

MorphoSys AG – Redetext zur Telefonkonferenz Q1 2011

29. April 2011

Es gilt das gesprochene Wort.

**Dr. Claudia Gutjahr-Löser, Leiterin Corporate Communications & Investor Relations,
MorphoSys AG**

Folie 2: Teilnehmer an der heutigen Telefonkonferenz

Guten Tag und willkommen. Mein Name ist Claudia Gutjahr-Löser, ich bin Leiterin Corporate Communications und Investor Relations bei MorphoSys. Ebenfalls anwesend sind unser Vorstandsvorsitzender Dr. Simon Moroney und unser Leiter Finance & Accounting Klaus de Wall. Jens Holstein, ab kommenden Montag neuer Finanzvorstand von MorphoSys, nimmt ebenfalls an dieser Telefonkonferenz teil.

Zunächst dürfen wir Sie bei unserer Telefonkonferenz zum ersten Quartal willkommen heißen und uns für Ihre Teilnahme bedanken. Im Verlauf der Telefonkonferenz werden wir die Ergebnisse der Gesellschaft in den ersten drei Monaten 2011 erörtern. Herr Dr. Moroney wird Ihnen zunächst einen operativen Überblick über das abgelaufene Quartal und danach einen Finanzrückblick geben. Im Anschluss daran werden wir Ihnen für Fragen zur Verfügung stehen.

Folie 3: Safe Harbor

Vor Beginn möchten wir Sie darauf hinweisen, dass wir im Verlauf dieser Konferenz zukunftsgerichtete Aussagen bezüglich der Entwicklung der Kerntechnologien von MorphoSys, des Fortgangs seiner gegenwärtigen Forschungsprogramme und der Aufnahme zusätzlicher Programme äußern und erörtern werden. Sollten die tatsächlichen Verhältnisse von den Erwartungen der Gesellschaft abweichen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse und Maßnahmen von den erwarteten Ergebnissen und Maßnahmen abweichen. Wir weisen Sie daher vorsorglich darauf hin, diesen zukunftsgerichteten Aussagen, die nur am heutigen Tag Gültigkeit haben, keine unangemessene Bedeutung beizumessen.

Ich darf nun an Herrn Dr. Moroney weitergeben.

Dr. Simon E. Moroney, Vorstandsvorsitzender, MorphoSys AG

Vielen Dank, Claudia. Meine Damen und Herren, wir sind mit einem Quartalsergebnis in Rekordhöhe großartig in das Jahr 2011 gestartet und ich freue mich sehr, dieses Quartal mit Ihnen zu erörtern.

Bevor ich damit beginne, möchte ich die Gelegenheit nutzen und Herrn Jens Holstein begrüßen, der vom 1. Mai an unser neuer Finanzvorstand sein wird. Herr Holstein möchte diese Telefonkonferenz nutzen, um sich Ihnen kurz vorzustellen, und wird gern allgemeine Fragen zu seiner Bestellung beantworten. Sie werden jedoch sicher verstehen, dass er sich noch nicht zu unseren Finanzergebnissen äußern kann. Bitte, Herr Holstein.

Jens Holstein, designierter Finanzvorstand, MorphoSys AG

Vielen Dank, Herr Dr. Moroney, auch für die Gelegenheit, an dieser Telefonkonferenz teilzunehmen.

Folie 4: Neuer Finanzvorstand

Meine Damen und Herren, es ist mir wirklich eine große Freude, mich Ihnen bereits heute vorstellen zu können. Da ich offiziell noch nicht im Amt bin, kann ich zwar noch keine Fragen zum Unternehmen oder zu seiner Ertragslage beantworten. Aber ich möchte Ihnen zumindest einen kurzen Überblick über meinen bisherigen beruflichen Werdegang geben. Während der vergangenen fast 16 Jahre habe ich im Fresenius-Konzern verschiedene Führungspositionen bekleidet. Ich begann im Bereich Dialyse von Fresenius im Projekt- und operativen Geschäft für Krankenhäuser und wechselte dann zu Fresenius Kabi, dem Konzernbereich für Infusionstherapie, klinische Ernährung und intravenös verabreichte generische Arzneimittel. Von 2006 bis 2010 war ich Regional Chief Financial Officer bei der Fresenius Kabi Asia Pacific mit Sitz in Hong Kong. Zuletzt war ich als Finanzvorstand der Fresenius Kabi zuständig für die Regionen Europa und Naher Osten.

Zusammenfassend kann ich sagen, dass ich im Fresenius-Konzern die Gelegenheit hatte, in sehr unterschiedlichen Teams zu arbeiten, insbesondere im Gesundheitsbereich. Vor meiner Zeit bei Fresenius war ich einige Jahre in der Unternehmensberatung tätig, mit Positionen in Frankfurt und London vornehmlich im Bereich M&A.

Persönlich bin ich wirklich hoch erfreut, zu MorphoSys zu kommen und freue mich, meine Erfahrungen sowohl im Finanzbereich als auch im Bereich Gesundheit einbringen zu können, um das Unternehmen weiterzuentwickeln. Ich sehe dem Zusammentreffen und der gemeinsamen Arbeit mit Ihnen allen in der Zukunft mit Freude entgegen.

Dr. Simon E. Moroney, Vorstandsvorsitzender, MorphoSys AG

Vielen Dank, Herr Holstein. Wir freuen uns darauf, Sie am Montag begrüßen zu können. Ich möchte nun mit dem operativen Überblick über das abgelaufene Quartal beginnen.

Folie 5: Q1 2011: Operative Highlights

Das wichtigste 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 Quartalsrekorde vermelden. Es versteht sich von selbst – aber ich will es dennoch anmerken –, dass diese Quartalszahlen nicht einfach auf das Gesamtjahr hochgerechnet werden dürfen. Wie üblich können die einzelnen Quartale Schwankungen unterliegen; daher ist die wichtigste Orientierung, die wir geben, unsere Prognose für das Gesamtjahr, die wir am heutigen Tag erneut bestätigen können.

Die Meilensteinzahlung leistet einen wichtigen Beitrag zur Erreichung unserer Umsatz- und Ergebnisziele für das Gesamtjahr. Am wichtigsten ist jedoch, dass die Internalisierung unserer HuCAL-Technologie durch Novartis erneut deren Engagement für unsere Technologie unterstreicht. Dies zeigt sich auch deutlich an der Produktivität dieser Allianz: Novartis verfügt derzeit über fünf HuCAL-Antikörper in der klinischen Entwicklung, denen – so hoffen und erwarten wir – in den kommenden Jahren im Zuge der Entwicklung von Programmen, die sich noch im Frühstadium befinden, noch viele weitere folgen werden. Insgesamt betrachtet sind wir der Ansicht, dass HuCAL aufgrund der Zahl der therapeutischen Antikörper in der klinischen Entwicklung die branchenweit erfolgreichste Technologie auf dem Gebiet der Antikörperbibliotheken ist.

Zwei andere erwähnenswerte Ereignisse im Verlauf des Quartals betreffen unser Segment Proprietary Development. Zum einen haben wir die Patentposition für unser Leitprogramm MOR103 in den USA gestärkt. Das neue Patent schützt sowohl den Antikörper selbst als auch pharmazeutische Präparate, die diesen Antikörper enthalten, und läuft vorbehaltlich weiterer Verlängerungen bis zum Jahr 2026. Dieses neu gewährte Patent ergänzt ein im Jahr 2008 erteiltes US-Patent zum Schutz medizinischer Anwendungen von gegen GM-CSF gerichteten Antikörpern, zu denen sich MorphoSys im Rahmen eines mit der University of Melbourne geschlossenen Lizenzabkommens exklusive Zugangsrechte gesichert hat. Gemeinsam stellen diese beiden Patentfamilien für das Programm MOR103 einen starken Patentschutz dar.

Das andere Highlight des ersten Quartals im Segment Proprietary Development war die Unterzeichnung einer Produktionsvereinbarung mit Boehringer Ingelheim (BI). Die Zusammenarbeit beinhaltet die Prozessentwicklung und Herstellung von klinischem Material für MOR208 und andere Wirkstoffkandidaten. Wie Sie sich erinnern, befindet sich MOR208 derzeit in den USA in der klinischen Studie der Phase 1, die von unserem Partner Xencor durchgeführt wird. Wir sind mit unserem gegenwärtig verwendeten Herstellungsverfahren zwar zufrieden, aber die Vereinbarung mit BI wird uns dabei unterstützen, in den kommenden Jahren mögliche Engpässe bei der Bereitstellung von klinischem Material zu vermeiden. Außerdem wird ein

frühzeitig in der Entwicklung von MOR208 etablierter kommerzieller Herstellungsprozess den Wert dieses Programms deutlich erhöhen.

Folie 6: Q1 2011: Entwicklungspipeline

Die gegenwärtige Pipeline umfasst insgesamt 74 Programme, von denen sich 18 Programme nun in der klinischen Entwicklung befinden. Der heute bekannt gegebene Klinikgang von Oncomed ist unser 18. klinisches Programm. Diese Weiterentwicklung eines zweiten Antikörpers aus unserer Zusammenarbeit mit Oncomed unterstreicht den Erfolg dieser Kooperation. Dies ist noch nicht in unserem Quartalsbericht berücksichtigt und der Meilenstein wird erst im zweiten Quartal 2011 verbucht werden.

Wie Sie sehen, haben wir im Verlauf des Quartals ein firmeneigenes Programm, das sich in einem sehr frühen Stadium befand, aus Gründen der Wirksamkeit des therapeutischen Zielmoleküls eingestellt.

Insgesamt gesehen entwickeln sich unsere Programme wie erwartet und wir werden Sie zu gegebener Zeit über ihre weitere Entwicklung informieren.

Abschließend einige Worte zur gegenwärtigen Lage in Japan. Wir stehen natürlich im engen Kontakt mit unseren japanischen Partnern wie Daiichi Sankyo, Astellas und Shionogi und freuen uns mitteilen zu können, dass die durch Erdbeben, Tsunami und Strahlung verursachten Störungen geringfügig waren. Es ist etwas schwieriger, die Auswirkungen auf die Geschäftsaktivitäten unseres Segments AbD abzuschätzen.

Damit komme ich zum Finanzrückblick.

Folie 7: Q1 2011: Gewinn- und Verlustrechnung

Das erste Vierteljahr war aus finanzieller Sicht ein außergewöhnlich gutes Quartal. Die Konzernumsatzerlöse haben sich auf 48,6 Millionen € mehr als verdoppelt. Hauptgrund für den starken Anstieg war die technologiebezogene Meilensteinzahlung von Novartis, ausgelöst durch die Installation der HuCAL-Plattform am Novartis-Standort in Basel. Die Zahlung ist von großer finanzieller Bedeutung für MorphoSys. Darüber hinaus unterstreicht dieser Meilenstein das Engagement von Novartis für HuCAL und den nachhaltigen Erfolg unserer Kooperation, die auf dieser Technologie basiert.

Folie 8: Q1 2011: Segmentberichterstattung

Betrachtet man die Segmente einzeln, dann erkennt man den starken Einfluss der Meilensteinzahlung auf Umsatz und Ergebnis des Segments Partnered Discovery. Die Umsätze des Segments Proprietary Development verdoppelten sich auf 600.000 €. Diese Umsätze stammten aus finanzierten Forschungsleistungen in Zusammenhang mit unseren beiden Pre-Development-Programmen mit Novartis. Der Geschäftsverlauf des Segments AbD Serotec blieb hinter dem Verlauf des ersten Quartals 2010 zurück. Dies war auf einen großen OEM-Auftrag im Q1 2010 zurückzuführen, der einen wesentlichen Einfluss auf Umsatz und Ergebnis hatte.

Obwohl das Segment für das erste Quartal einen Verlust ausweist, sind wir ganz sicher, die für das Gesamtjahr gesetzten Ziele zu erreichen.

Folie 9: Q1 2011: Gewinn- und Verlustrechnung

Kommen wir zurück zur Konzern-GuV. 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 €.

Der Periodenüberschuss stieg auf 18,8 Millionen € und dementsprechend das verwässerte Ergebnis je Aktie auf 81 Cents.

Folie 10: Q1 2011: Bilanz

Der Blick auf die Bilanz zeigt, dass sich unsere Liquiditätsposition auf rund 120 Millionen € erhöht hat. Gleichzeitig stiegen unsere Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von 15 Millionen € auf 38,4 Millionen €, da die bereits erwähnte Meilensteinzahlung am Bilanzstichtag noch ausstand. Unsere steigende Liquiditätsposition zeigt einmal mehr die Stärke unseres Geschäftsmodells. Dies ist ein Gütezeichen von MorphoSys und unterscheidet uns von der Mehrzahl der Unternehmen in unserer Branche.

Folie 11: Q1 2011: Ausblick für 2011

Bevor wir uns Ihren Fragen stellen, möchte ich noch einmal bekräftigen, dass wir auf gutem Weg sind, unsere für das Gesamtjahr gesetzten Ziele zu erreichen. Wir erwarten weiterhin einen Konzernumsatz von 105 bis 110 Millionen € und ein operatives Ergebnis zwischen 10 und 13 Millionen €.

Wir rechnen mit einem nachrichtenstarken Jahr, angetrieben durch unsere eigenen und die mit Partnern betriebenen Programme. Wir gehen davon aus, in der ersten Hälfte 2011 mit der Erprobung der Phase 1 für MOR202 zu beginnen und können bereits heute ankündigen, dass wir auf dem diesjährigen ASCO-Treffen spannende präklinische Daten zu MOR202 veröffentlichen werden. Bei MOR103 läuft derzeit die Erprobung für rheumatoide Arthritis und wir sind auf gutem Weg, in der zweiten Jahreshälfte die Sicherheitstests bei Patienten mit multipler Sklerose durchzuführen.

In Bezug auf die mit Partnern betriebenen Programme rechnen wir für dieses Jahr mit einem bis drei Klinikgängen und möglicherweise mit Daten aus laufenden klinischen Erprobungen. Der erste dieser Klinikgänge war der heute Morgen bekannt gegebene mit Oncomed. Diese Aktualisierungen werden natürlich von unseren Partnern vorangetrieben.

Für den Sommer rechnen wir mit der Markteinführung des ersten Diagnose-Kits auf der Basis eines HuCAL-Antikörpers. Dies würde einen bedeutenden Meilenstein für AbD Serotec darstellen.

Und schließlich beabsichtigen wir, unsere jüngsten Aktivitäten im Bereich der Technologieentwicklung zu aktualisieren. Nimmt man alles zusammen, dann können wir von einem aufregenden Jahr ausgehen.

Damit bin ich am Ende meines Rückblicks auf das erste Quartal 2011 und gebe für die Fragen- und Antworten-Runde zurück an Claudia.

**Dr. Claudia Gutjahr-Löser, Leiterin Corporate Communications & Investor Relations,
MorphoSys AG**

Vielen Dank. Ich darf nun um Ihre Fragen bitten.

Cornelia Thomas, WestLB: Hallo, guten Tag und vielen Dank für die kurze Präsentation. Ich habe eine Frage zur geplanten Verteilung der F&E-Kosten über den Rest des Jahres. Ich gehe im Augenblick noch davon aus, dass es gegen Jahresende im Vorfeld weiterer klinischer Studien zu einem Anstieg kommen wird. Ich wollte gern sicherstellen, dass ich da richtig liege. Und noch eine Frage zum Segment AbD: Sie gehen davon aus, dass das Segment durch die Markteinführung des Diagnostiktests wieder in die Gewinnzone kommt. Haben Sie noch andere Pläne, um das Segment wieder profitabel zu machen? Vielleicht könnten Sie kurz erläutern, wieso das Segment im ersten Quartal einen Verlust gemacht hat? Vielen Dank.

Simon Moroney: Vielen Dank, Frau Thomas. Zunächst zu den F&E-Kosten. Ja, es wird sicher einen Anstieg geben. Bedenken Sie, dass wir derzeit über zwei laufende klinische Eigenprogramme verfügen, nämlich MOR103 in der Phase 1/2 für rheumatoide Arthritis und MOR208 in der Phase 1 im Bereich Krebs. Wir gehen davon aus, dass wir am Ende des Jahres über fünf klinische Programme verfügen werden, d.h., dass noch drei Programme hinzukommen werden. Das wird natürlich zu einem deutlichen Anstieg der F&E-Kosten führen und ist auch der Grund, wieso wir unsere Prognose für die F&E-Kosten mit Investitionen in die eigene Forschung und Entwicklung von 40 bis 45 Mio. € im Gesamtjahr aufrecht erhalten.

Beim Segment AbD lag der Produktmix im Berichtsquartal wie bereits erwähnt – auch im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahres – von der Marge her niedriger. Außerdem haben wir einige Investitionen getätigt. Wir rechnen damit, uns im Verlauf des Jahres insbesondere im OEM-Geschäft einige größere Aufträge sichern zu können, die den Produktmix und – wenn Sie so wollen – die Margenbalance verändern werden. Das ist der Grund, wieso wir unsere ursprüngliche Prognose für das Gesamtjahr für dieses Segment mit Umsätzen von 22 bis 23 Mio. € und einer operativen Ergebnismarge von rund 4 % weiter aufrecht erhalten konnten.

Cornelia Thomas: Vielen Dank.

Daniel Wendorff, Commerzbank: Guten Tag und vielen Dank, dass Sie meine Fragen beantworten. Ich habe zwei Fragen. Eine betrifft Herrn Holstein. Da meine Telefonverbindung am Anfang nicht so gut war, kann es sein, dass Sie dazu schon etwas gesagt haben. Dann müsste ich um Nachsicht bitten. Ich würde gern wissen, was Sie zu dem Wechsel zu MorphoSys bewogen hat. Vielleicht könnten Sie uns dazu etwas ausführlicher Stellung nehmen? Und noch eine Anschlussfrage zu AbD Serotec: Würden Sie uns bitte sagen, wie die übliche Geschäftstätigkeit – ohne die Einmaleffekte in 2010 – verlaufen ist und wie sich die Nachfrage derzeit in den verschiedenen Regionen der Welt entwickelt? An einem Punkt Ihrer Präsentation haben Sie kurz Japan erwähnt – aber wie ist die Situation in Nordamerika und in Europa? Das wäre sehr hilfreich zu wissen, vielen Dank.

Simon Moroney: Lassen Sie uns gleich mit der ersten Frage beginnen: Herr Holstein, möchten Sie die bitte direkt beantworten?

Jens Holstein: Ja, das mache ich gern. Vielen Dank, Herr Wendorff, für Ihre Frage. Ich habe dazu tatsächlich noch nichts gesagt, insoweit ist Ihre Frage ganz in Ordnung. Um ehrlich zu sein, im Grunde genommen war es eine Kombination aus den Perspektiven der Gesellschaft, die ich gesehen habe, und aus dem, was ich über das Führungsteam gehört hatte. Es ist ja meistens eine Kombination aus mehreren Gründen. Für mich war es ganz eindeutig nicht eine Entscheidung gegen Fresenius, sondern eine Entscheidung für MorphoSys. Meine Gründe waren die Möglichkeit, an der Entwicklung einer Gesellschaft mit überzeugendem und bewährtem Geschäftsmodell mitzuwirken, die Hingabe, der Einsatz und der Teamgeist im Vorstand sowie auch die Branchenkenntnisse des Aufsichtsrats – alle diese Gründe haben meine Entscheidung beeinflusst. Ich war der Ansicht, dass mir MorphoSys das gewünschte berufliche Umfeld mit den richtigen Chancen und Herausforderungen bietet. Das waren im Grunde genommen meine Beweggründe.

Daniel Wendorff: Vielen Dank.

Simon Moroney: Herr Wendorff, Ihre zweite Frage betraf die AbD. Die generelle Entwicklung zeigt derzeit eine weitgehend flach verlaufende Entwicklung in Europa, wo das geschäftliche Umfeld ohne Frage anspruchsvoller ist als in der Vergangenheit. Dies wird jedoch durch die USA ausgeglichen, wo es für uns zurzeit sehr gut läuft und wo wir gute Wachstumschancen sehen. Japan ist nur ein relativ kleiner Teil unseres Gesamtmarktes und es ist vielleicht auch ein wenig früh, um etwas zu Japan zu sagen. Ich denke, der wichtigere Aspekt für uns ist, dass wie bereits erwähnt dieses Jahr mit der Markteinführung der ersten Diagnostikprodukte auf der Basis von HuCAL gerechnet werden kann. Dabei handelt es sich um die ersten aus einer Reihe von Diagnostikprodukten auf der Basis der HuCAL-Technologie, mit deren Markteinführung wir rechnen. Das sollte die Ergebnismarge dieses Geschäftsbereichs beflügeln. Auch wenn wir Ihnen im Rahmen dieser Telefonkonferenz nicht die genaue Auswirkung oder den zu berücksichtigenden Effekt des einmaligen Ereignisses im ersten Quartal des Vorjahres beziffern können, so hoffe ich doch, dass Ihnen unsere allgemeine qualitative Aussage über die Entwicklung in den einzelnen geographischen Regionen weiterhilft.

Daniel Wendorff: Ja, das tut sie sicher. Vielen Dank.

Sachin Soni, Kempen & Co.: Guten Tag allerseits. Meine Frage bezieht sich auf den Ausblick. Da habe ich zwei Punkte. Sie sprachen Daten aus laufenden Partnerprogrammen an: Würden Sie bitte spezifizieren, aus welchen Ihrer laufenden Partnerschaften wir dieses Jahr mit Daten

rechnen können? Und dann kündigten Sie weitere Mitteilungen im Bereich Technologie an. Würden Sie uns sagen, in welche Richtung wir uns künftig orientieren sollten wegen weiterer Ankündigungen im Bereich Technologie? Vielen Dank.

Simon Moroney: Sicher, Herr Soni. Um es noch einmal ganz klar zu sagen – bei den Angaben zu Partnerprogrammen befinden wir uns wirklich in den Händen unserer Partner. Ob sie sich entscheiden, etwas zu sagen oder nicht, darauf können wir darauf natürlich keinen Einfluss nehmen. Am wahrscheinlichsten halten wir in diesem Jahr jedoch Daten aus einer Reihe von Centocor-Programmen, insbesondere aus dem Programm CNTO888, das sich derzeit in Studien der Phase 2 für lymphatische Lungenfibrose befindet. Aus dieser Studie werden voraussichtlich dieses Jahr keine Daten kommen, da wir wissen, dass sie bis ins nächste Jahr laufen wird. Aber die Studie der Phase 2 für Krebs im Rahmen dieses Programms könnte im Jahresverlauf beendet werden und Centocor könnte Daten darüber veröffentlichen.

Die beiden anderen Programme, von denen wir etwas hören könnten, sind Centocors CNTO1959 und CNTO3157. Hierbei handelt es sich um Programme für Asthma und Psoriasis, beide derzeit in der Phase 1, die bis Ende dieses Jahres abgeschlossen sein sollen. Hier könnten wir seitens Centocor im Verlauf des Jahres möglicherweise Daten erwarten.

In Bezug auf die Technologie wollen wir uns mit Aussagen hier nicht selbst zuvorkommen. Sie wissen, dass wir derzeit in die hausinterne Technologie investieren. Vieles, an dem wir interessiert sind und wofür wir investiert haben, hat damit zu tun, bessere antikörperbasierte Arzneimittel zu entwickeln. Es sollte Sie also nicht überraschen, dass es sich um eine antikörperbasierte Technologie handeln wird. Wir glauben jedoch, dass sie sowohl unsere eigenen Fähigkeiten als auch die zusammen mit unseren Partnern entwickelten Fähigkeiten erweitern wird, noch bessere Arzneimittel auf der Basis von Antikörpern herzustellen. An dieser Stelle möchte ich nicht mehr sagen, weil ich befürchte, dass wir sonst unsere eigene Ankündigung vorwegnehmen könnten.

Sachin Soni: Vielen Dank.

Hanns Frohnmeyer, LBBW: Guten Tag. Ich habe nur zwei kleine Fragen in Bezug auf die Q1-Zahlen und dann vielleicht noch eine zum Ausblick. Könnten Sie uns zum organischen Wachstum des Segments Partnered Discovery im ersten Quartal – ohne die Meilensteine – etwas sagen? Wie hoch war das organische Wachstum? Und die zweite Frage, die mich interessiert, betrifft die nicht operativen sonstigen Nettoaufwendungen. Was verbirgt sich hinter den rund 1,3 Mio. € im ersten Quartal und handelt es sich im weiteren Verlauf des Jahres um eine Art wiederkehrende Belastung oder ist es eine einmalige Position? Und vielleicht noch eine

Frage mehr in Richtung Zukunft: Im letzten Jahr haben Sie Sloning erworben und kurze Zeit danach kam es zu dem schönen Vertrag mit Pfizer. Damals sagten Sie, dass es in den kommenden Quartalen möglicherweise zu mindestens einem oder sogar zu mehr als einem weiteren Vertrag kommen könnte. Können wir realistischweise davon ausgehen, dass es in 2011 noch zu weiteren Verträgen auf der Basis der Sloning-Technologie kommen wird? Vielen Dank.

Simon Moroney: Vielen Dank für Ihre Fragen. Zunächst zum organischen Wachstum im Segment Partnered Discovery ohne Meilensteinzahlung. Hier darf ich grundsätzlich anmerken, dass wir immer darauf hingewiesen und auch so geplant haben, dass im Gegensatz zu Novartis einige Partnerschaften auslaufen werden, was natürlich bedeutet, dass die Umsätze, also die im Rahmen der Kooperation gemeinsam erwirtschafteten Umsätze, ebenfalls wegfallen. Die Umsätze der beiden ersten Quartale 2010 und 2011 waren nahezu gleich: sie lagen im Q1 2010 bei 13,7 Mio. € verglichen mit 13,3 Mio. € im ersten Quartal dieses Jahres. Wie gesagt, das war so zu erwarten und hat damit zu tun, dass einige dieser Partnerschaften auslaufen, was wir aber eingeplant haben. Könnten Sie Ihre zweite Frage noch einmal wiederholen?

Hanns Frohnmeyer: Sie betraf die nicht operativen Nettoaufwendungen, die mit 1,3 Mio. € ausgewiesen werden. Ich frage deswegen, weil dazu nichts gesagt wird.

Simon Moroney: Ja, ich werde gleich Herrn de Wall bitten, diese Frage zu beantworten. Lassen Sie mich ihre dritte Frage bezüglich Sloning vorziehen. Wir gehen in der Tat davon aus, weitere Verträge auf der Grundlage der Slonomics-Technologie zu schließen. Einige dieser Verträge werden allein auf Slonomics beruhen, wie es beim Vertrag mit Pfizer der Fall ist. Aber was für uns noch wichtiger ist: Wir gehen davon aus, dass wir Verträge schließen werden, bei denen die Slonomics-Technologie Bestandteil eines Pakets sein wird, das aus speziellen antikörperbasierten Technologien bestehen kann. Wie immer möchte ich zum Zeitpunkt möglicher Vertragsabschlüsse keine Angaben machen, aber wir halten die Sloning-Technologie ganz klar für ein Kernstück unserer Plattform und sie wird ein wesentlicher Bestandteil der Verträge und der Partnerschaften sein, die wir in den kommenden Jahren schließen werden.

Hanns Frohnmeyer: Erlauben Sie mir bitte dazu eine Anschlussfrage: Trifft es zu, dass der laufende Vertrag mit Novartis die Slonomics-Technologie nicht mit einbezieht?

Simon Moroney: Das ist richtig. Wir haben natürlich mit Novartis darüber gesprochen – so wie wir es immer tun –, ob die Technologie von Interesse ist und ob sie in die Kooperation einbezogen werden kann. Diese Gespräche führen wir auch weiterhin. Ich hoffe, dass Ihnen meine Antwort weiterhilft und darf nun an Herrn de Wall weitergeben, der Ihre zweite Frage beantworten wird.

Klaus de Wall: Die von Ihnen angesprochene Position der sonstigen Aufwendungen von 1,3 Mio. € beinhaltet im Wesentlichen Währungsverluste von rund 1,2 Mio. € aus Zahlungseingängen in Fremdwährung.

Hanns Frohnmeyer: Vielen Dank.

Thomas Schiessle, EQUI.TS: Hallo, mein Name ist Thomas Schießle von EQUI.TS in Frankfurt. Ich habe eine Frage an Herrn Dr. Moroney betreffend die Zusammenarbeit mit Boehringer Ingelheim für die Herstellung von Antikörpermaterial. Liegt der Grund dafür in der Senkung der Produktionskosten, indem ein Technologiewechsel zu niedrigeren Herstellungskosten führt, oder ist der Grund die Risikostreuung bei der Herstellung von klinischem oder kommerziellem Material? Vielen Dank.

Simon Moroney: Vielen Dank, Herr Schießle. Die wesentliche Triebfeder für diese Kooperation war nicht die Kostenseite. Es ging vielmehr darum, sich für das MOR208-Programm eine zweite Bezugsquelle zu sichern und auch eine Quelle, der wir zutrauen, uns mit kommerziellem Material zu versorgen, sobald ein Produkt marktreif ist oder in die letzte Stufe der klinischen Entwicklung geht und dann auf den Markt kommt. Wir sind auch über die Geschäftsbeziehung zu BI erfreut, die wir ganz klar in der Champions League sehen, wenn sie nicht sogar Weltmeister auf dem Gebiet der Herstellung von Antikörpern sind. Sie sind natürlich auch räumlich relativ nah zu uns gelegen, in Biberach, was auch ein Vorteil ist. Also aus verschiedenen Blickwinkeln – einschließlich der von ihnen angesprochenen Risikominimierung, der Diversifizierung der Bezugsquellen und der geographischen Nähe – gibt es gute Gründe für unsere Kooperation mit BI. Und wir erwarten, dass sich diese Geschäftsbeziehung nicht nur auf MOR208 beschränken wird, wenngleich dies der anfängliche Schwerpunkt sein wird. Wir können uns aber gut vorstellen, künftig auch gemeinsame Programme jenseits von MOR208 mit BI zu verfolgen.

Thomas Schiessle: Ist geplant, die Kooperation auf das gesamte Portfolio der künftigen MorphoSys-Produkte auszuweiten? So dass BI Ihr hauptsächlicher Hersteller von Antikörpermaterial wird?

Simon Moroney: Das ist sicher eine Option. Die Entscheidung fällt hier von Fall zu Fall. Wir sehen dies wirklich als den Beginn einer wie wir hoffen langen und fruchtbaren Geschäftsbeziehung mit einem – ich sage es noch einmal – der weltweit führenden, wenn nicht dem führenden Unternehmen auf dem Gebiet der Herstellung von Antikörpern.

Thomas Schiessle: Mit Blick auf die kommerzielle Seite: Wird alles in Euro abgewickelt oder gibt es dabei aus Ihrer Sicht ein Währungsrisiko?

Simon Moroney: Ich bin zu 99 % sicher, nicht zu 100 %, aber zu 99 %, dass alles in Euro abgewickelt wird.

Thomas Schiessle: Vielen Dank.

Daniel Wendorff, Commerzbank: Ich habe noch eine Anschlussfrage zu den eigenen klinischen Programmen. Sie haben erwähnt, dass derzeit zwei Programme laufen, und sie auch benannt. Und Sie haben angedeutet, dass es am Jahresende 2011 voraussichtlich fünf eigene Programme sein werden. Würden Sie mir noch einmal in Erinnerung rufen, welche drei neuen klinischen Programme im Verlauf des Jahres gestartet werden sollen? Vielen Dank.

Simon Moroney: Ja, Herr Wendorff. Aber ich muss hier darauf hinweisen, dass es sich um klinische Programme handelt.

Daniel Wendorff: Ja, Entschuldigung, das war das, was ich meinte.

Simon Moroney: Zur Differenz zwischen den beiden Ihnen bekannten Programmen und den fünf am Jahresende: Da ist als erstes eine Studie für MOR103 zur Erprobung einer subkutanen Rezeptur. Sie erinnern sich, dass es sich bei der derzeit in der Phase 1/2 befindlichen Rezeptur um eine intravenöse Rezeptur handelt. Das wäre das eine Programm. Bei dem zweiten Programm handelt es sich um eine MOR103-Studie für multiple Sklerose und beim dritten um den Beginn einer MOR202-Studie für das multiple Myelom.

Daniel Wendorff: Ja, vielen Dank.

Thomas Schiessle EQUITS: Vielen Dank. Nochmals Thomas Schießle. In Bezug auf Ihre Partner: Gibt es etwas Neues in der Zusammenarbeit mit Absynth oder Galapagos? Nach meiner Kenntnis sollten dort in 2011 einige Meilensteine erreicht werden. Kommt da etwas auf uns zu?

Simon Moroney: Beide Kooperationen, also die mit Absynth mit Schwerpunkt auf entzündlichen Erkrankungen und die gemeinsame Entwicklung mit Galapagos im Bereich entzündlicher Knochen- und Gelenkerkrankungen, verlaufen gut. Allerdings befinden sich beide noch in einer Phase, die wir als Erforschungs- oder Frühphase bezeichnen würden. Und aus Prinzip geben wir zu solchen Programmen in der Frühphase keinen Kommentar. Einfach weil es zu früh ist und wir zu diesem Zeitpunkt wirklich noch nicht viel sagen können.

Thomas Schiessle: Aber es wird im laufenden Jahr etwas aus diesen Programmen kommen?

Simon Moroney: Es werden fortlaufend Resultate erarbeitet. Aber ob wir etwas dazu sagen oder ein Resultat veröffentlichen, ist eine andere Sache. Sie sollten jedenfalls nicht damit rechnen oder es gar unterstellen. Das liegt am Frühstadium der Programme, das wie üblich in unserer Branche in der Regel nicht kommentiert wird.

Thomas Schiessle: In Ordnung. Vielen Dank.

Mick Cooper, Edison Investment Research: Nur eine schnelle Frage zur subkutanen Studie. Wird sie sich mit Aspekten der Sicherheit und Verträglichkeit befassen oder handelt es sich um eine weitere Erprobung für RA?

Simon Moroney: Vielen Dank, Herr Cooper. Es handelt sich um eine pharmakokinetische Studie, die sich im Wesentlichen mit der biologischen Verfügbarkeit des Wirkstoffs und seiner intravenösen Rezeptur gegen die Bioverfügbarkeit befasst.

Mick Cooper: An Patienten?

Simon Moroney: An gesunden Freiwilligen.

Mick Cooper: Vielen Dank.

Dr. Simon E. Moroney, Vorstandsvorsitzender, MorphoSys AG

Vielen Dank. Am Ende der Telefonkonferenz möchte ich die Kernaussagen gern noch einmal hervorheben und Ihnen mit auf den Weg geben.

Das Quartal war geprägt von der Meilensteinzahlung, die wir von Novartis erhalten haben. Sie versetzt uns in die Lage, unsere für das Gesamtjahr gesetzten Finanzziele zu erreichen. Operativ befinden wir uns auf einem guten Weg und wir freuen uns darauf, Sie im Verlauf des Jahres über die Programme in unserer Pipeline weiter auf dem Laufenden zu halten.

Dr. Claudia Gutjahr-Löser, Leiterin Corporate Communications & Investor Relations, MorphoSys AG

Damit sind wir am Ende der Telefonkonferenz angelangt. Wir alle werden für den Rest des Tages im Büro erreichbar sein, sollte jemand von Ihnen nach dieser Konferenz direkt mit uns sprechen wollen. Nochmals vielen Dank für Ihre Teilnahme an der Telefonkonferenz und auf Wiederhören.

HuCAL[®], HuCAL GOLD[®], HuCAL PLATINUM[®], CysDisplay[®] und RapMAT[®] sind eingetragene Warenzeichen der MorphoSys AG.