

Brief des Vorstandsvorsitzenden

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

nach einem außerordentlich erfolgreichen Jahr freut es mich, Ihnen unseren Geschäftsbericht 2007 überreichen zu dürfen.

Im vergangenen Jahr hat MorphoSys ein neues Kapitel in seiner Unternehmensentwicklung aufgeschlagen. Das wichtigste Ereignis des Jahres war zweifellos die umfangreiche Vertragserweiterung mit dem Schweizer Pharmariesen Novartis. Diese im Dezember vereinbarte Erweiterung eröffnet uns nie dagewesene Möglichkeiten zur Wertschöpfung und verändert unsere Chancen für zukünftiges Wachstum von Grund auf. Dennoch bleiben die Eckpfeiler unserer Unternehmensstrategie unverändert die Entwicklung von Antikörper-basierten Medikamenten und das weitere Vordringen in den Markt für Forschungsantikörper.

Unsere gemeinsam mit Partnern betriebene Entwicklung von therapeutischen Antikörpern bildet den Kern unserer Strategie. Partnerschaften sind die Basis unseres gegenwärtigen Geschäftserfolgs und die im Rahmen dieser Kooperationen verfolgten Programme werden in den Folgejahren Wachstum generieren. Die große Anzahl von 50 Partner-Programmen am Jahresende stellt für sich allein betrachtet nicht nur eine großartige Leistung dar, sondern spricht auch für die Qualität unserer firmeneigenen Technologie und unsere breite Expertise im Bereich Antikörper. Im Verlauf des Jahres konnte die Partnerpipeline deutlich gestärkt werden, da zwei weitere Produktkandidaten die klinische Erprobung erreichten, womit sich die Gesamtzahl der am Patienten erprobten HuCAL-Antikörper auf insgesamt vier erhöhte. Eines dieser beiden Programme stammt aus unserer laufenden Kooperation mit Novartis und veranschaulicht die erfolgreiche Zusammenarbeit, da dieser Medikamentenkandidat die klinische Erprobung nur drei Jahre nach Vertragsunterschrift erreichte.

Unsere Kooperationen mit einigen der weltweit führenden Pharmakonzerne haben zu einer kritischen Masse an HuCAL-basierten Arzneimittelprojekten geführt, die bereits einen wachsenden Strom an Erträgen in Form von Meilensteinzahlungen generieren und auf mittlere bis längere Sicht auch für lukrativen Umsatz aus Tantiemen sorgen werden. Die dadurch geschaffene außerordentlich gesunde finanzielle Basis versetzt uns nun in die Lage, den Unternehmenswert mithilfe kreativerer Kooperationen mit Pharma- und Biotechnologieunternehmen weiter zu steigern. Die neue Partnerschaft mit Novartis ist ein Beispiel dafür.

Warum ist die erweiterte Zusammenarbeit mit Novartis so bedeutend? Wir haben bei der Vorbereitung dieser außerordentlichen Kooperation zwei Zielsetzungen verfolgt: Erstens sollte eine solche Allianz einen ausreichend hohen freien Mittelzufluss für die Finanzierung unserer firmeneigenen Medikamentenentwicklung liefern und zweitens alle Vorteile unseres bisherigen Partner-Modells für die Medikamentenerforschung langfristig sichern. Wir haben beide Ziele mit einer Vereinbarung erreicht, die nicht



„Die wegweisende Erweiterung unserer Geschäftsbeziehung mit Novartis war das wichtigste Ereignis im Berichtsjahr.“

Dr. Simon E. Moroney, Vorstandsvorsitzender

nur alle unsere anderen Geschäftsbeziehungen in den Schatten stellt, sondern auch als eine der größten Kooperationen in der gesamten Branche gilt. Die Zusammenarbeit wird zu vertraglich zugesicherten Zahlungen von mehr als 600 Mio. US\$ führen. Unter Berücksichtigung vernünftig geschätzter Meilensteinzahlungen beläuft sich der Gesamtwert der Vereinbarung auf mehr als 1 Mrd. US\$. Ebenso wichtig ist, dass sich durch die Vielzahl der im Laufe der Zusammenarbeit verfolgten Medikamentenprogramme unsere Produktpipeline erheblich ausweiten und sich das Potenzial für künftig an MorphoSys fließende Tantiemen exponentiell erhöhen wird. Es sollte nicht übersehen werden, dass unsere anderen Kooperationen wie geplant weitergeführt und damit unsere Pipeline ebenso stärken werden. Diese Strategie verleiht uns weiterhin eines der vorteilhaftesten Risikoprofile der Branche und verschafft uns gleichzeitig ein sehr hohes Wachstumspotenzial.

In dem Bewusstsein sicherer Medikamentenentwicklung mit Partnern richten wir nun unsere Aufmerksamkeit darauf, die freien Mittel aus dem Geschäft zu investieren, um noch mehr Unternehmenswert zu schaffen. Es ist unbestritten, dass in der Pharmaindustrie der größte Wertzuwachs mit selbstständig entwickelten Medikamenten erzielt wird. Ausgestattet mit einer leistungsfähigen firmeneigenen Technologie zur Herstellung von Antikörpern, der meistbewährten Klasse von Biopharmazeutika in der Branche, ist MorphoSys zum Aufbau seiner Medikamentenpipeline bestens gerüstet. Unser Ziel ist, für das Unternehmen eine lukrative unabhängige Zukunft zu gestalten, in der wir weiterhin Werte für unsere Investoren schaffen können.

Wie vorgesehen haben wir Ende 2007 für unser Leitprodukt MOR103 einen Antrag zur klinischen Erprobung für Rheumatoide Arthritis gestellt. Wegen des Wettbewerbs in diesem Markt hatten wir bislang nur sehr wenige Details rund um den Wirkstoff veröffentlicht. Anfang 2008 haben wir mitgeteilt, dass es sich bei dem Zielmolekül von MOR103 um den Botenstoff GM-CSF handelt. Gleichzeitig gaben wir ein exklusives Lizenzabkommen für ein grundlegendes US-Patent bekannt, das Hemmstoffe gegen GM-CSF als Behandlungsstrategie für entzündliche Erkrankungen schützt. Wir erwarten, dass uns diese Lizenz eine exklusive Vermarktungsposition für therapeutische Antikörper gegen GM-CSF in den USA verschaffen könnte, dem mit Abstand größten Markt für diese Krankheit.

Unser Segment für Forschungsantikörper AbD Serotec stellt weiterhin einen wichtigen Bestandteil unseres Geschäfts dar. Aufgrund unserer Aktivitäten in diesem Markt hat sich die Wahrnehmung der Leistungsfähigkeit der HuCAL-Technologie enorm erhöht. Dies hat uns in die Lage versetzt, mit medizinisch ausgerichteten Forschungsinstituten Schlüsselkooperationen zu schließen wie beispielsweise mit dem Burnham Institute in den USA, einer der renommiertesten Einrichtungen ihrer Art auf der Welt. Daneben verdeutlicht unser Abkommen mit dem neuseeländischen Biotechnologieunternehmen Genesis Research beispielhaft eine wichtige Synergie zwischen AbD Serotec und unserem Segment für therapeutische Antikörper. Genesis hatte von AbD Serotec einen Forschungsantikörper bezogen und konnte anschließend zeigen, dass dieser Antikörper sich als therapeutischer Antikörper eignet. Als Genesis uns wegen einer Lizenz ansprach, konnten wir eine Option vereinbaren, die uns die gemeinsame Entwicklung dieses

Die Allianz mit Novartis wird zu vertraglich vereinbarten Zahlungen von mehr als 600 Millionen US\$ führen. Bei angemessener Berücksichtigung der Meilensteinzahlungen steigt der Vertragswert auf mehr als 1 Milliarde US\$.

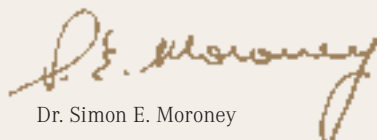
Wirkstoffs ermöglicht. Mit anderen Worten: Was als simple Kundenbeziehung von AbD Serotec begann, wurde für MorphoSys zu einem ausbaufähigen gemeinschaftlichen Entwicklungsprogramm.

Die Geschäftsentwicklung des Unternehmens im Jahr 2007 war die beste bisher. Die Konzernumsatzerlöse erreichten 62 Mio. € und das operative Ergebnis sowie der Jahresüberschuss stiegen auf 7 Mio. € bzw. 11,5 Mio. € – allesamt Rekordmarken für MorphoSys. Das Segment Therapeutische Antikörper zeigte eine besonders starke Entwicklung. Wenngleich das Segment AbD Serotec etwas hinter seinen Finanzziele für das Jahr zurückblieb, erwirtschaftete es doch einen positiven Mittelzufluss und zeigte im Vergleich zum Markt erneut ein höheres Wachstum. Insgesamt betrachtet präsentiert sich das Unternehmen mit seinen sicheren Mittelzuflüssen und seiner starken Bilanz in einer besseren Verfassung als je zuvor.

Unser Aktienkurs profitierte sehr deutlich von der Ankündigung unserer Allianz mit Novartis. Trotz der breiten Anerkennung, die uns dieser Vertragsabschluss einbrachte, litt unsere Aktie jedoch über das Jahr hinweg gesehen unter dem Scheitern hochkarätiger Produktentwicklungen anderer Unternehmen, das das Marktsentiment nachhaltig belastete und die Aktienwerte aller Biotechnologieunternehmen beeinträchtigte. Als Folge hat sich unsere Aktie schlechter entwickelt als der Markt: Am letzten Handelstag des Börsenjahres 2007 lag die Aktie um 12% unter dem Kurs des Vorjahrs, während der Technologieindex TecDAX der Frankfurter Wertpapierbörse um 30% stieg.

Dennoch erlauben uns die im Jahresverlauf erzielten Erfolge, mit Zuversicht in die Zukunft zu schauen. Im neuen Jahr beginnt ein neues Kapitel für MorphoSys. Während wir einerseits von dem stabilen Fortschritt unserer Partner-Pipeline für die Medikamentenentwicklung profitieren, beabsichtigen wir andererseits, künftig ein größeres Augenmerk auf unsere internen Maßnahmen zur Entwicklung eigener Medikamente zu richten. Ein ganz wesentliches Beispiel dafür ist der erwartete Fortschritt unseres Leitwirkstoffs MOR103, den wir im Jahresverlauf 2008 durch die klinische Erprobung der Phase 1 führen wollen. Wir sind uns darüber im Klaren, dass die Entwicklung eigener Medikamente einen höheren Mitteleinsatz bedingt. Dies wird uns jedoch nicht veranlassen, von unserem Kurs der Finanzdisziplin abzuweichen, dem wir unsere derzeitige Position der Stärke verdanken.

Wir sind überzeugt, dass wir im abgelaufenen Geschäftsjahr mehr als in den Jahren zuvor den Kurs für die Zukunft des Unternehmens gesteckt haben. Ich bedanke mich bei allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit für ihren beeindruckenden Einsatz, ihre Zuversicht und ihre Kreativität. Mein besonderer Dank gilt Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, für Ihr Engagement und Vertrauen in unser Unternehmen. Gemeinsam mit Ihnen wünsche ich unserem Unternehmen ein noch erfolgreicherer Jahr 2008.



Dr. Simon E. Moroney
 Vorstandsvorsitzender