

Lagebericht

Branchenüberblick

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

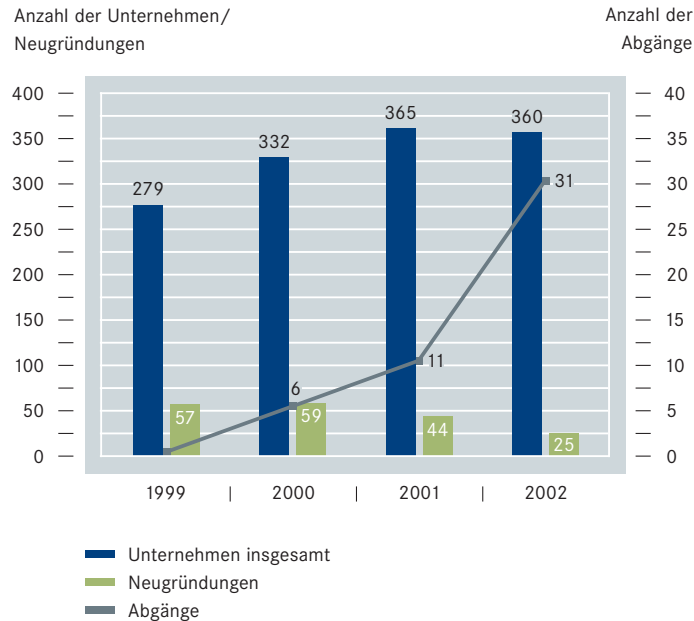
Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Europa blieb in der ersten Jahreshälfte 2003 verhalten. Nach der Jahresmitte haben sich die globalen Auftriebskräfte, die schon im Frühjahr die Oberhand gewonnen hatten, weiter verstärkt. Die kräftigsten Wachstumsimpulse kamen von der US-Wirtschaft, die im dritten Quartal 2003 so dynamisch gewachsen ist wie seit Anfang 1984 nicht mehr. Die japanische Wirtschaft profitierte sowohl von dem starken Importsog aus den asiatischen Nachbarländern und den USA als auch von einer lebhaften Inlandsnachfrage. Mit der schnelleren konjunkturellen Gangart in den USA und dem kräftigen Wachstum in Japan konnte der Euroraum zwar nicht Schritt halten; inzwischen deutet aber auch hier vieles auf eine allmähliche zyklische Belebung hin.

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für eine Fortsetzung des Erholungsprozesses haben sich recht günstig entwickelt, zum Teil aufgrund des niedrigen Zinssatzniveaus. Der Zinssatz für kurzfristige Anleihen in der Euro-Zone ist im Laufe des Jahres 2003 von 2,9% auf 2,1% gesunken, während der Zinssatz für kurzfristige Anleihen in den USA zum Jahresende bei 1,0% verharrte – Zinssatzniveaus, die so tief liegen wie seit 1958 nicht mehr. Dieser Entwicklung genau entgegengesetzt tendierten die Aktienkurse an den Leitbörsen zumeist weiter nach oben, was größtenteils mit den guten Quartalsergebnissen der Unternehmen zusammenhing. So stieg im Jahr 2003 der Dow-Jones-Index um 25%, der Nikkei-Index um 24% und der DAX um 37%.

Der Kurs des US-Dollars geriet im letzten Quartal 2003 beachtlich unter Druck. So lag der Wechselkurs Euro/US-Dollar Ende Dezember 2003 erstmals seit der Einführung des Euros bei 1,26. Zwei Sachverhalte sind als Grund für den Euro-Höhenflug von Bedeutung: Zuerst belastet das anhaltend hohe Haushaltsdefizit in den USA die Stimmung bei Investoren. Zum anderen zeichnet sich die Möglichkeit ab, dass die Asiatische Zentralbank Käufe des US-Dollars zukünftig zurückfahren könnte.

Entwicklung im Biotechnologiesektor

Die Lage und die Stimmung in der Biotechnologieindustrie haben sich in den vergangenen zwei Jahren deutlich verändert. Zum erstenmal seit Mitte der 90er Jahre hat sich im Jahr 2003 die Anzahl der Firmen im Biotechnologiesektor in Deutschland verringert. Im Jahr 2002 und 2003 konnte die Zahl der Neugründungen die Anzahl an Insolvenzen, Geschäftsaufösungen und Übernahmen nicht aufwiegen. Leicht abgenommen haben auch die wichtigsten Kennzahlen: die Anzahl der Mitarbeiter, die Höhe der Forschungs- und Entwicklungsausgaben und der Umsatz.



Quelle: Ernst & Young, Biotechnologie-Report 2003

Anders als in den USA, wo im vierten Quartal 2003 sieben Biotechbörsengänge durchgeführt wurden, sind in Deutschland 2003 keine Börsengänge erfolgt. Darüber hinaus konnten im Laufe des Jahres nur wenige Firmen in Europa, wie etwa die österreichische Firma Intercell oder U3 Pharma in Deutschland, eine erfolgreich abgeschlossene Finanzierungsrunde bekannt geben. Die Investitionen in Biotechnologieunternehmen in Europa betragen im Jahr 2003 insgesamt 2,5 Milliarden US\$, verglichen mit 1,1 Milliarden US\$ im Vorjahr. Dagegen wurde in den USA im Jahr 2003 insgesamt eine Summe von 15,1 Milliarden US\$ - ein Anstieg um 65% - investiert. Positive Nachrichten durch ein starkes Umsatzwachstum bei den großen etablierten Biotechnologieunternehmen wie Amgen oder Gilead und durch eine Serie von Neuzulassungen wie zum Beispiel FluMist (MedImmune) oder Raptiva (Genentech/XOMA) trugen maßgeblich zu dem Aufschwung des US-Biotechsektors bei. Der wichtigste Katalysator für den Aufschwung waren jedoch die positiven Nachrichten über Avastin von Genentech auf der ASCO-Konferenz (American Society for Clinical Oncology) im Mai 2003. Der Unterschied bei der Entwicklung des Biotechnologiesektors zwischen Europa und den USA spiegelte sich auch in der Entwicklung der Aktienkurse wider: Der NASDAQ-Biotechnologie-Index konnte im Jahr 2003 um 46% zulegen, der deutsche Prime Pharma & Healthcare Index der Deutschen Börse hingegen nur um 20%.

Unverändert stehen Pharmakonzerne, unabhängig von der geographischen Lage ihres Hauptsitzes, jedoch auch weiterhin unter dem Druck, neue Produkte auf den Weg zu bringen. Die Forschungsausgaben der Pharmakonzerne steigen seit den 80er Jahren stark an. Trotzdem sinkt die Produktivität, gemessen an der Anzahl der Marktzulassungen, stetig. Große Pharmakonzerne investieren verstärkt auch in präklinische Entwicklungsprodukte aus dem Biotechsektor, nicht mehr ausschließlich in Produktkandidaten in fortgeschrittenen Entwicklungsstadien. Umfangreiche Forschungsk Kooperationen im Jahr 2003, wie zum Beispiel die von Aventis/Immunogen wie auch von Amgen/Biovitrum sind ein deutliches Indiz für diese Entwicklung. Solche Allianzen bieten Pharmaunternehmen die Möglichkeit, einen Teil ihrer Forschung auszulagern und so die Risiken besser zu streuen. Manche Pharmaunternehmen investieren inzwischen mehr als ein Fünftel ihres Forschungsbudgets in solche Allianzen.

Im Bereich der therapeutischen Antikörper gab es 2003 erfreuliche Neuigkeiten. Die Anzahl der am Markt zugelassenen therapeutischen Antikörper stieg von 12 auf 16 zum Ende des Jahres. Zwei der am Markt erhältlichen Antikörper, Rituxan und Remicade, sind bereits „Blockbuster“, d. h., sie erzielen einen jährlichen Umsatz von jeweils über 1 Milliarde US\$. Insgesamt wuchs der weltweite Umsatz mit therapeutischen Antikörpern auf mehr als 5 Milliarden US\$, ein Wachstum von ca. 25% gegenüber dem Vorjahr.

Obwohl auch einige Antikörper in der klinischen Entwicklung scheiterten, wie etwa Genmabs Antikörper Humax-CD4 zur Behandlung von Schuppenflechte (Psoriasis), konnte andererseits Genentech auf der Jahrestagung der amerikanischen Gesellschaft für klinische Onkologie (ASCO) Anfang Juni 2003 positive Ergebnisse für Avastin aus einer Phase-III-Studie mit Darmkrebspatienten vorstellen. Auch die deutsche Firma Merck konnte dort gute Daten zu dem therapeutischen Krebsantikörper Erbitux vorstellen. Erbitux wurde, trotz einiger Stolpersteine bei der Entwicklung des Medikaments in den USA, Ende 2003 in der Schweiz zugelassen.

Finanzanalyse

Umsatzerlöse

Im Vergleich zum Vorjahr sanken die Umsatzerlöse für das Gesamtjahr 2003 um 9% auf 15,3 Mio. € (2002: 16,8 Mio. €). Gründe für diesen Rückgang waren u. a. das später als geplante Zustandekommen von Kooperationsverträgen, Meilensteinzahlungen, die später als erwartet erreicht wurden, sowie Wechselkursschwankungen. Bei konstanten Wechselkursen (2002) wären die Umsatzerlöse von MorphoSys im Jahr 2003 um 0,6 Mio. € bzw. 4% höher ausgefallen.

Ein wesentlicher Teil der 2003 erreichten Umsatzerlöse stammt aus jährlichen Lizenzzahlungen bestehender Partner. Hinzu kamen Zahlungen für das Erreichen von Meilensteinen, die sich auf 0,5 Mio. € beliefen, was einem Anteil von 3% an den Umsatzerlösen des Gesamtjahres 2003 entspricht (2002: 10%). Ferner vereinnahmte die Gesellschaft im Berichtszeitraum staatliche Fördermittel des Bundesministeriums für Bildung und Forschung in Höhe von 0,1 Mio. €, unverändert gegenüber demselben Zeitraum des Vorjahres.



Michael Grau
Senior Director
Finance & Accounting

Im Jahr 2003 trugen die Erlöse aus den Kooperationen im Bereich Therapeutische Antikörper etwa 82% zu den Gesamterlösen bei, während auf Kooperationen im Bereich Target Research 17% und auf das Segment Antibodies by Design 0,2% entfielen. Im Bereich Therapeutische Antikörper arbeitete MorphoSys mit folgenden Kooperationspartnern zusammen: Bayer, Centocor, GPC Biotech, ImmunoGen, ProChon, Roche, Schering und Pfizer. Im Bereich Target Research gab es Kooperationen mit Biogen, Bristol-Myers Squibb (vormals DuPont), ImmunoGen (Erweiterung) und Oridis Biomed. Rund 81% (2002: 77%) der Umsatzerlöse von MorphoSys stammen aus den drei größten Partnerschaften mit Centocor, Bayer und Schering.

Nach Regionen aufgliedert wurden 81% bzw. 12,4 Mio. € der kommerziellen Umsätze (ohne Fördermittel) mit in den USA ansässigen Biotechnologie- und Pharmaunternehmen generiert, 19% mit Unternehmen aus Europa (2002: 76% bzw. 24%).

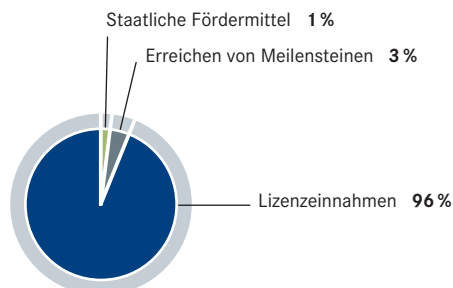
Betriebliche Aufwendungen

Im Gesamtjahr 2003 sanken die betrieblichen Aufwendungen einschließlich Personalaufwand für Aktienoptionen spürbar um 56% auf 18,8 Mio. € (2002: 42,3 Mio. €), was einem Rückgang von 23,5 Mio. € entspricht. Dieses Ergebnis war deutlich besser als erwartet. Erheblich zur Senkung des Aufwands hat die Verringerung der Patent- und Lizenzausgaben beigetragen, die aus der Vergleichsvereinbarung mit Cambridge Antibody Technology („CAT“) und aus dem Lizenzabkommen mit XOMA resultieren. Darüber hinaus führte die im Jahr 2003 durchgeführte Restrukturierung zu einer Senkung der Produktentwicklungs- und Personalkosten.

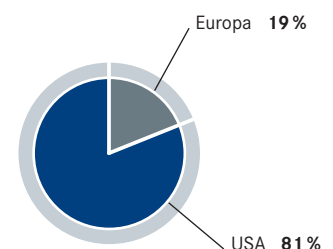
Aufwendungen für Forschung und Entwicklung

Der Forschungs- und Entwicklungsaufwand sank um 10,6 Mio. € auf 9,0 Mio. € (2002: 19,6 Mio. €). Dieser Rückgang beruht im Wesentlichen auf der Senkung der Lizenzausgaben, die auf Grund des im Vorjahr geschlossenen Vergleichs und der Lizenzvereinbarung mit XOMA und CAT erzielt werden konnten, sowie auf der Entscheidung der Gesellschaft, die firmeneigene Produktentwicklung neu zu fokussieren. Gemäß dem Restrukturierungsplan der Gesellschaft werden eigene Produkte nun im präklinischen Stadium auslizenzieren, was zu einer erheblichen Reduzierung der Produktentwicklungskosten führt.

Aufgliederung der Umsatzerlöse



Geographische Aufgliederung der Umsatzerlöse



Verwaltungs- und Vertriebskosten

Die Verwaltungs- und Vertriebskosten betragen 7,6 Mio. € (Vorjahr: 18,7 Mio. €). Der Rückgang dieser Kosten war größtenteils auf die durch den Vergleich mit CAT im Dezember 2002 erreichte Senkung der Kosten für Patentstreitigkeiten auf 0,3 Mio. € (2002: 7,0 Mio. €) zurückzuführen. Auch die Schließung von MorphoSys USA, Inc. trug erheblich zur Verringerung der Kosten bei und brachte MorphoSys für 2003 Einsparungen in Höhe von ca. 1,8 Mio. €.

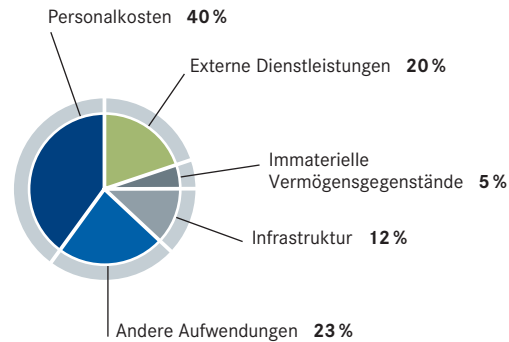
Personalaufwand aus der Ausgabe von Aktienoptionen

Im Jahr 2003 betrug der nicht-zahlungswirksame Personalaufwand aus Aktienoptionen aufgrund der Anwendung der Bilanzierungsvorschrift „SFAS No. 123, Accounting for Stock Based Compensation“ nach US GAAP 2,2 Mio. € (2002: 3,9 Mio. €). MorphoSys berücksichtigt seit dem Geschäftsjahr 1999 die Ausgabe von Aktienoptionen als Personalaufwand. Der Rückgang ist hauptsächlich auf abnehmende Kosten im Zusammenhang mit gewährten Options- und Wandlungsrechten vergangener Geschäftsjahre zurückzuführen. Der Aufwand aus neu gewährten Aktienoptionen sank sowohl durch den im Vergleich zu den Vorjahren niedrigeren Aktienkurs zum Ausgabezeitpunkt als auch durch verfallene Wandlungs- und Optionsrechte. Des Weiteren lag die Anzahl ausgegebener Options- und Wandelschuldverschreibungen unter der vergangener Jahre.

Aufwand nach Kostenarten

Die Personalkosten (ohne Personalkosten im Zusammenhang mit der Ausgabe von Aktienoptionen) stellten 2003 mit 7,5 Mio. € (2002: 10,1 Mio. €) bzw. 40 % der Gesamtkosten den größten Kostenblock bei den betrieblichen Aufwendungen dar. Die Verringerung im Vergleich zum Vorjahr war Folge der schlankeren Personalstrukturen nach der 2003 von der Gesellschaft durchgeführten Restrukturierung. Die Kosten für externe Dienstleistungen (Kosten für externe Labor- und Beratungsleistungen) beliefen sich auf 3,8 Mio. € (2002: 8,1 Mio. €) oder 20 % der Gesamtkosten und sanken aufgrund der niedrigeren Kosten für externe Forschung und geringerer Rechtsberatungskosten. Die Kosten für immaterielle Vermögensgegenstände (Kosten für Patentstreitigkeiten und Abschreibungen von Lizenzen und Patenten) beliefen sich auf 0,9 Mio. € (2002: 15,1 Mio. €), was einem Anteil an den Gesamtkosten des Geschäftsjahres 2003 von 5 % entspricht. Die deutliche Reduzierung dieser Kosten im Jahr 2003 ist vor allem durch die Einsparungen aufgrund der im Vorjahr geschlossenen Vergleichsvereinbarungen bei Patentstreitigkeiten und durch Lizenzvereinbarungen zu erklären. Die Infrastrukturkosten (hauptsächlich Kosten für Miete, Strom, Gas, Wasser, Telefon und Abschreibung von Anlagegütern) blieben 2003 mit 2,3 Mio. € (2002: 2,6 Mio. €) bzw. einem Anteil von 12 % an den Gesamtkosten im Vergleich zum Vorjahr weitgehend unverändert.

Aufwand nach Kostenarten



Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge

Sonstige betriebliche Aufwendungen von 0,7 Mio. € standen sonstigen betrieblichen Erträgen in Höhe von 1,1 Mio. € im Jahr 2002 gegenüber. Der Rückgang von 1,8 Mio. € ist vornehmlich auf Zinsaufwendungen zurückzuführen. 0,7 Mio. € resultierten aus dem Beschluss, Aktien in Verbindung mit der XOMA-Vereinbarung auszugeben, und sind nicht-zahlungswirksame Aufwendungen. Weitere 0,2 Mio. € des im Bezugszeitraum ausgewiesenen Zinsaufwands stammten aus Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit der Vergleichsvereinbarung mit CAT. Ferner wies die Gesellschaft 2003 Wertberichtigungen auf Wertpapiere in Höhe von 0,8 Mio. € aus. MorphoSys betrachtet den Rückgang des Marktwertes der börsengängigen Wertpapiere (zum Verkauf stehende Wertpapiere - available-for-sale securities), der länger als sechs Monate anhält, nicht als vorübergehenden Wertrückgang, es sei denn, besondere Faktoren und Umstände stehen dem entgegen. Seit dem Zeitpunkt der Abschreibung weisen diese Wertpapiere einen Wertzuwachs von 0,6 Mio. € bzw. 75 % des ursprünglichen Verlustes zum Jahresende 2003 auf.

Im Dezember 2003 wies die Gesellschaft im Rahmen ihrer Maßnahmen zur Absicherung von US-Dollar-Wechselkursrisiken nicht realisierte Gewinne in Höhe von 0,3 Mio. € aus, die als sonstige betriebliche Erträge ausgewiesen wurden.

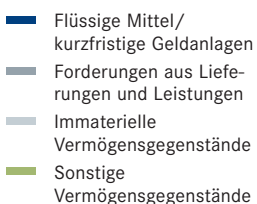
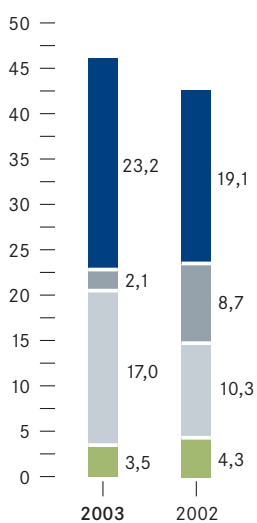
Jahresfehlbetrag

Für 2003 weist die Gesellschaft einen Verlust aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit von 3,5 Mio. € aus (2002: 25,5 Mio. €). Ursache für diesen Verlustrückgang waren die deutlich gesunkenen betrieblichen Aufwendungen. Der Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA - earnings before interest taxes, depreciation and amortization), ohne den Personalaufwand für die Ausgabe von Aktienoptionen, betrug 1,2 Mio. € - zum ersten Mal erzielte MorphoSys ein positives EBITDA (2002: (18,7) Mio. €). Diese Tendenz spiegelt sich auch im Jahresfehlbetrag wider, der 2003 durch die Senkung der betrieblichen Ausgaben mit 4,1 Mio. € (2002: 24,4 Mio. €) deutlich niedriger ausfiel. Der Verlust pro Aktie für das Gesamtjahr 2003 belief sich damit auf 0,96 € (2002: 6,35 €), was einem Rückgang von 85 % entspricht.

Liquidität/Kapitalfluss

Am 31. Dezember 2003 hielt die Gesellschaft 23,2 Mio. € an liquiden Mitteln und börsengängigen Wertpapieren gegenüber 19,1 Mio. € zum 31. Dezember 2002 – ein Plus von mehr als 20% und das erste Mal in der Unternehmensgeschichte, dass in einem Jahr ein solcher Anstieg bei den liquiden Mitteln und kurzfristigen Anlagen aus dem operativen Geschäft verzeichnet wurde. Im Jahr 2003 konnte zum ersten Mal ein Mittelzufluss aus dem operativen Geschäft verzeichnet werden. Im Gesamtjahr 2003 betrug dieser 5,8 Mio. €, während 2002 noch ein Mittelabfluss aus dem operativen Geschäft von 15,2 Mio. € zu verzeichnen war. Im Laufe des Jahres 2003 sank das Umlaufvermögen der Gesellschaft um 3,3 Mio. € auf 26,2 Mio. € (31. Dezember 2002: 29,5 Mio. €), was im Wesentlichen auf einen niedrigeren Bestand der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum Jahresende 2003 zurückzuführen ist.

Aktiva (in Mio. €)*



*Differenzen sind rundungsbedingt, siehe Bilanz Seite 87.

Aktiva

Die Bilanzsumme erhöhte sich um 3,4 Mio. € auf 45,8 Mio. € am Ende des Jahres 2003 gegenüber 42,4 Mio. € am 31. Dezember 2002. Diese Erhöhung – trotz des Rückgangs des Umlaufvermögens um 3,3 Mio. € – ist darauf zurückzuführen, dass das immaterielle Anlagevermögen infolge des Erwerbs der CAT-Lizenz um 8,3 Mio. € anstieg.

Verbindlichkeiten

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten sanken im Jahr 2003 um 8,0 Mio. €. Dies ist hauptsächlich auf die Begleichung der zu zahlenden Lizenzen in Höhe von 4,9 Mio. € (davon 3,8 Mio. € nicht-liquiditätswirksam) sowie den Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 2,0 Mio. € zurückzuführen. Der Rückgang bei den zu zahlenden Lizenzen resultierte aus der Erfüllung von Verpflichtungen aus dem Vergleich mit CAT und der Zahlung für die Lizenzvereinbarung mit XOMA durch die Ausgabe von Aktien.

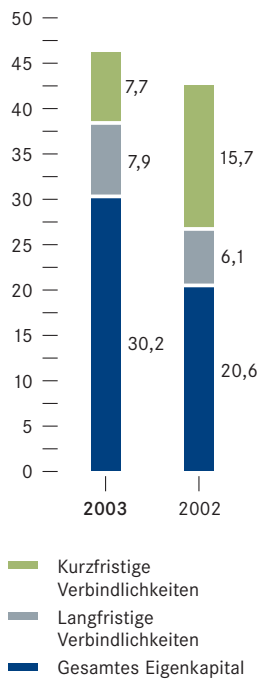
Die in den passiven Rechnungsabgrenzungsposten ausgewiesenen Umsätze stiegen im Wesentlichen aufgrund der im vierten Quartal 2003 eingegangenen Kooperation um 2,3 Mio. € auf 10,4 Mio. €. Der langfristige Anteil von 6,1 Mio. € für das am 31. Dezember 2003 abgelaufene Geschäftsjahr (2002: 3,7 Mio. €) wurde in die langfristigen Verbindlichkeiten umgegliedert.

Eigenkapital

Zum Ende des Jahres 2003 betrug die Zahl der ausgegebenen Aktien insgesamt 4.901.332, davon waren 4.841.570 im Umlauf (Vorjahr: 3.949.706 bzw. 3.889.944).

Im Rahmen der im Jahr 2002 unterzeichneten Lizenzvereinbarung zwischen MorphoSys und XOMA beschloss MorphoSys im Oktober 2002 die Ausgabe von 363.466 Aktien an XOMA als Teilzahlung für die von XOMA erhaltene Lizenz. Die Eintragung der Kapitalerhöhung in das Handelsregister und die Ausgabe der Aktien an XOMA erfolgte in der ersten Hälfte des Jahres 2003. In Absprache mit MorphoSys hat XOMA bis zum dritten Quartal 2003 seine gesamten MorphoSys-Aktien verkauft.

Verbindlichkeiten (in Mio. €)*



*Differenzen sind rundungsbedingt, siehe Bilanz Seite 87.

Im Dezember 2002 schloss MorphoSys einen Vergleich mit CAT, mit dem der lang andauernde Patentrechtsstreit beendet wurde. Im Rahmen der Vereinbarung verpflichtete sich MorphoSys zur Ausgabe von 588.160 Aktien an CAT als Teilzahlung für die von CAT erhaltene Lizenz. Die Lizenz- und Technologienutzungsvereinbarungen wurden im Juli 2003 unterzeichnet und die Kapitalerhöhung wurde im August 2003 in das Handelsregister eingetragen. Die an CAT ausgegebenen Aktien unterliegen einer Haltefrist (lock-up). CAT war zum Jahresende 2003 MorphoSys-Aktionär.

Beide vorgenannten Aktienaussgaben erfolgten unter Ausschluss der Bezugsrechte der Aktionäre gemäß der Satzung und den entsprechenden Hauptversammlungsbeschlüssen.

Im Mai 2003 genehmigte die Hauptversammlung der Gesellschaft die Erhöhung des bedingten Kapitals II, IV und V auf bis zu 1.275.000, 450.269 bzw. 111.447 Aktien.

Investitionen

Im Jahr 2003 betrugen die Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände 8,4 Mio. € (2002: 3,7 Mio. €). Dieser Anstieg war größtenteils auf den im Geschäftsjahr 2003 mit MorphoSys-Aktien bezahlten Kauf der CAT-Lizenz zurückzuführen. Die Abschreibungen für das Gesamtjahr 2003 betrugen 1,6 Mio. € gegenüber 1,2 Mio. € im Vorjahr.

Die Investitionen in Sachanlagen betrugen im Jahr 2003 0,7 Mio. € gegenüber 0,9 Mio. € im Vorjahr. Die Abschreibungen für 2003 beliefen sich wie im Vorjahr auf 0,9 Mio. €.

Tochtergesellschaften/Segmente/Organisationsstruktur

Der Hauptsitz von MorphoSys befindet sich in Martinsried bei München. Das Zentrum für Forschung und Entwicklung und alle Verwaltungsabteilungen befinden sich derzeit am Hauptsitz der Gesellschaft. Die Gesellschaft hat derzeit zwei 100%ige Tochtergesellschaften:

MorphoSys USA, Inc.

MorphoSys USA, Inc. wurde im Jahr 2000 mit dem Ziel gegründet, die MorphoSys AG in allen Belangen des Marketings und der Kommerzialisierung ihrer Technologien zu unterstützen. Die Niederlassung in den USA mit ihrem Sitz in Charlotte im amerikanischen Bundesstaat North Carolina war verantwortlich für alle Marketing- und Corporate-Development-Aktivitäten von MorphoSys. Im November 2002 gab die Gesellschaft verschiedene Restrukturierungsmaßnahmen bekannt. Diese hatten zum Ziel, alle Investitionen im Zusammenhang mit der eigenen Entwicklung von Produktkandidaten zu reduzieren und zusätzlich die kommerzielle Strategie zu refokussieren. Im Rahmen dieser Maßnahmen wurden alle Aktivitäten der MorphoSys USA, Inc. nach Deutschland zur Muttergesellschaft MorphoSys AG transferiert. Die Geschäfte in Charlotte, North Carolina, USA, wurden im Wesentlichen zum Jahresende 2002 beendet. Bis August 2003 war das Mietverhältnis für sämtliche angemieteten Büroflächen aufgelöst, was gleichzeitig die letzte größere Ausgabe der Tochtergesellschaft darstellte.

Alle Kosten, aktuell und geschätzt, die im Zusammenhang mit der MorphoSys USA, Inc. stehen, sind im Konzernabschluss und im Anhang zum Konzernabschluss enthalten.

MorphoSys IP GmbH

Im November 2002 gründete MorphoSys die MorphoSys IP GmbH, deren Aufgabe die Verwaltung der intern generierten Patent- und Schutzrechte der MorphoSys AG ist. Zu diesem Zweck verkaufte die MorphoSys AG im Jahr 2002 zum Marktpreis die Rechte an bestimmten intern generierten Patenten an die Tochtergesellschaft. MorphoSys IP GmbH ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der MorphoSys AG. Zwischen beiden Gesellschaften besteht ein Gewinnabführungsvertrag. Um ihre betrieblichen Aufgaben zu erfüllen, nimmt die MorphoSys IP GmbH verschiedene administrative Dienstleistungen der MorphoSys AG in Anspruch. Die MorphoSys IP GmbH hat die Patente an die MorphoSys AG lizenziert, um ihr die Vermarktung der besagten Patente und Technologien zu ermöglichen.

Kommerzielle Aktivitäten und Entwicklung in den Partnerschaften

MorphoSys verfügt über eine der führenden Technologien im Bereich der humanen Antikörper. Das Unternehmen setzt seine Technologie sowohl im Rahmen der eigenen Produktentwicklung ein, kooperiert aber auch mit international renommierten Pharma- und Biotechnologieunternehmen.

Im Jahr 2003 konnte das Unternehmen Fortschritte in den bestehenden Partnerschaften verzeichnen. Zusätzlich wurden bestehende Kooperationen erweitert und neue Kooperationen unterzeichnet. Im Geschäftsjahr 2003 wurden die folgenden Partnerschaften abgeschlossen bzw. erweitert (in alphabetischer Reihenfolge):

Boehringer Ingelheim GmbH

MorphoSys AG und Boehringer Ingelheim GmbH („Boehringer Ingelheim“) unterzeichneten im Februar 2003 eine gegenseitige Lizenzvereinbarung. Laut dieser Vereinbarung erhält MorphoSys die exklusive, weltweite Lizenz an Patenten, die sich im Besitz oder unter der Kontrolle von Boehringer Ingelheim befinden, um therapeutische und diagnostische Antikörper gegen ICAM-1 (interzelluläres Adhäsionsmolekül-1) zu entwickeln, herzustellen und zu vertreiben. Für den Verkauf von therapeutischen oder diagnostischen Antikörpern gegen ICAM-1 wird MorphoSys Meilensteinzahlungen und Tantiemen an Boehringer Ingelheim leisten. Im Gegenzug erhält Boehringer Ingelheim exklusive Lizenzen für therapeutische Antikörper gegen zwei ungenannte Zielmoleküle, die MorphoSys mit seiner HuCAL® GOLD Antikörpertechnologie entwickeln wird. Sollte sich Boehringer Ingelheim für eine Weiterentwicklung von Antikörpern entscheiden, erhält MorphoSys von Boehringer Ingelheim für die Entwicklung und den Verkauf von diesen HuCAL® GOLD Antikörpern Meilensteinzahlungen und Tantiemen.



Dr. Barbara Krebs
Director
Business Development

Lonza Biologics

MorphoSys unterzeichnete im Januar 2003 mit Lonza Biologics („Lonza“) eine Vereinbarung für die Produktion von HuCAL® Antikörpermaterial in klinischem Maßstab. Die Vertragslaufzeit beträgt fünf Jahre. Der Vertrag gewährt MorphoSys Zugang zu Lonzas Herstellungskapazitäten. Die Vereinbarung umfasst zukünftige Entwicklungsprojekte sowohl für MorphoSys-eigene Antikörperprojekte als auch für Antikörper aus Kooperationen. MorphoSys kann seinen Partnern Herstellungskapazitäten bei Lonza anbieten und so den Wert seiner Antikörperprojekte steigern.

Pfizer Inc.

Im Dezember 2003 gaben die MorphoSys AG und Pfizer Inc. („Pfizer“) die Vereinbarung einer therapeutischen Antikörperkooperation bekannt. Hierbei setzt MorphoSys seine HuCAL® GOLD Bibliothek ein, um therapeutische Antikörper gegen mehrere Zielmoleküle („targets“) aus dem Portfolio Pfizers zu entwickeln. Der US-Pharmakonzern führt die präklinische und klinische Entwicklung durch und ist im Anschluss für die Vermarktung der aus der Kooperation entstandenen Produkte verantwortlich. MorphoSys erhält im Gegenzug eine Zahlung für den Zugang zu seiner Technologie („upfront payment“). Außerdem erhält MorphoSys für jeden in der Kooperation mit Pfizer entwickelten Antikörper Forschungszuwendungen und erfolgsabhängige Meilensteinzahlungen. Zusätzlich stehen MorphoSys Tantiemen für jedes antikörperbasierte Produkt zu, das aus der Zusammenarbeit hervorgeht. Der potenzielle Gesamtwert dieser Vereinbarung – aus der Kombination festgelegter und erfolgsabhängiger Zahlungen für zukünftige Produkte – beträgt für MorphoSys mehr als 50 Mio. US\$. Diese Summe schließt die bei der Vermarktung von Produkten fälligen Tantiemen nicht ein.

Antibodies by Design

Im Jahr 2003 startete das Unternehmen den neuen Geschäftszweig Antibodies by Design. Die Geschäftseinheit Antibodies by Design wurde geschaffen, um MorphoSys' technologische Kernkompetenz bei der Herstellung von Antikörpern wirkungsvoll für den Forschungsbereich umzusetzen. Die Mitarbeiter des Geschäftszweiges sollen die HuCAL® Technologie kommerziell vermarkten, indem sie sich auf die Herstellung von spezifischen Forschungsantikörpern für Partner auf einer „per Antikörper“-Basis konzentrieren. Das Unternehmen geht davon aus, mit dem „von der Sequenz bis zum Antikörper“ reichenden Service von Antibodies by Design Partnerschaften mit etablierten Kataloganbietern von Antikörpern und im nächsten Schritt mit Anbietern von Protein-Chips einzugehen. Das Angebot von Antibodies by Design könnte die Entwicklung von Antikörpern im Kundenauftrag, allein mit der Sequenzinformation des Antigens als Ausgangspunkt, in einer Lieferzeit von rund zehn bis zwölf Wochen erlauben. Dies bedeutet einen klaren Zeitgewinn, verglichen mit dem derzeitigen Markt-Standard von ca. sechs Monaten.

Produktion

Durch seine Kooperation mit Lonza Biologics konnte MorphoSys einen kompetenten Partner für die Produktion von Antikörpermaterial gewinnen. Lonza verfügt über langjährige Erfahrungen im Bereich der Prozessoptimierung und Produktion von biologischen Wirkstoffen. Die Herstellung klinischen Antikörpermaterials ist ein aufwendiges und teures Verfahren, das von den zuständigen Zulassungsbehörden streng kontrolliert wird.

Für die eigenen präklinischen Untersuchungen produziert MorphoSys Antikörper im Milligramm-Maßstab. Die neue Geschäftseinheit Antibodies by Design produziert für seine Kunden Antikörper im selben Maßstab. Die derzeit verfügbaren Kapazitäten von MorphoSys sind dazu geeignet, Antikörper in diesen Mengen zu produzieren. Die bei der Geschäftseinheit Antibodies by Design hergestellten Antikörper werden ausschließlich für die Forschung eingesetzt, und unterliegen damit keinen besonderen Produktionsrichtlinien. MorphoSys plant derzeit wegen den mit solchen Produktionsstätten verbundenen Kosten und Investitionen nicht, eigene Produktionsstätten für die Herstellung von klinischem Antikörpermaterial aufzubauen.

Personal

Menschen bei MorphoSys

Bei MorphoSys stehen die Mitarbeiter im Mittelpunkt, da der Unternehmenserfolg maßgeblich auf dem Engagement der Menschen basiert, die für MorphoSys arbeiten. Für den maximalen Unternehmenserfolg ist es für das Unternehmen von zentraler Bedeutung, in allen Unternehmensbereichen die qualifiziertesten und motiviertesten Mitarbeiter zu beschäftigen und diese langfristig an das Unternehmen binden zu können.

Im Unternehmen werden verschiedene Maßnahmen angewandt, um für alle Mitarbeiter optimale Arbeitsbedingungen zu schaffen. Mitarbeiter in Führungspositionen mit Personalverantwortung nehmen beispielsweise an Führungs- und Managementseminaren teil. Zur individuellen Fortbildung eines jeden einzelnen Mitarbeiters gehören fachliche Fortbildungen. Als Ausdruck der internationalen Ausrichtung des Unternehmens bietet MorphoSys allen Mitarbeitern interne Englischkurse an.

Wie in den vergangenen Jahren wurden als Teil eines langfristigen Prämiensystems allen Mitarbeitern Aktienoptionen und Wandelschuldverschreibungen zur Zeichnung angeboten. Dieses Programm hat zum Ziel, die Mitarbeiter langfristig am Unternehmenserfolg zu beteiligen. Außerdem nehmen alle Mitarbeiter an einem Zielvereinbarungsprogramm des Unternehmens teil. Im Rahmen der Zielvereinbarung werden sowohl Unternehmensziele wie auch persönliche Ziele vereinbart. Die jeweilige Zielerreichung eines jeden Mitarbeiters ist an das jährliche Bonusprogramm gekoppelt. Mit diesen Maßnahmen wird die zielgerichtete Ausrichtung des Unternehmens sichergestellt.



Silvia Dermietzel
Senior Director
Human Resources

Die Mitarbeiter von MorphoSys haben im Jahr 2003 außerdem ein „Credo“ erstellt. Dieses Credo ist das Leitbild und die Grundlage für die tägliche Zusammenarbeit und Kommunikation innerhalb des Unternehmens sowie für die Zusammenarbeit mit Partnern und Kunden. Der intensive und offene Dialog über alle Hierarchieebenen hinweg soll dafür sorgen, dass die Grundwerte des Unternehmens von allen Mitarbeitern verstanden, mitgetragen und gelebt werden.

Wichtige Ernennungen

Aufsichtsrat der MorphoSys AG

Auf der ordentlichen Hauptversammlung am 16. Mai 2003 wurden die beiden Aufsichtsratsmitglieder Prof. Dr. Jürgen Drews und Prof. Dr. Andreas Plückthun wiedergewählt. Prof. Dr. Jürgen Drews, Managing Director des Bear Stearns Health Innoventure Fund, ist stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender und gehört dem Aufsichtsrat der MorphoSys AG seit dem Jahr 1997 an. Prof. Dr. Andreas Plückthun, Professor für Biochemie an der Universität in Zürich, Schweiz, ist Mitbegründer der MorphoSys AG.

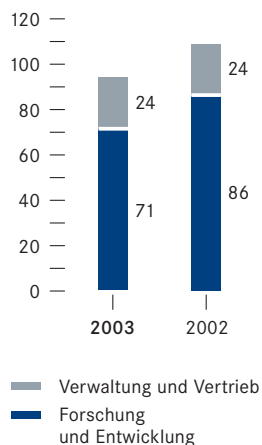
Antibodies by Design

Um die neue Geschäftseinheit zu etablieren, gelang es MorphoSys im Laufe des Jahres, zwei neue Mitarbeiter zu gewinnen, die über Erfahrungen im Bereich des Marketings und Vertriebs von Forschungsreagenzien verfügen.

Dieter Lingelbach kam am 1. April 2003 von Roche Diagnostics zu MorphoSys. Bei Roche Diagnostics war er für das weltweite Marketing und den Vertrieb von Biochemikalien verantwortlich. Er leitet den neuen Geschäftszweig Antibodies by Design als Senior Vice President. Herr Lingelbach kann auf mehr als 20 Jahre professionelle Erfahrung in der Managementberatung bei Booz, Allen & Hamilton sowie bei der Diagnostik, Health Care und Biotechnologie von Roche Diagnostics (ehemals Boehringer Mannheim) zurückgreifen – einen großen Teil davon im Bereich Strategieentwicklung, Marketing und Vertrieb.

Joanne Crowe kam im Mai 2003 von Qiagen zu MorphoSys. Bei Qiagen war sie als internationale Marketingdirektorin für die Leitung der globalen Marketingaktivitäten sowie Planung und Verwaltung des Marketingbudgets von Qiagen verantwortlich. Bei MorphoSys übernimmt sie den Posten als Senior Director Marketing & Vertrieb und organisiert alle Aktivitäten von Antibodies by Design in diesem Bereich. Frau Crowe verfügt über eine mehr als zwölf Jahre zurückreichende Erfahrung im Marketing und der Markenkommunikation in der Life-Science-Industrie.

Mitarbeiter



Anzahl und Qualifikation der Mitarbeiter

Zum 31. Dezember 2003 waren im MorphoSys-Konzern 95 Mitarbeiter beschäftigt (31. Dezember 2002: 110). Der MorphoSys-Konzern beschäftigte durchschnittlich 93 Mitarbeiter im gesamten Jahr 2003 (2002: 116), im vierten Quartal 2003 waren es durchschnittlich 95 Mitarbeiter (4. Quartal 2002: 116).

Von den 95 Mitarbeitern waren 71 in Forschung und Entwicklung sowie 24 in Verwaltung und Vertrieb tätig. Ende 2003 beschäftigte MorphoSys 35 promovierte Mitarbeiter (31. Dezember 2002: 45 promovierte Mitarbeiter).

Am 31. Dezember 2003 beschäftigte MorphoSys zwei Auszubildende zum „Fachinformatiker Informationstechnologie“ (31. Dezember 2002: zwei Auszubildende).

Umweltschutz/Gesundheitsfürsorge

MorphoSys betreibt seine Forschung in Laboratorien der Sicherheitsstufe Bio I und Bio II unter Beachtung aller einschlägigen gesetzlichen Vorgaben. Interne Standards übertreffen diese gesetzlich festgesetzten Vorschriften. Eine Vollzeitfachkraft für Arbeitssicherheit ist Teil des kompetenten Teams von Verantwortlichen in den Bereichen Arbeitssicherheit, Biologische Sicherheit und vorbeugender Brandschutz. Durch regelmäßige Trainings werden die Mitarbeiter ständig über die aktuell gültigen Richtlinien informiert. Behördliche Inspektionen führten zu keinen Anpassungen der Arbeitsprozesse. Alle eingesetzten Laborgeräte werden von den Mitarbeitern durch regelmäßige Wartung stets auf dem größtmöglichen Sicherheitsstandard gehalten.

Ein detailliertes Abfallhandhabungskonzept mit ausführlicher Dokumentation sichert bei der Entsorgung des Laborabfalls stets die Einhaltung der gültigen Richtlinien und Grenzwerte.

Alle MorphoSys-Mitarbeiter werden regelmäßig medizinisch untersucht. Für alle Mitarbeiter aus dem Forschungsbereich findet bei der Einstellung eine Erstuntersuchung statt. Diese Untersuchungen werden jährlich wiederholt. Routinemäßig werden die Mitarbeiter außerdem gegen Hepatitis A und B geimpft.



Dr. Günter Wellenhofer
Director
Technical Operations

Forschung und Entwicklung

MorphoSys setzt die firmeneigene HuCAL[®] Technologie für die Entwicklung therapeutischer Antikörper und Forschungsreagenzien ein. In einer Reihe von unterschiedlichen Partnerschaften wurde die Technologie mehrfach erfolgreich angewendet und eingehend getestet.

Im Rahmen der Kooperationen auf dem Gebiet der therapeutischen Antikörper generiert MorphoSys humane Antikörper für seine Partnerunternehmen, die gemäß deren Anforderungen optimiert werden. MorphoSys ist innerhalb dieser Kooperationen für die Herstellung und Optimierung der Antikörper verantwortlich, während das Partnerunternehmen für die präklinische und klinische Entwicklung zuständig ist.

Weiterhin entwickelt MorphoSys auch eigene proprietäre therapeutische Antikörper und beabsichtigt, seine Produktkandidaten vor dem Eintritt in die klinische Entwicklung an Partner auszulizenzieren.

Kooperationen

Im Verlauf des Geschäftsjahrs 2003 konnte MorphoSys in seinen verschiedenen Kooperationen signifikante Fortschritte erzielen.

Bayer AG

Im Januar 2003 erwarb die Bayer AG („Bayer“) eine exklusive Lizenz für die Weiterentwicklung eines HuCAL® Antikörpers. Dieser Antikörper richtet sich gegen ein nicht genanntes Zielmolekül aus dem Indikationsgebiet der soliden Tumore. Der Antikörper wurde von Bayer Biotechnology (Berkeley, Kalifornien, USA) aus der HuCAL® Bibliothek selektioniert und näher charakterisiert. Zusätzlich hat der Antikörper signifikante Wirksamkeit in verschiedenen Krebs-Tiermodellen gezeigt. Bayer plant nun, den vielversprechendsten Kandidaten in weiteren präklinischen Studien näher zu charakterisieren und danach den Antikörper in klinischen Studien in der Indikation von soliden Tumoren weiterzuentwickeln.

MorphoSys und Bayer unterschrieben im Dezember 1999 eine weitreichende Partnerschaft zur Entwicklung von Antikörpern. Im Juli 2001 wurde die Kooperation um weitere vier Jahre verlängert. Die Zusammenarbeit konzentriert sich auf die Herstellung von humanen Antikörpern für die Bereiche Therapie, Diagnostik und Anwendungen im Bereich der Genomforschung. Bayer konzentriert sich auf die Entwicklung von therapeutischen HuCAL® Antikörpern und verfolgt aktuell verschiedene Antikörperprogramme in unterschiedlichen Indikationen. Der Erwerb dieser exklusiven Lizenz ist bereits die zweite exklusive Lizenz dieser Art, die Bayer von MorphoSys erwirbt. Zusätzlich verfügt Bayer über weitere Optionen für exklusive Lizenzen zur Entwicklung von therapeutischen HuCAL® Antikörpern.

MorphoSys gab den Abschluss einer Vereinbarung mit Bayer HealthCare bekannt, nach der beide Partner einander Lizenzen an bestimmten Technologien erteilen. Gemäß der Vereinbarung wird MorphoSys Zugang zu der menschlichen Zelllinie HKB 11 für die Produktion von HuCAL® Antikörpern erhalten. MorphoSys sichert sich außerdem das Recht, diese Zelllinie in seinen eigenen Forschungsprojekten und optional für die kommerzielle Herstellung von Antikörpern unter Einsatz der HKB-11-Zelllinie einzusetzen. Im Austausch dafür wird Bayer seine firmeneigenen Forschungs- und Entwicklungsprogramme von der HuCAL® auf die HuCAL® GOLD Antikörpertechnologie von MorphoSys umstellen. Dafür erhielt MorphoSys zusätzlich eine Zahlung für die Installation der Bibliothek von Bayer HealthCare.

Boehringer Ingelheim GmbH

Im Rahmen der im Februar 2003 abgeschlossenen Partnerschaft übte Boehringer Ingelheim im November 2003 seine erste Option für die Entwicklung eines therapeutischen Antikörpers aus. MorphoSys wird für Boehringer Ingelheim einen therapeutischen Antikörper gegen ein nicht genanntes Zielmolekül aus dem Bereich der entzündlichen Erkrankungen entwickeln. MorphoSys wird diesen Antikörper aus der HuCAL® GOLD Bibliothek selektionieren, während Boehringer Ingelheim für die weitere präklinische und klinische Entwicklung sowie für die nachfolgende Vermarktung aller daraus resultierenden Produkte verantwortlich ist.

Centocor, Inc.

In der Kooperation mit Centocor, Inc. („Centocor“) erreichte MorphoSys im Juli 2003 den dritten Meilenstein. MorphoSys generierte mehrere Antikörper gegen ein Zielmolekül von Centocor aus dem Indikationsgebiet der entzündlichen Erkrankungen. Die von MorphoSys systematisch optimierten Antikörper erfüllten alle acht vorab definierten Erfolgskriterien und ermöglichten so das Erreichen des Meilensteins.

Im Dezember 2000 starteten MorphoSys und Centocor, ein Tochterunternehmen des US-Konzerns Johnson & Johnson, eine gemeinsame Kooperation zur Entwicklung von humanen Antikörpern in verschiedenen Indikationen. Im Rahmen der Kooperation erhielt Centocor die Option, therapeutische Antikörper gegen bis zu 30 verschiedene Zielmoleküle zu entwickeln. Im März 2002 bestellte Centocor AutoCAL™, das von MorphoSys entwickelte System für die automatisierte Durchmusterung der HuCAL® Antikörperbibliothek.

F. Hoffmann-La Roche

MorphoSys und F. Hoffmann-La Roche („Roche“) präsentierten auf der Konferenz „33rd Annual Meeting of the Society for Neuroscience“ in New Orleans (Louisiana, USA) erfolgreiche und vielversprechende Tierdaten aus ihrer Kooperation im Bereich Alzheimer. Im Rahmen der Kooperation generierte MorphoSys mit seiner HuCAL® Bibliothek Antikörper gegen Roches Alzheimer-Zielmolekül amyloides β -Peptid (A β). Die Antikörper binden sehr spezifisch an humane amyloide Plaques (Proteinablagerungen). In dem von Roche durchgeführten Alzheimer-Tiermodell zeigten die systemisch verabreichten Antikörper eine hochspezifische Bindung an die amyloiden Plaques im Gehirn von transgenen Mäusen. Massive Ansammlungen von amyloiden Plaques im Gehirn sind charakteristisch für Alzheimerpatienten. Der Einsatz von Antikörpern gegen diese amyloiden Plaques könnte daher eine mögliche Behandlungsmethode für Alzheimerpatienten darstellen.

MorphoSys und Roche arbeiten seit September 2000 gemeinsam an der Entwicklung von Antikörpern zur Behandlung der Alzheimer-Krankheit. Unter Verwendung der firmeneigenen HuCAL® Bibliothek konnte MorphoSys verschiedene Antikörper gegen das Zielmolekül von Roche generieren. Vom Dezember 2000 an bis zum März 2001 wurden insgesamt vier Meilensteine in der Kooperation erreicht. MorphoSys lieferte eine Reihe von HuCAL® Antikörpern, die selektiv an mit Alzheimer befallenes menschliches Hirngewebe binden. Die von MorphoSys generierten HuCAL® Antikörper zeigen sowohl in *in-vitro*-Untersuchungen als auch im Alzheimer-Tiermodell eine hohe Affinität (Bindungsstärke) für das Zielmolekül. MorphoSys kann zukünftig Meilensteinzahlungen und Tantiemen für aus der Kooperation hervorgehende Endprodukte erhalten.

Schering AG

MorphoSys und die Schering AG („Schering“) gaben im Juli 2003 erfolgreiche Ergebnisse in ihrer Kooperation bekannt. Im Rahmen der Zusammenarbeit selektionierte und optimierte MorphoSys Antikörper gegen ein onkologisches Zielmolekül von Schering. Diese Antikörper zeigten bereits Wirksamkeit in einem *in-vitro*-Testsystem. Außerdem zeigte der Antikörper in Tumor-Lokalisierungs-Studien in Mäusen eine spezifische Anreicherung im Tumorgewebe.

MorphoSys und Schering unterzeichneten im Dezember 2001 eine strategische Kooperation. Im Rahmen der Zusammenarbeit entwickeln die Unternehmen therapeutische Antikörper und *in-vitro*-Diagnostika, vor allem im Indikationsgebiet Onkologie. Die HuCAL[®] GOLD Technologie von MorphoSys wird sowohl an den Standorten von Schering in Berlin als auch bei Berlex Biosciences in Richmond (Kalifornien, USA) eingesetzt.

Eigene Antikörperentwicklung

MorphoSys entwickelt humane therapeutische Antikörper in den Indikationen Entzündung, Krebs und Infektionskrankheiten. Das Unternehmen beabsichtigt, diese Produktkandidaten vor dem Beginn ihrer klinischen Entwicklung auszulizenzieren. Die Pipeline mit eigenen Antikörperprodukten umfasst momentan folgende Produktkandidaten:

MOR101 und MOR102 (ICAM-1)

MOR101 und MOR102 sind humane HuCAL[®] Antikörper gegen das Zielmolekül ICAM-1 (intercellular adhesion molecule-1), auch als CD54 bekannt.

MOR101, ein Fab-Fragment, wird für die Indikation der Hautverbrennungen entwickelt. Für diese Medikation gibt es einen erheblichen medizinischen Bedarf, da momentan keine Medikamente zur Behandlung dieser Krankheit erhältlich sind.

MOR102, ein HuCAL[®] IgG-Antikörper, wird derzeit für die Indikation Psoriasis (Schuppenflechte) entwickelt. Ein weiteres Entwicklungspotential könnte durch eine spätere Entwicklung in zusätzlichen Indikationen bei Entzündungserkrankungen, wie z.B. rheumatischer Arthritis, liegen.

Beide Anti-ICAM-1-Antikörper haben aufgrund ihrer stark entzündungshemmenden Eigenschaften ohne einhergehende immunsuppressive Nebenwirkungen das Potential, bestehende Standardtherapien zu ersetzen.

MorphoSys veröffentlichte im Oktober 2003 erste vielversprechende Ergebnisse aus präklinischen Studien für MOR101 und MOR102.

In einem ersten Tiermodell für die Untersuchung von MOR101 wurde ein chimäres Fab-Fragment, das von dem murinen BIRR-1-Antikörper abstammt, getestet. Es konnte gezeigt werden, dass dieses Fragment die gleiche Wirksamkeit zeigt wie der komplette murine Antikörper BIRR-1. Diese Studie wurde in Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Pallua und Dr. Fuchs, Plastische Chirurgie der Universität Aachen, durchgeführt.

In einem Tiermodell für Schuppenflechte konnte gezeigt werden, dass die Verabreichung von MOR102 die Schwellung der Epidermis um 40% reduziert. Die Studien wurden in Zusammenarbeit mit Herrn Prof. Dr. Boehncke, Abteilung für Dermatologie der Universität Frankfurt am Main, durchgeführt.

Aufgrund dieser Ergebnisse plant MorphoSys, die beiden Antikörperprogramme MOR101 und MOR102 weiterzuentwickeln, und ist derzeit auf der Suche nach einem Partner, der die weitere präklinische und klinische Entwicklung übernimmt.

Weitere Entwicklungsprogramme

Aktuell verfolgt MorphoSys zwei weitere Antikörperprogramme. Beide Programme befinden sich noch in der Forschungsphase:

- MOR202 ist ein humaner HuCAL[®] Antikörper gegen ein nicht bekannt gegebenes Zielmolekül aus der Indikation Onkologie.
- Ein weiteres Programm ist aktuell in Bearbeitung. Nähere Informationen wurden hierzu bisher nicht bekannt gegeben.

MorphoSys beabsichtigt, seine derzeitigen therapeutischen Antikörperprogramme vor dem Eintritt in die klinische Entwicklung an Partnerunternehmen auszulizenzieren.

Patente

Für Technologieunternehmen wie MorphoSys ist der Aufbau eines umfassenden internationalen Patentportfolios zur Sicherung der selbst entwickelten Technologien von entscheidender Bedeutung. Im Zentrum dieses Portfolios stehen die firmeneigenen Technologien rund um die Antikörperbibliothek HuCAL[®]. Weiterhin wurden alle weiteren Patente einlizenziert, die für den Einsatz der firmeneigenen Technologie notwendig sind.

Derzeit verfügt MorphoSys über sechs erteilte Patente, mehr als 40 Patentanmeldungen sind weltweit anhängig.

Patent-Highlights des Jahres 2003:

Eine positive Empfehlung im Patentstreit mit Applied Molecular Evolution (AME): Die Magistrate Richterin („Magistrate Judge“) empfahl dem zuständigen Bezirksrichter des Bezirksgerichtes in Boston (Massachusetts, USA), dem Antrag von MorphoSys auf Nichtverletzung der Patente stattzugeben und den Antrag von AME auf Patentverletzung durch MorphoSys abzulehnen. Falls der Bezirksrichter der Empfehlung der Magistrate Richterin folgt, werden alle Anklagepunkte von AME zugunsten von MorphoSys entschieden werden.

Erteilung des HuCAL[®] EST Patents in den USA: Das US-Patent (US 6,653,068) mit dem Titel „Generation of Specific Binding Partners to (Poly)Peptides Encoded by Genomic DNA Fragments or ESTs“ deckt Methoden zur Expression von großen Mengen EST-kodierter Proteinfragmente als Fusionsproteine und die anschließende Selektion von HuCAL[®] Antikörpern gegen diese Proteine ab. Diese Technologie kommt derzeit bei vielen Kooperationen mit MorphoSys-Partnern zum Einsatz.

Ideen-Datenbank

Im Jahr 2003 etablierte MorphoSys eine Software für den Aufbau einer Ideen-Datenbank. Der Grund für den Einsatz dieses Softwaretools liegt in dem Bestreben, Ideen, Erfindungen und Verbesserungsvorschläge von Mitarbeitern systematisch zu erfassen und zu bewerten. Einerseits soll das kreative Potential eines jeden Mitarbeiters genutzt und gleichzeitig über einen systematischen Ablauf sichergestellt werden, dass keine relevanten Ideen verloren gehen oder keine Beachtung finden.

Risikobericht

Die MorphoSys AG ist ein weltweit tätiges Unternehmen. Die wirtschaftlichen Aktivitäten des Unternehmens beinhalten verschiedene Risiken, wie sie für jede Geschäftstätigkeit typisch sind. Die Realisierung eines oder mehrerer dieser Risiken könnte die Geschäftstätigkeit der MorphoSys AG beeinträchtigen und erhebliche negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben. MorphoSys hat ein Risikomanagementsystem eingerichtet, das regelmäßig für die Erkennung, Abschätzung und Kontrolle der Risiken als integrierter Bestandteil der normalen Geschäftstätigkeit eingesetzt wird.

Risiken im Bereich der Produktentwicklung

MorphoSys engagiert sich im Bereich der Entwicklung therapeutischer Antikörper für kommerzielle Partner und für eigene Produkte (derzeit bis einschließlich Präklinik). Daher umfasst die Produktpipeline der Gesellschaft Entwicklungsprogramme für therapeutische Antikörper, die MorphoSys entweder gemeinsam mit Partnern oder allein entwickelt. Diese Programme unterliegen einer Reihe von Misserfolgsrisiken, die der Entwicklung von medizinischen Therapeutika inhärent sind. Die Entwicklung und spätere Vermarktung von Produktkandidaten erfordert präklinische Studien und klinische Tests am Menschen sowie die aufsichtsrechtliche Freigabe. Bislang haben die Lizenznehmer und Kooperationspartner der Gesellschaft kein Produkt vermarktet, das auf Basis der HuCAL[®] Technologie von MorphoSys hergestellt wurde, und die Gesellschaft geht davon aus, dass HuCAL[®] basierte Produkte erst in mehreren Jahren Marktreife erlangen werden. Zudem hat keiner der HuCAL[®] basierten Produktkandidaten bislang die klinische Entwicklungsphase erreicht und es ist somit noch nicht bewiesen, dass ein HuCAL[®] basierter Produktkandidat in der Lage sein wird, alle klinischen Phasen und die aufsichtsrechtlichen Freigabeverfahren erfolgreich zu durchlaufen. Die Ergebnisse präklinischer Studien lassen dabei nicht notwendigerweise Rückschlüsse auf die Sicherheit und Wirksamkeit dieser Produktkandidaten im Menschen und die Ergebnisse kontrollierter klinischer Tests am Menschen zu.

Wettbewerb und Technologiewandel

Das Geschäftsfeld der Gesellschaft ist durch raschen Wandel und intensiven Wettbewerb geprägt. Neben der Gesellschaft gibt es viele etablierte Pharma- und Biotechnologieunternehmen, die über umfangreichere finanzielle, technische und Marketingressourcen als MorphoSys verfügen. Des Weiteren sind bestimmte Biotechnologieunternehmen Partnerschaften mit großen, etablierten Unternehmen eingegangen, um ihre Forschungs-, Entwicklungs- und Vermarktungstätigkeit von Produkten zu unterstützen, die mit denen von MorphoSys in Wettbewerb stehen. Daneben sind verschiedene Forschungsinstitute und akademische Institutionen in ähnlichen Bereichen wie die Gesellschaft tätig. Einige der Wettbewerber der Gesellschaft konzentrieren sich derzeit darauf, Marktanteile zu gewinnen und bieten Kooperationspartnern ihre Technologien zu geringeren Kosten oder sogar kostenlos an. Das erste in den Markt eingeführte pharmazeutische Produkt hat regelmäßig erhebliche Vorteile gegenüber später eingeführten Produkten; im Wesentlichen, weil spätere potentielle Marktteilnehmer die Vorteile ihrer Produkte gegenüber den bereits eingeführten Produkten unter Beweis stellen müssen.

Es besteht das Risiko, dass die Wettbewerber von MorphoSys ihre Technologien und Produkte schneller auf den Markt bringen oder sich deren Technologien und Produkte als sicherer, kostengünstiger und effektiver herausstellen als die Technologien und zukünftigen Produkte von MorphoSys. Zudem besteht das Risiko, dass diese Technologien Produkte hervorbringen, die früher in den Markt eingeführt werden als die gegebenenfalls von MorphoSys entwickelten Produkte, und daher erfolgreicher sein könnten.

Abhängigkeit von Ausgaben der Pharmaindustrie

Die Gesellschaft ist direkt und indirekt abhängig von verschiedenen Ertragsquellen, insbesondere von Gebühren, Meilensteinzahlungen und, längerfristig, Tantiemen von Lizenznehmern und Kooperationspartnern, der Finanzsituation der öffentlichen Haushalte und der Finanzmärkte, staatlicher Gesundheitsbehörden, von Forschungsinstituten, privaten Krankenversicherern und anderen Kostenträgern.

Ein großer Teil der von MorphoSys generierten Umsatzerlöse stammt aus Einnahmen aus Kooperationsverträgen, unter anderem mit Pharmaunternehmen. Viele Kooperations- und Auslizenzierungsverträge sehen Meilensteinzahlungen und Tantiemen vor, die in Abhängigkeit von der Erfüllung bestimmter Kriterien gezahlt werden. MorphoSys hat keinen Einfluss darauf, ob ihre Kooperationspartner oder Lizenznehmer diese Kriterien erreichen oder ob auf ihrer Technologie basierende Produkte überhaupt von ihren Partnern entwickelt werden. Grundsätzlich lizenzieren pharmazeutische Unternehmen bevorzugt Produktkandidaten ein, die bereits in einer relativ fortgeschrittenen Entwicklungsphase sind, wie Phase-II-Präparate, im Gegensatz zu Produktkandidaten, die sich noch in der Phase präklinischer Tests befinden. Infolgedessen könnten die Kandidaten aus der proprietären Produktentwicklung von MorphoSys zum Zeitpunkt der beabsichtigten Auslizenzierung einen nicht ausreichend fortgeschrittenen Entwicklungsstand haben, um für diese pharmazeutischen Unternehmen von Interesse zu sein. Die Gesellschaft kann daher keine Gewähr dafür übernehmen, dass sie aus ihren bestehenden oder zukünftigen Partnerschaften garantierte Umsatzerlöse erzielen wird.

Patentstreitigkeiten

MorphoSys ist, oder war in der Vergangenheit, Partei gerichtlicher Verfahren in Deutschland und in den Vereinigten Staaten, die durch die Gesellschaft eingereichte Klagen auf Feststellung fehlender Rechtsbeständigkeit von Patenten Dritter sowie Klagen Dritter aus angeblichen Patentverletzungen durch MorphoSys beinhalteten. Obwohl die Gesellschaft das Endergebnis des derzeit noch rechtshängigen Verfahrens nicht vorhersagen kann, geht sie zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht davon aus, dass dieses wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von MorphoSys haben wird. Allerdings sind die Gebiete rekombinanter Antikörperbibliotheken und des Phage Display, auf denen die Gesellschaft tätig ist, relativ neu, und die Positionen der verschiedenen beteiligten Parteien werden zunehmend komplexer und Gegenstand von Streitigkeiten. Daher kann die Gesellschaft keine Garantie dafür übernehmen, dass keine weiteren Patentklagen durch Unternehmen eingereicht werden, die entweder der Gesellschaft bekannte oder unbekannt Patente oder aber Patente besitzen, die gegenwärtig noch nicht erteilt sind. Jedes derartige Verfahren, das gegen MorphoSys erhoben und in der Folge gegen MorphoSys entschieden wird, könnte wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von MorphoSys haben.

Bedarf an zusätzlichen Finanzmitteln

Der zukünftige Kapitalbedarf von MorphoSys wird weiterhin beträchtlich sein und von vielfältigen Faktoren abhängen, unter anderem von der Fähigkeit der Gesellschaft, Lizenznehmer zu finden und zufrieden stellende Kooperationen abzuschließen, sowie von dem Umfang, in dem die Kooperationen zu Einnahmen aus Nutzungsentgelten und Lizenzgebühren sowie Meilensteinzahlungen und Tantiemen führen. Darüber hinaus könnten die Kosten für präklinische Studien, für die Anmeldung von Patenten sowie für die Verteidigung und Durchsetzung von Patentrechten an Produkten und Technologien von MorphoSys die möglichen Umsatzerlöse der Gesellschaft übersteigen. Die Gesellschaft wird möglicherweise in der Zukunft weitere Mittel aufnehmen müssen; sie kann jedoch nicht garantieren, dass im Bedarfsfall ausreichende Mittel zu annehmbaren Konditionen – oder überhaupt – zur Verfügung stehen werden. Falls ausreichende Mittel nicht oder nicht zu annehmbaren Konditionen zur Verfügung stehen sollten, könnte MorphoSys gezwungen sein, seine Aufwendungen für Forschung und Entwicklung, Produktion und Marketing zu reduzieren. Jede dieser Entwicklungen könnte eine erhebliche nachteilige Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von MorphoSys haben. Sofern die Gesellschaft zusätzliche Mittel durch die Ausgabe von Aktien beschafft, kann hieraus eine Verwässerung der bestehenden Aktionäre resultieren.

Wechselkursrisiko

Der Konzernabschluss der Gesellschaft wird in Euro erstellt. Während die Aufwendungen von MorphoSys überwiegend in Euro getätigt werden, hängt ein erheblicher Teil der Erträge von MorphoSys vom Wechselkurs zwischen US-Dollar und Euro ab. Obwohl die Gesellschaft jährlich die Notwendigkeit von Hedging-Geschäften zur Minderung dieses Wechselkursrisikos prüft und ggf. entsprechende Geschäfte abschließt, um nachteilige Auswirkungen auf das Jahresergebnis zu vermeiden, bewirken diese Hedging-Geschäfte aufgrund der Ausgestaltung der Verträge jedenfalls eine Verschiebung der Einkommensposten von der Position Umsatzerlöse in die Position Sonstige Erträge. Darüber hinaus ist nicht sichergestellt, dass die Hedging-Geschäfte der Gesellschaft ausreichen, um insgesamt extreme Wechselkursschwankungen abzufangen.

Ausblick für das Jahr 2004

Ausblick für den Biotechnologiesektor

2004 werden ca. 30 neue Medikamente auf den Markt kommen, darunter Produkte wie Avastin (Genentech), Erbitux (Imclone Systems) und Cinacalcet (Amgen). Neben diesen Produkteinführungen werden 45 Zulassungen der US-amerikanischen Gesundheitsbehörde FDA erwartet, eine Zahl, die den Ausblick für die gesamte Branche neu beleben könnte. Weitere positive Nachrichten aus dem Sektor wie z. B. Genehmigungen der Regulierungsbehörden und klinische Meilensteine könnten ebenfalls für Impulse sorgen, die dazu führen, dass weiteres Geld in den Sektor fließt.

Strategie

MorphoSys wird im Jahr 2004 seine bisherige Strategie, nämlich die Entwicklung von therapeutischen Antikörpern sowohl zusammen mit Partnern als auch in Eigenregie, weiter verfolgen. Diese Strategie hat sich im Jahr 2003 ausgezahlt: Es konnte ein positiver Cashflow erzielt werden, und die Pipeline mit therapeutischen Antikörpern wurde weiter ausgebaut. Das Unternehmen wird sich auch zukünftig darauf konzentrieren, neue kommerzielle Partnerschaften abzuschließen, in denen die unternehmenseigene HuCAL[®] Technologie zur Entwicklung von weiteren Produktkandidaten eingesetzt wird. Dies bedeutet eine Steigerung des langfristigen Unternehmenswertes. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Auslizenzierung der beiden unternehmenseigenen Antikörperprogramme MOR101 und MOR102. Weitere eigene Antikörperkandidaten, die sich aktuell noch im Forschungsstadium befinden, stellen die nächste Generation von Kandidaten da, die vor dem Beginn der klinischen Entwicklung auslizenzieren sollen. Die Initiative Antibodies by Design, die im Jahr 2003 gestartet wurde, wird weiter fortgeführt. Das Management von MorphoSys ist überzeugt, dass das Unternehmen bestens positioniert ist, um diese Strategie weiter zu verfolgen und ist sehr zuversichtlich für das Jahr 2004.

Umsatzerlöse

Wie bereits im Vorjahr angekündigt, war 2003 nach der Restrukturierung zum Jahresende 2002 ein Jahr der Konsolidierung. Aufgrund der Ergebnisse seiner Marktforschung sieht MorphoSys für 2004 einen Anstieg in der Nachfrage nach seinen Technologien und Produkten voraus, da die Pharmaindustrie ihre Investitionen in externe Forschung und Entwicklung erhöht. Es wird erwartet, dass die Umsatzerlöse 2004 gegenüber dem Vorjahr im zweistelligen Prozentbereich wachsen. Insofern entsprechen diese Projektionen für die Umsatzerlöse den Erwartungen an ein Wachstumsunternehmen. Einnahmequellen werden wie in den vorangegangenen Jahren sichere jährliche Lizenzeinkünfte aus den langjährigen Partnerschaften der Gesellschaft und Meilensteine sein, die im Rahmen dieser Partnerschaften erreicht werden. Es wird erwartet, dass zumindest ein HuCAL[®] Antikörper im Rahmen dieser Partnerschaften mit der klinischen Entwicklung starten wird. Außerdem sollen neue Kooperationspartner für therapeutische Antikörperkooperationen gewonnen werden.

Neue Einnahmequellen beinhalten im Jahr 2004 die Auslizenzierung der unternehmenseigenen präklinischen Antikörperprogramme MOR101 und MOR102. Eine weitere Quelle ist die neue Geschäftseinheit Antibodies by Design, die im Jahr 2003 ins Leben gerufen wurde. Antibodies by Design konzentriert sich auf die Vermarktung von Antikörpern für nicht-therapeutische Anwendungen, vor allem für spezifische Antikörper im Forschungsbereich.

Aufwendungen

Die Aufwendungen werden sich gegenüber dem Jahr 2003 leicht erhöhen. Vor allem die Kosten für immaterielle Vermögensgegenstände werden im Jahr 2004 voraussichtlich ansteigen, verursacht durch Abschreibungen für im Jahr 2003 erworbene Lizenzen. Diese höheren Abschreibungen sind auf eine Änderung der Bilanzierung in Bezug auf die Höhe der aktivierten Lizenzen im Jahr 2003 zurückzuführen. Weiterhin werden im Jahr 2004 zum ersten Mal Abschreibungen für den vollen Zwölf-Monats-Zeitraum anfallen, während im Jahr 2003 die Abschreibung nur zeitanteilig ab dem jeweiligen Anschaffungszeitpunkt zu berücksichtigen war. Umsätze sowie das Erzielen von Meilensteinen in bestimmten Kooperationen werden ebenfalls höhere Lizenzzahlungen zur Folge haben. Weiterhin könnten Aufwendungen für die Fortführung des Patentstreites mit Applied Molecular Evolution (AME) die Kosten für immaterielle Werte im Jahr 2004 erhöhen.

Investitionen

Es ist zu erwarten, dass Investitionen in Sachanlagen im Vergleich zum Vorjahr im Wesentlichen konstant bleiben. Der Erwerb von wichtigen Lizenzen, wie im Vorjahr geschehen, ist aktuell nicht vorgesehen.

Personal

Im Moment wird davon ausgegangen, dass die Zahl der Mitarbeiter nur geringfügig steigt. Die Einstellung neuer Mitarbeiter erfolgt nur, wenn der Abschluss neuer Geschäfte bzw. zusätzlicher Kooperationen dies rechtfertigt.

Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten

Wie bereits im Vorjahr wird sich MorphoSys darauf konzentrieren, Ergebnisse und Meilensteine in den bestehenden Kooperationen zu erzielen. Weiterhin wird das Unternehmen fortfahren, das existierende Portfolio von Antikörpern im Forschungsstadium und in der präklinischen Entwicklung weiter voranzutreiben, um diese an einen Partner auszulizenzieren. Es ist auch geplant, während des Jahres zwei weitere neue Entwicklungsprogramme zu starten, um diese später auszulizenzieren.

Marketing/Vermarktung

MorphoSys wird sich weiterhin darauf konzentrieren, weitere neue therapeutische Antikörperkooperationen abzuschließen. Eine weitere Priorität hat die Auslizenzierung der unternehmens-eigenen Antikörperkandidaten. Zusätzlich wird MorphoSys seine Marketingaktivitäten für die neue Geschäftseinheit Antibodies by Design weiter ausbauen, um den Marktanteil für nicht-therapeutische Antikörper, die im Kundenauftrag hergestellt werden, weiter auszubauen.

Dividende

Obwohl zu erwarten ist, dass die Verluste weiter reduziert werden, ist MorphoSys davon überzeugt, dass die Zahlung einer Dividende bis zu dem Zeitpunkt aufgeschoben werden soll, an dem die finanzielle Situation und die Höhe der liquiden Mittel dies rechtfertigen. Als solches sollen alle Unternehmensgewinne in das Geschäft reinvestiert werden, um weitere Wachstumsmöglichkeiten in der Zukunft zu schaffen.