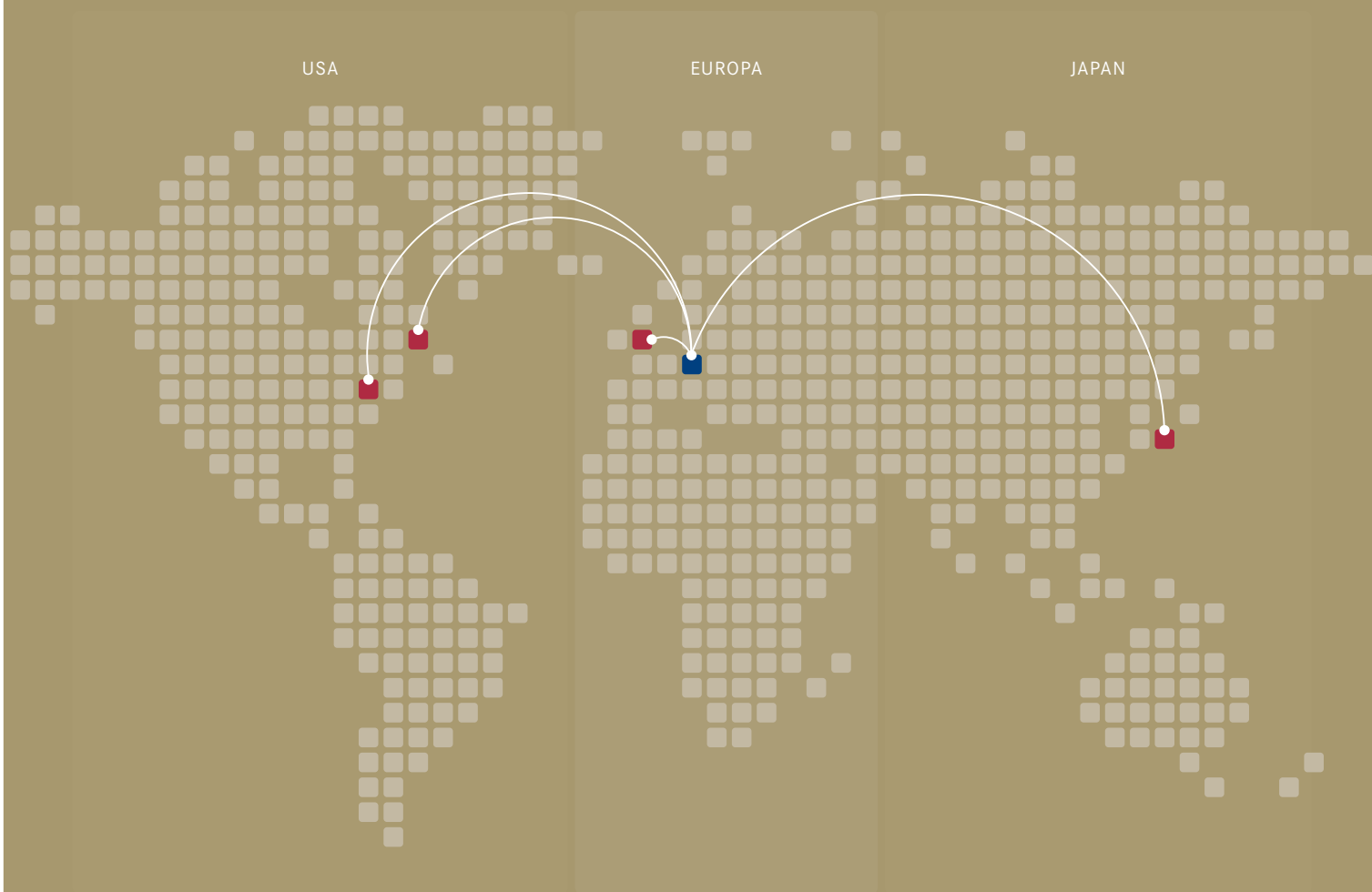


MorphoSys mit weltweiter Präsenz



Bei der Etablierung von HuCAL GOLD als weltweiten Industriestandard sowohl für die Entwicklung therapeutischer Antikörper als auch als Hauptquelle für Antikörper zu Forschungszwecken hat MorphoSys im Jahr 2005 wesentliche Fortschritte erzielt. Nach der Übernahme und Integration der Biogenesis- und Serotec-Gruppen ist das Unternehmen mit Standorten in Großbritannien und dem überaus wichtigen US-Amerikanischen Markt international vertreten. MorphoSys verfügt nun in seinen Geschäftsbereichen Therapie und Forschung über ein weltumspannendes gemeinsames Kunden- und Vertriebsnetz. Als Teil seiner Strategie, in neue Märkte vorzudringen, konnte MorphoSys die erste Partnerschaft mit einem Pharmakonzern in Asien unterzeichnen. Ziel von MorphoSys bleibt es, diese attraktiven Life-Sciences-Märkte weiter zu erschließen und die HuCAL-Technologie als anerkannten, hochwertigen Ansatz zur Generierung einer breiten Vielfalt von Antikörpern weiter zu etablieren.

Markt und Strategie - Profitables Wachstum im Visier

Das Interesse der Pharmaindustrie an monoklonalen therapeutischen Antikörpern ist unverändert hoch. Tatsächlich haben der potenzielle Nutzen und der therapeutische Erfolg dieser Medikamentenklasse die Erwartungen der Pharmaindustrie sogar zeitweise übertroffen. Im Jahr 2005 erzielten die 17 derzeit am Markt zugelassenen Antikörpermedikamente einen Gesamtumsatz von rund 12 Mrd. US\$ – ein Zuwachs um rund 20% im Vergleich zum Vorjahr. Dieses Wachstum hat zahlreiche Pharmaunternehmen zu höheren Investitionen in diesem Bereich angespornt, was auch zu einer weiteren Profilierung unseres Unternehmens führte. So konnte MorphoSys im Jahr 2005 drei neue Partner hinzugewinnen und vier bestehende Partnerschaften deutlich erweitern. MorphoSys wird die Stärke seines Kerngeschäfts im Bereich therapeutischer Antikörperkooperationen nutzen, um durch Schritte in neue Märkte seine langfristigen Wachstumschancen bei gleichzeitig gemindertem Gesamtrisiko auszubauen.

Im Geschäftsjahr 2004 hatte MorphoSys einen Wendepunkt erreicht und erstmals einen Jahresüberschuss erzielt. Nachdem sich MorphoSys für 2005 eine deutliche Gewinnsteigerung vorgenommen hatte, konnte bei einem Umsatz von 33,5 Mio. € ein gegenüber 2004 rund 15-fach gesteigerter Jahresüberschuss von 4,7 Mio. € erwirtschaftet werden.

MorphoSys sieht sich jedoch weiterhin als technologieorientiertes Wachstumsunternehmen. Als solches muss das Unternehmen neue Wege beschreiten, um weitere Wachstumspotenziale zu erschließen. Lukrative Wachstumsmöglichkeiten – sowohl auf neuen regionalen Märkten als auch durch neue Anwendungsmöglichkeiten für eigene Technologien und Produkte – bieten sich in beiden Geschäftsfeldern, in denen MorphoSys derzeit tätig ist: Therapeutische Antikörper und Forschungsantikörper. MorphoSys verfolgt deshalb weiterhin das Ziel, schnell zu wachsen und durch Profitabilität weitgehende Unabhängigkeit von den Kapitalmärkten zu wahren. Gleichzeitig beabsichtigt das Unternehmen, einen Teil seines Gewinns zu reinvestieren, um weiteres Wachstum zu sichern.

Stärke im Kerngeschäft mit therapeutischen Wirkstoffen



Dr. Barbara Krebs
Senior Director, Head of
Business Development

MorphoSys konnte im Kerngeschäft mit therapeutischen Antikörpern im Jahr 2005 die erfolgreiche Entwicklung des Vorjahres unvermindert fortsetzen. Im Verlauf des Jahres schloss das Unternehmen drei neue Lizenzverträge mit den führenden Pharmakonzernen Eli Lilly & Company, Merck & Company, Inc. und Shionogi & Co. ab. Auch die bestehenden Partnerschaften mit Bayer und Boehringer Ingelheim konnte MorphoSys deutlich erweitern. Beide Partner haben sich für die nächsten fünf Jahre den Zugang zur HuCAL GOLD-Technologie sowie das Recht gesichert, neben den sich bereits in der Entwicklung befindlichen Projekten neue therapeutische Projekte zu beginnen.

Bereits gestartet wurden neue therapeutische Antikörper-Projekte mit den bestehenden Partnern Schering AG und Centocor Inc. Insgesamt wuchs die Medikamenten-Pipeline von MorphoSys bis Ende 2005 von 24 auf 29 aktive Partnerprojekte – bereits der dritte Jahreszuwachs in Folge. Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Geschäftsberichts stehen weitere Projekte an der Schwelle zur klinischen Entwicklung, ein Zeitpunkt, zu dem MorphoSys finanziell von erheblichen Meilensteinzahlungen profitieren würde. Alles in allem konnte MorphoSys im vergangenen Geschäftsjahr seinen Marktanteil im therapeutischen Sektor deutlich ausweiten. Derzeit arbeiten zehn der 20 größten Pharmakonzerne mit unseren Technologien.

Wie bereits an anderer Stelle dieses Geschäftsberichts angesprochen, hat sich der Markt für therapeutische Antikörper im Berichtsjahr insgesamt erneut positiv entwickelt. Selbst negative Nachrichten wie der Vermarktungsstopp des von Biogen Idec und Elan vertriebenen Multiple-Sklerose-Medikaments Tysabri® Ende Februar 2005 konnten die Aussichten des Sektors nicht nachhaltig trüben. Auch wenn in 2005 keine neuen therapeutischen Antikörper zugelassen wurden, wuchs der Gesamtumsatz der derzeit zugelassenen 17 Antikörpermedikamente gegenüber dem Vorjahr um 20% auf insgesamt rund 12 Mrd. US\$. Sechs dieser Antikörper erreichten Blockbuster-Status mit Jahresumsätzen von jeweils mehr als 1 Mrd. US\$. Weitere Antikörper nähern sich zügig dieser Marke.

Es ist daher nicht verwunderlich, dass führende Pharmaunternehmen stark daran interessiert sind, in diese Medikamentenklasse und die damit verbundenen innovativen Technologien mit ihren entscheidenden Vorteilen zu investieren. Insbesondere drei Firmenübernahmen im vergangenen Jahr unterstreichen diese These. So übernahm der Pharmakonzern Roche im Juli 2005 für rund 150 Mio. € die in der Schweiz ansässige GlycArt Biotechnology AG in dem Bemühen, sein Know-how in der Erforschung von therapeutischen Antikörpern auszubauen. Im August 2005 erwarb Pfizer für eine nicht genannte Summe die im Privatbesitz befindliche Bioren Inc. Pfizer begründete die Akquisition als Schritt, die Entwicklung neuer Zielmoleküle für therapeutische Antikörper zu beschleunigen sowie bereits bestehende Kandidaten zu verbessern. Diese Schritte stärkte Pfizer's Engagement im Bereich der therapeutischen Antikörper. Beide akquirierte Unternehmen haben Technologien entwickelt, die die Wirkung therapeutischer Antikörper weiter verbessern könnten. Zu guter Letzt gab im Dezember 2005 die US-amerikanische Biotechnologie-Firma Amgen den Kauf von Abgenix für 2,2 Mrd. US\$ bekannt.

Diese Transaktionen sind ein handfester Beweis für das Interesse der Pharmaindustrie an dieser Medikamentenklasse und für deren Vertrauen in die Zukunft dieses Geschäftsbereichs. MorphoSys sieht sich ideal positioniert, um an diesem Trend langfristig zu partizipieren.

Brückenkopf im japanischen Markt

Im Jahr 2005 hat MorphoSys in seinem Bestreben, nach Asien und dort insbesondere in den japanischen Markt zu expandieren, einen entscheidenden Fortschritt erzielt. Anfang September 2005 unterzeichnete MorphoSys mit dem japanischen Pharmakonzern Shionogi & Co. einen Drei-Jahres-Vertrag. Das gemessen am Jahresumsatz derzeit achtgrößte japanische Pharmaunternehmen ist damit der erste therapeutische Partner in Fernost, der MorphoSys' HuCAL GOLD-Antikörperbibliothek zur Unterstützung der eigenen pharmazeutischen Forschung einsetzt.

Der Startschuss für die Erschließung des fernöstlichen Pharmamarktes fiel im September 2004. Zwar hatte MorphoSys bis dahin dank seiner Geschäftseinheit Antibodies by Design erste Aufträge aus Japan erhalten, jedoch war es dem Unternehmen noch nicht gelungen, ein asiatisches Pharmaunternehmen für eine Zusammenarbeit zu gewinnen. Aus diesem Grunde schloss MorphoSys einen Vertrag mit einem lokalen Partner, der in Tokio ansässigen GeneFrontier Corporation. Rund ein Jahr später führten die gemeinsamen Bemühungen, für MorphoSys Wachstumsmöglichkeiten in Japan zu erschließen und HuCAL als bekannte Marke zur Antikörperentwicklung zu etablieren, zur Partnerschaft mit Shionogi.

Nach den USA ist Japan der zweitgrößte nationale Pharmamarkt der Welt. Die zehn größten Pharmakonzerne des Landes erwirtschafteten im Jahr 2004 Umsätze in Höhe von rund 38 Mrd. US\$. Im gleichen Zeitraum investierten sie mehr als 6,5 Mrd. US\$ in die eigene Forschung. In den vergangenen Jahren ist es jedoch ausländischen Unternehmen wie Pfizer, Roche und Novartis gelungen, nicht nur Marktanteile, sondern auch zunehmenden Einfluss am japanischen Pharmamarkt zu gewinnen. Die japanische Industrie ist derzeit dabei, sich von diesem Druck zu befreien, indem sich Unternehmen durch Fusionen zu größeren Einheiten zusammenschließen und dadurch gleichzeitig ihre internen Forschungsaktivitäten bündeln. Zahlreiche Konzerne, darunter Shionogi, haben Programme zur Modernisierung ihrer Forschungs- und Entwicklungsabteilungen initiiert. Vor diesem Hintergrund sieht MorphoSys eine einzigartige Chance, seine Präsenz in Japan auszubauen.

Über den pharmazeutischen Bereich hinaus bietet der expandierende japanische Life-Sciences-Markt weitere Wachstumsmöglichkeiten. Während die Zahl der Biotechnologieunternehmen in Japan momentan noch begrenzt ist, soll sich diese Zahl Branchenschätzungen zufolge in den kommenden fünf Jahren zügig vervielfachen. Von Bedeutung ist auch, dass die wissenschaftliche Forschung von der japanischen Regierung gefördert wird. Die Chancen für MorphoSys steigen, sowohl neue Partnerschaften mit asiatischen Pharma- und Biotechnologieunternehmen einzugehen als auch die Zahl potenzieller Kunden im Bereich der Forschungsantikörper zu erhöhen.

Die zehn größten Pharmaunternehmen in Japan (nach Umsatz in 2004)

	Umsatz in Mrd. US\$	F&E-Ausgaben in Mrd. US\$
1. Takeda	8,2	1,2
2. Astellas ¹	6,9	1,4
3. Daiichi Sankyo ²	5,5	1,1
4. Esai	5,0	0,720
5. Otsuka	3,7	0,500
6. Chugai	2,6	0,450
7. Mitsubishi Pharma	1,8	0,480
8. Shionogi	1,6	0,280
9. Ono	1,3	0,250
10. Tanabe	1,3	0,230

¹ Fusion zwischen Yamanouchi und Fujisawa

² Fusion zwischen Sankyo und Daiichi Pharmaceuticals

Expansion in der Sparte der Forschungsantikörper

Im Jahr 2005 führte MorphoSys die erste Firmenübernahme in der Unternehmensgeschichte in Form der Akquisition der Biogenesis-Gruppe durch, deren Integration innerhalb von neun Monaten erfolgreich abgeschlossen wurde. Die Übernahme war ein wichtiger und richtungsweisender Schritt in der Unternehmensentwicklung von MorphoSys und entscheidend für den Aufbau einer schlagkräftigen Forschungsantikörpersparte. Die neue Geschäftseinheit „Forschungsantikörper“ stellt für MorphoSys eine strategisch bedeutsame zusätzliche Einnahmequelle neben dem Geschäft mit therapeutischen Antikörpern dar. MorphoSys beabsichtigt, die Geschäftseinheit weiter zu stärken und als eine Plattform für anhaltendes Wachstum zu etablieren. Im Einklang mit dieser Strategie erfolgte im Januar 2006 die Akquisition der Serotec-Gruppe. Serotec gehört zu den drei größten europäischen Lieferanten von Forschungsantikörpern; die neue Firmengruppe aus MorphoSys und Serotec dürfte Europas führender Lieferant auf diesem Gebiet sein.

Im Jahr 2005 erzielte der Bereich Forschungsantikörper einen Umsatz von rund 4,3 Mio. €, 13% des Gesamtumsatzes von MorphoSys und ein Zuwachs von etwa 440 % gegenüber 2004.

Dieter Lingelbach
Senior Vice President, Head
of AbD, Managing Director
MorphoSys UK Ltd.

Joanne Crowe
Senior Director, Head of Sales
and Marketing, AbD

Dr. Achim Knappik
Senior Director,
Head of R&D, AbD



Ein Markt im Umbruch

Der Forschungsantikörpermarkt befindet sich derzeit sowohl technologisch als auch strukturell in einer Umbruchsphase. MorphoSys sieht diese Entwicklungen als einen starken Anreiz, in diesem Markt aktiv zu bleiben, und als große Chance für weiteres Wachstum.

Bis vor kurzem wurden alle Antikörperprodukte auf Basis veralteter, tierbasierter Technologien entwickelt – eine Methode, die sich nachweislich als keineswegs ideal sowohl hinsichtlich des Endprodukts als auch in zeitlicher Hinsicht herausgestellt hat. Kunden legen heute immer größeren Wert auf kurze Lieferzeiten und Vielfalt der Produktpalette, zwei Bereiche, in denen MorphoSys besondere Vorteile der firmeneigenen Technologie sieht. Gleichzeitig entdeckt die moderne Forschung kontinuierlich neue Proteine und damit mögliche Zielmoleküle für Wissenschaftler, zu deren Charakterisierung neue Forschungsantikörper benötigt werden. MorphoSys ist davon überzeugt, dass der Markt insgesamt reif für einen technologischen Wandel ist und die tierbasierten Methoden mittel- bis langfristig durch *in-vitro*-Ansätze wie die HuCAL GOLD-Technologie ersetzt werden. MorphoSys sieht sich an der Spitze dieses Wandels.

Nicht nur technologisch, auch strukturell verändert sich der stark fragmentierte Markt für Forschungsantikörper. In den nächsten Jahren ist mit einer Konsolidierung zu rechnen, bei der sich aus der derzeit großen Zahl von Anbietern durch Fusion wenige, aber größere Einheiten bilden werden. Ein Beispiel für diese Konsolidierung war im Jahr 2005 die US-amerikanische Invitrogen Corp., einer der größten Anbieter von Forschungswerkzeugen aller Art. Im Laufe des Jahres erwarb Invitrogen drei Unternehmen im Bereich Forschungsantikörper: BioSource International, Caltag und Zymed Laboratories. Für diese Akquisitionen investierte Invitrogen insgesamt 210 Mio. US\$.

Etablierung einer neuen Marke: AbD - Antibodies Direct

Bis zum Ende des dritten Quartals 2005 und damit weniger als neun Monate nach der Übernahme konnte MorphoSys den Integrationsprozess für die Biogenesis-Gruppe weitgehend abschließen. Der Bereich vermarktet nunmehr MorphoSys' Kerntechnologie im Bereich Forschungsantikörper und verfolgt dabei eine klare Strategie, ausgerichtet auf die Hauptsektoren dieses Marktes. Derzeit umfasst die gesamte Geschäftseinheit „Forschungsantikörper“ die drei Marken „Antibodies by Design“, „Biogenesis“ und „Serotec“. Künftig werden alle drei Forschungsantikörper-Geschäftseinheiten unter dem gemeinsamen Markennamen „AbD - Antibodies Direct“ agieren.

Hauptmarktsegment im Visier

Der gesamte Markt für Forschungsantikörper hat in den letzten Jahren Wachstumsraten von jährlich rund 10-15% verzeichnet. Derzeit geben Wissenschaftler weltweit jährlich mehr als 800 Mio. US\$ für Forschungsantikörper aus.

Die Geschäftseinheit Forschungsantikörper von MorphoSys ist gegenwärtig in drei Marktsegmenten aktiv. Zum einen bietet Biogenesis seinen Kunden vorgefertigte, **vorrätige Forschungsantikörper** über einen Verkaufskatalog und ein weltweites Distributionsnetz an. Dieses Kataloggeschäft stellt das größte Segment innerhalb des Forschungsantikörpermarktes dar. Es ist ein wachsender Geschäftszweig und dient darüber hinaus als potenzielles Einstiegsportal in andere Geschäftsbereiche.

Daneben ist MorphoSys im Feld der neuartigen **kundenspezifischen Forschungsantikörper** bereits seit Gründung der in München ansässigen Geschäftseinheit „Antibodies by Design“ im Jahr 2003 tätig. Diese Sparte liefert auf Basis der HuCAL-Technologie neu entwickelte Antikörper an Kunden weltweit, die ein neuartiges Protein durch den Einsatz von spezifischen Forschungsantikörpern untersuchen wollen, die sie in keinem Verkaufskatalog finden. Der Kundenkreis umfasst Wissenschaftler an Universitäten und anderen Forschungseinrichtungen sowie Wissenschaftler im Bereich der pharmazeutischen und biotechnologischen Forschung. Bestehende Kunden von Biogenesis mit Interesse an neuen Forschungsantikörpern können ebenfalls die von der Geschäftseinheit Antibodies by Design angebotenen Leistungen nutzen. Dieses neue Angebot wurde positiv aufgenommen und resultierte in neuen Aufträgen für MorphoSys-Produkte aus dem Vertriebsnetz von Biogenesis.

MorphoSys beabsichtigt, seine HuCAL-Technologie einzusetzen, um zusätzliche neue Produkte in den Katalog von Biogenesis einzuführen. Während der vergangenen Monate haben Antibodies by Design und Biogenesis gemeinsam erste HuCAL-basierte Antikörper gegen neue Zielmoleküle proaktiv entwickelt und in den Verkaufskatalog aufgenommen. Einige der rekombinanten Forschungsantikörper wurden als Teil gegenwärtiger Forschungsk Kooperationen von Antibodies by Design mit anderen Unternehmen identifiziert.

Der dritte Bereich dieser Einheit ist die **Auftragsherstellung von Antikörpern** für Großkunden. In diesem Segment stellt Biogenesis Antikörper je nach Kundenwunsch in größerem Maßstab von 10 Milligramm bis zu 10 Gramm her. Dank der Übernahme der Biogenesis-Gruppe konnte MorphoSys seinen Kundenstamm um verschiedene zentrale Kunden aus diesem Bereich erweitern.