

MorphoSys AG – Redetext zur Telefonkonferenz Q3 2011

28. Oktober 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 herzlich 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, unser Finanzvorstand Jens Holstein sowie Dr. Arndt Schottelius, unser Entwicklungsvorstand.

Zunächst dürfen wir Sie bei unserer Telefonkonferenz zum dritten Quartal willkommen heißen und uns für Ihre Teilnahme bedanken. Im Verlauf der Telefonkonferenz werden wir die Ergebnisse der Gesellschaft in den ersten neun Monaten 2011 erörtern. Unser Vorstandsvorsitzender Dr. Moroney wird Ihnen zunächst einen Überblick über das operative Geschehen im dritten Quartal geben. Bevor wir Ihnen dann für Fragen zur Verfügung stehen, wird unser Finanzvorstand Jens Holstein einen Finanzrückblick auf die ersten neun Monate 2011 geben. Dr. Schottelius ist heute ebenfalls in unserer Runde, um Ihre Fragen zu unseren klinischen Programmen zu beantworten.

Folie 3: Safe Harbor

Vor Beginn möchte ich 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. Auch ich darf Sie recht herzlich willkommen heißen.

Folie 4: Pipeline-Update:

Wir blicken auf ein Quartal zurück, das einen starken operativen Verlauf zeigte. Unsere Pipeline als unser Haupt-Werttreiber hat sich gut weiterentwickelt und wir haben Fortschritte in mehreren firmeneigenen und mit Partnern betriebenen Programmen verkündet.

Ich beginne meinen Rückblick mit dem firmeneigenen Produktportfolio. Die wichtigste Nachricht im dritten Quartal war der Eintritt von MOR202 in die Klinik. Damit ist MOR202 das dritte firmeneigene Programm in der klinischen Erprobung und unser zweites Krebsprogramm. Wir haben sowohl in Deutschland als auch in Österreich die behördliche Genehmigung für die Erprobung an Patienten mit rezidivierendem oder refraktärem multiplen Myelom. Die Genehmigung umfasst nicht nur einen Standardarm der Studie mit Monotherapie und ansteigender Dosierung, sondern auch eine Ausweitung der Erprobung hinsichtlich der wirksamen bzw. maximal verträglichen Dosis; daneben erstreckt sie sich auch auf zwei zusätzliche Kombinationsarme. Aufgrund der Tatsache, dass es sich hierbei also um eine vierarmige Studie handelt, wird geraume Zeit bis zu ihrem Abschluss vergehen. Da es sich aber um eine unverblindete Studie handelt, werden wir voraussichtlich Zwischenergebnisse veröffentlichen, höchstwahrscheinlich vor Beginn der Kombinationsarme.

Die beiden Kombinationsarme, in denen MOR202 mit Revlimid bzw. Velcade kombiniert wird, beruhen auf sehr viel versprechenden präklinischen Untersuchungsergebnissen, die wir auf der diesjährigen ASCO präsentiert haben und die in allen Fällen Synergieeffekte zwischen Antikörper und Small Molecule aufzeigten.

Auch die beiden anderen firmeneigenen Programme in der Klinik verlaufen wie geplant. Mit MOR103, unserem Anti-GM-CSF-Programm, befinden wir uns auf einem guten Weg, in den kommenden Monaten die Rekrutierung von Patienten mit rheumatoider Arthritis in die laufende Studie der Phase 1b/2a beenden und in der ersten Hälfte des kommenden Jahres umfassende abschließende Daten veröffentlichen zu können. Wir sind auch auf gutem Wege, in diesem Jahr zwei weitere Studien für MOR103 in Angriff zu nehmen, nämlich eine Sicherheitsstudie der Phase 1 für Patienten mit multipler Sklerose und eine Studie der Phase 1 für die subkutane Verabreichung an gesunde Freiwillige.

Hochaktuelle Daten stützen unser Vertrauen in das MOR103-Programm zusätzlich. Sie haben vielleicht gesehen, dass MedImmune am vergangenen Mittwoch ein ganz neues Abstract zum anstehenden ACR-Meeting in Chicago veröffentlicht hat. Das Abstract zeigt Daten einer Phase 2-Studie für Mavrilimumab, einem Antikörper gegen den GM-CSF Rezeptor in Patienten mit rheumatoider Arthritis. Dieser Antikörper zielt auf denselben Signalweg wie unser Programm MOR103 ab, allerdings mit einem anderen Wirkmechanismus. Die dort berichtete Abwesenheit signifikanter Toxizität, schnell einsetzende Wirkung und deutliche Hinweise auf Wirksamkeit bedeuten nur Gutes für unser Programm. Wir verstehen diese Daten als sehr viel versprechend und als solide klinische Validierung des Signalwegs.

Für MOR208, unser Krebsprogramm für maligne Erkrankungen von B-Zellen, verläuft die Rekrutierung für die Studie der Phase 1 an CLL-Patienten in den USA weiterhin wie geplant und wir rechnen damit, bis Mitte nächsten Jahres Studienergebnisse veröffentlichen zu können.

Wenden wir uns nun unserem Segment Partnered Discovery zu. Hier unterstreichen die jüngsten Fortschritte erneut die außerordentliche Tiefe unserer Pipeline. Unser Partner Bayer

HealthCare hat im Verlauf des dritten Quartals einen weiteren HuCAL-Antikörper in die klinische Erprobung gebracht. Bei diesem Programm handelt es sich um ein weiteres Antikörperkonjugat (Antikörper-Wirkstoff-Verbindung) mit dem Code BAY94-9343. Dies ist das zweite Antikörperkonjugat, das Bayer in die Klinik bringt. Zur gleichen Zeit hat Bayer aber auch entschieden, die klinische Entwicklung seines ersten Konjugats BAY79-4620 einzustellen. In diesem Zusammenhang hat uns Bayer mitgeteilt, mit dem Antikörper weiterarbeiten zu wollen. Wir haben jedoch in unseren internen Statistiken dieses Programm als im präklinischen Stadium befindlich zurückgestuft.

Auch in unserer größten Kooperation haben wir spannende Fortschritte gesehen, da Novartis sein Programm BYM338 von der Erprobung der Phase 1 in zwei Studien der Phase 2 entwickelte. Dieses Programm gegen ein Zielmolekül im Bereich der Skelettmuskulatur wurde damit zum siebten HuCAL-Antikörper, der es in die klinische Erprobung der Phase 2 geschafft hat. Details zu den Studien sind auf der Website clinicaltrials.gov zu finden.

Kurz nach dem Quartalsende hat Hoffmann-La Roche bildgebende Daten zum anti-Amyloid-Ansatz des HuCAL-Antikörpers Gantenerumab veröffentlicht, der zur Behandlung von Alzheimer entwickelt wird. Die Studienergebnisse sind sehr ermutigend für dieses Gebiet, das eine große kommerzielle Chance darstellt und von einem bisher ungedeckten großen medizinischen Bedarf gekennzeichnet ist. Die wichtigste Erkenntnis war die dosisabhängige Reduzierung der Plaquebildung im Gehirn der teilnehmenden Patienten. Von besonderer Bedeutung war dabei das zügige Eintreten dieses Effekts innerhalb weniger Monate. Gantenerumab befindet sich nun in einer Anschlussstudie der Phase 2, für die 360 Patienten mit Frühsymptomen rekrutiert werden sollen.

Folie 5: 78 Therapeutische Antikörperprogramme aktiv; 19 Programme in der klinischen Entwicklung

Zur Abrundung des Überblicks über die therapeutischen Segmente unserer Geschäftstätigkeit zeigen wir Ihnen wie üblich den aktualisierten Stand unserer Pipeline. Am Ende des dritten Quartals belief sich unsere firmeneigene und mit Partnern betriebene Pipeline auf insgesamt 78 Programme, von denen sich 19 in der klinischen Entwicklung befanden. Im bisherigen Verlauf des Jahres haben zwei Partnerprogramme die Klinik erreicht; nach den aktuellsten uns zur Verfügung stehenden Informationen rechnen wir nicht damit, dass ein weiteres Programm in der klinischen Entwicklung von der Phase 1 in die Phase 2 vorrücken wird.

Folie 6: Update zu AbD Serotec

Ich möchte meinen Quartalsüberblick mit einem Blick auf AbD Serotec beschließen. Das bedeutendste Ereignis im Quartalsverlauf war hier das Abkommen mit Merck & Co. über den Einsatz unserer HuCAL-Technologie auf dem Gebiet der Impfstoffforschung. Daneben wurde im dritten Quartal mit dem Dana-Farber Cancer Institute in den USA ein Lieferabkommen geschlossen, in dessen Rahmen AbD Serotec Forschungswerkzeuge an Dana-Farber für deren Forschungsarbeit auf dem Gebiet der Infektionskrankheiten liefern wird. Neben den Umsatzerlösen aus den gelieferten Reagenzien hat MorphoSys bevorzugten Zugang zu Kommerzialisierungsrechten für Produkte, die aus dieser Kooperation hervorgehen. Darüber

hinaus hat AbD Serotec in Großbritannien mit dem Moredun Institute und dem Roslin Research Institute ein Abkommen geschlossen, in dessen Rahmen die von diesen beiden Instituten entwickelten Reagenzien uns zur Vermarktung zur Verfügung gestellt werden.

Damit bin ich am Ende meines Quartalsrückblicks und gebe nun weiter an Herrn Holstein für seine Finanzübersicht.

Jens Holstein, Finanzvorstand, MorphoSys AG

Vielen Dank, Herr Dr. Moroney.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich in wenigen Minuten die wichtigsten Finanzkennzahlen der ersten neun Monate 2011 zusammenfassen.

Folie 7: Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (IFRS)

Die Ergebnisse der ersten neun Monate 2011 wurden durch die Meilensteinzahlung von Novartis im ersten Quartal in Zusammenhang mit der Installation unserer HuCAL-Plattform am Novartis-Standort Basel geprägt. Verglichen mit dem Vorjahr sind die Konzernumsatzerlöse um 33 % auf 83,7 Millionen € gestiegen.

Die betrieblichen Aufwendungen haben sich vor allem aufgrund des Anstiegs des F&E-Aufwands um rund 17 % auf insgesamt 64,1 Millionen € erhöht. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung stiegen um 29 % auf insgesamt 41,9 Millionen €. In den ersten neun Monaten erhöhte sich der F&E-Aufwand für die firmeneigene Produkt- und Technologieentwicklung auf 26,1 Millionen €.

Das operative Konzernergebnis der ersten neun Monate 2011 belief sich auf 19,9 Millionen €. Der Periodenüberschuss stieg auf 13,0 Millionen €, was zu einem verwässerten Gewinn pro Aktie von 56 Cent führte.

Folie 8: Segmentberichterstattung

Betrachtet man die Segmente einzeln, dann erkennt man erneut den starken Einfluss, den die Meilensteinzahlung von Novartis sowohl auf den Umsatz als auch das Ergebnis des Segments Partnered Discovery hat. Die Cashflows des Segments Partnered Discovery finanzieren weiterhin in vollem Umfang alle unsere Entwicklungsaktivitäten.

Die Umsätze des Segments Proprietary Development erhöhten sich auf 1,9 Millionen €. Sie stammten aus finanzierten Forschungsleistungen in Zusammenhang mit den beiden Predevelopment-Programmen mit Novartis. MorphoSys hat die Option, nach Abschluss der Forschungsphase in diese Programme einzusteigen.

Bei AbD Serotec sehen Sie, dass deren Umsatzerlöse im Vergleich zu den ersten neun Monaten 2010 um 6 % von 15,0 Millionen € auf 14,1 Millionen € gesunken sind. Zu Ihrer Erinnerung: Die Umsätze von AbD Serotec im ersten Quartal 2010 waren durch einen großen OEM-Auftrag, der wesentlichen Einfluss auf Periodenumsatz und -ergebnis hatte, besonders hoch gewesen. Trotz eines starken Gegenwinds von der Währungsseite und des

anspruchsvollen Marktumfelds hat AbD Serotec für die ersten neun Monate 2011 eine operative Gewinnmarge von 3 % erwirtschaftet.

Folie 9: Konzernbilanz

Ein kurzer Blick auf die Bilanz zeigt, dass sich unsere Liquiditätsposition auf 143,0 Millionen € verbessert hat. Dies ist neben unserer Profitabilität im Vergleich zu vielen anderen Unternehmen in der Biotechnologiebranche erneut ein Beweis für unsere finanzielle Stärke.

Folie 10: Ausblick für 2011

Bevor wir uns Ihren Fragen stellen, möchten wir unsere Prognose für das Gesamtjahr 2011 aktualisieren. Wir bekräftigen für unser operatives Ergebnis die Bandbreite unserer Prognose von 10 bis 13 Millionen €. Trotz leicht unter Plan liegenden Umsätzen infolge von Währungseinflüssen und geringfügigen Verschiebungen von Meilensteinzahlungen. Verglichen mit den budgetierten Wechselkursen haben Kursschwankungen den Konzern mit mehr als 2 Millionen € belastet. Insbesondere aus diesem Grund wird AbD Serotec die ursprüngliche Umsatzschätzung nicht erreichen. Derzeit rechnen wir für AbD Serotec mit einem Umsatz für das Gesamtjahr von rund 20 Millionen €. Nichtsdestotrotz gehen wir davon aus, die bereits prognostizierte operative Gewinnmarge in diesem Segment von rund 4 % zu erreichen.

Wir möchten Ihnen bei dieser Gelegenheit auch einen Einblick in unsere weitergehende Planung geben.

Erste Priorität in operativer Hinsicht hat für uns die Weiterentwicklung unserer firmeneigenen klinischen Programme MOR103, MOR202 und MOR208. Wir erwarten, dass die Gesamtinvestitionen in 2012 für diese drei Programme tatsächlich deutlich niedriger ausfallen werden als in diesem Jahr. Die Hauptgründe dafür sind, dass erstens ein Großteil des teuren klinischen Materials bereits produziert wurde und zweitens die Studie der Phase 1b/2a für MOR103 in Rheumatoider Arthritis bald beendet sein wird. Obwohl wir letztlich die klinischen Daten der MOR103-Studie abwarten müssen, denken wir, dass MOR103 der erste eigene Wirkstoff sein wird, den wir in eine Partnerschaft einbringen. Ein wichtiger Punkt dabei ist hingegen, dass wir, um profitabel zu bleiben, auf Einkünfte hieraus keineswegs angewiesen sind. In Bezug auf den Umsatz bleibt die Basis, die wir durch die Kooperationen mit unseren Partnern aus der Pharmabranche und mit AbD Serotec aufgebaut haben, ausgesprochen solide. Sie können diese Basis in unseren diesjährigen Zahlen erkennen, wenn Sie die Meilensteinzahlung heraus rechnen, die wir im ersten Quartal von Novartis für den Technologietransfer erhalten haben.

Unsere Fähigkeit signifikant in Produkt- und Technologie-Entwicklung zu investieren und dabei gleichzeitig profitabel zu bleiben, bildet das Kernstück des Geschäftsmodells von MorphoSys und wir beabsichtigen, dies beizubehalten. Ich möchte dabei betonen, dass dies nicht zu Lasten unserer firmeneigenen Entwicklungsprogramme geschieht, die unverändert so schnell wie möglich vorangebracht werden sollen.

Meine Damen und Herren, damit bin ich am Ende meines Rückblicks auf die ersten neun Monate 2011 und gebe für die Frage- und Antwortrunde zurück an Frau Dr. Gutjahr-Löser.

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

Vielen Dank. Wir stehen Ihnen nun für Ihre Fragen zur Verfügung.

Fragen & Antworten-Runde:

Thomas Schiessle, EQUI.TS: Herr Dr. Moroney, meine Frage betrifft die Gesamtstrategie. Wenn ich die Zahlen richtig interpretiere, sind die F&E-Ausgaben im letzten Quartal zurückgegangen. Ist das der Beginn des gerade von Ihnen für das nächste Jahr angekündigten Rückgangs der F&E? Und in welchem Umfang sollten wir die niedrigeren F&E-Aufwendungen einarbeiten? Das wäre die eine Frage. Meine andere Frage bezieht sich auf AbD Serotec. Ihre Anstrengungen zur Geschäftsausweitung sind einerseits durchaus progressiv, andererseits sind die Zahlen wirklich schwach. Es gibt Gegenwind vom allgemeinen Geschäftsklima her und es wird angesichts der öffentlichen und allgemeinen Schuldendiskussion künftig noch mehr Gegenwind geben. Wie werden Sie darauf reagieren bzw. was sind Ihre Pläne, um der neuen Situation auf diesem Gebiet zu begegnen? Vielen Dank.

Dr. Simon Moroney: Vielen Dank, Herr Schiessle. Lassen Sie mich Ihre erste Frage zu den F&E-Investitionen im nächsten Jahr und bezüglich des Hinweises von Herrn Holstein beantworten, dass sie niedriger ausfallen werden als in diesem Jahr. Dies hängt ausschließlich mit den Programmen zusammen. Wie wir bereits sagten, genießt die Fortführung unserer firmeneigenen Programme absolute Priorität. Wir werden sie so zügig wie möglich und ohne irgendwelche Kompromisse verfolgen und entsprechend investieren. Dass unser F&E-Aufwand im nächsten Jahr niedriger sein wird, liegt daran, dass wir vorbereitende Maßnahmen für diese Programme bereits vorgenommen haben und die Hauptinvestitionen in das Programm MOR103 nahezu abgeschlossen sind.

Dies unterstreicht auch etwas, was wir bereits in der Vergangenheit gesagt haben, nämlich dass unsere F&E-Investitionen keine Einbahnstraße darstellen und nur stetig steigen werden. Sie hängen vielmehr vom Verlauf unserer Programme ab und können daher schwanken. Wir sind sehr froh darüber, dass wir trotz der Tatsache, dass wir die Programme so zügig wie möglich vorantreiben, im nächsten Jahr wirklich weniger in die F&E für firmeneigene Programme investieren müssen. Das halten wir für eine gute Nachricht und keinesfalls für ein Zeichen, dass wir in irgendeiner Weise unsere Prioritäten geändert haben oder Programme verlangsamen. Das ist eindeutig nicht der Fall. Und nun zu Ihrer Frage zur AbD Serotec. Für AbD Serotec ist das gegenwärtige Geschäftsumfeld ohne Zweifel eine Herausforderung. Wir haben den Gegenwind von der Währungsseite ebenso angesprochen wie den Forschungsmarkt, den wir insbesondere in Europa als eine Herausforderung empfinden. Der US-Forschungsmarkt ist zurzeit recht robust, worüber wir sehr froh sind. Aber der europäische Markt ist zurzeit sicherlich anspruchsvoll. Wenn wir jedoch einen Blick in die künftige Entwicklung von AbD Serotec werfen, dann sind ihre Aktivitäten, die sie zunehmend im Bereich Diagnostika unternimmt, das eigentlich Spannende.

In diesem Jahr hat unser Partner Proteomika das erste auf einem HuCAL-Antikörper beruhende diagnostische Produkt auf den Markt gebracht. In dieser Hinsicht rechnen wir aus unseren bestehenden Partnerschaften, die ihren Schwerpunkt auf dem Gebiet der Diagnostika haben, künftig mit weiteren Produkten. Darüber hinaus sind wir optimistisch, dass eine größere

Gewichtung des Gebiets der Diagnostika in den kommenden Jahren zu höherem Wachstum und steigender Profitabilität führen wird. Vielleicht mehr als durch unseren Fokus, den wir in der Vergangenheit auf Forschungsreagenzien gelegt hatten.

Thomas Schiessle: Darf ich eine Zusatzfrage zur AbD stellen?

Dr. Simon Moroney: Sicher.

Thomas Schiessle: Sie haben erwähnt, dass der erste Test von Proteomika mittlerweile auf dem Markt ist. Haben Sie bereits Kenntnis, wie der Markt auf diesen Test reagiert? Und dann haben Sie kürzlich die Zusammenarbeit mit dem Roslin- und dem Moredun-Institut im Veterinärbereich der Antikörper angekündigt. Wie beeinflusst das das Ergebnis? Und handelt es sich hierbei nur um ergänzende Aktivitäten oder wird daraus künftig eine tragende Umsatzsäule werden?

Dr. Simon Moroney: Zunächst zum Test von Proteomika. Hier stehen wir ja noch ganz am Anfang. Solche Tests messen die Werte von therapeutischen Antikörpern. Sie beruhen auf einem anti-idiotypischen Antikörper. Es ist eine der Stärken der HuCAL-Technologie, dass sie die Herstellung von Antikörpern ermöglicht, die an den Idiotypus bestehender Antikörper bindet. Wir halten dies für eine große Chance und registrieren ein deutliches Interesse daran, die Werte therapeutischer Antikörper in biologischen Proben quantifizieren sowie die Dosierungs- und Verschreibungsvorschriften in der medizinischen Versorgung betreuen und unterstützen zu können. Aber wie gesagt, dieser Test ist erst im Sommer auf den Markt gekommen, also vor gerade einmal ein paar Monaten. Daher ist es wirklich noch zu früh, etwas zu seiner Marktakzeptanz oder zu seiner möglichen Aufnahme zu sagen. Die Vereinbarungen mit den beiden Instituten Roselin und Moredun betreffen eine der Stärken von AbD Serotec und zwar den Veterinärbereich. Wir verfügen in unserem Produktangebot über eine große Auswahl veterinärmedizinischer Reagenzien und dieser Test baut darauf auf. Wir sehen beispielsweise einen wachsenden Bedarf an Tests zur Entdeckung von Seuchen in Tierbeständen. Ein derzeit besonders aktuelles Gebiet ist die Rindertuberkulose, für deren Entdeckung und Messung wir vor kurzem einen Test auf den Markt gebracht haben.

In diese Zusammenarbeit sind zwei der führenden Veterinärunternehmen in Großbritannien eingebunden. Wir werden von dieser Zusammenarbeit profitieren, da die sich aus ihr ergebenden Reagenzien exklusiv von AbD Serotec vermarktet werden. Dies passt also sehr gut zum bestehenden Portfolio und zur vorhandenen Kompetenz von AbD.

Mick Cooper, Edison Investment Research: Guten Tag. Ich habe eine Reihe von Fragen und zwar zur Pipeline und dann zu AbD Serotec. Können Sie uns bezüglich MOR202 etwas zum bisherigen Verlauf der Rekrutierung sagen? Bei MOR103 haben Sie kurz die Auslizenzierung angesprochen. Sollten wir hier davon ausgehen, dass Sie vor einer Auslizenzierung von MOR103 zunächst die Ergebnisse der anderen Studien, der Subkutan- und der MS-Studie, abwarten, oder könnten Sie MOR103 auch bereits vorher auslizenzieren? Und schließlich zu AbD Serotec. Hier sprachen Sie über die Fortschritte in den Lizenzabkommen mit Merck, Dana-Farber und auch mit dem Roslin Institute. Werden diese Abkommen den Gegenwind ausgleichen können, den Sie derzeit verspüren? Könnten Sie uns etwas zum prognostizierten Umsatzwachstum von AbD Serotec sagen?

Dr. Arndt Schottelius, Entwicklungsvorstand: Herr Cooper, ich werde Ihre erste Frage über die Rekrutierung für MOR202 beantworten und dann für die übrigen Fragen an Herrn Dr. Moroney weitergeben. Ich kann Ihnen versichern, dass die Rekrutierung planmäßig verläuft. Wir registrieren ein sehr großes Interesse seitens der Studienärzte, hervorgerufen unter anderem durch das – wie ich meine – recht innovative Studiendesign. Das verläuft alles wie geplant. Ich hoffe Sie verstehen, dass wir hier keine Einzelheiten nennen können. Aber es verläuft genauso, wie wir es wollten und wir konnten bereits einige Zwischenmeilensteine erreichen. Das läuft zu unserer Freude alles sehr gut.

Dr. Simon Moroney: Herr Cooper, lassen Sie mich mit dem Plan für MOR103 fortfahren. Wir haben nicht vor, mit der Partnersuche für dieses Programm bis zum Abschluss der Subkutan- und der MS-Studie zu warten. Wir beabsichtigen und planen, dieses Programm so zügig wie möglich in den Bereich rheumatoide Arthritis weiterzuentwickeln, ein – wie Sie wissen – wettbewerbsintensiver Bereich. Wie sind von den Mavrilimumab-Daten, auf die wir im Rückblick verwiesen haben, sehr ermutigt und werden im Fall positiver Studiendaten zu MOR103 so schnell wie möglich nach einem Partner für dieses Programm Ausschau halten.

Wie bereits in der Rede angesprochen haben wir dies noch nicht in unserer Planung berücksichtigt. Wir sind jedoch zuversichtlich, dass im Falle positiver Studienergebnisse das Interesse, das wir am Markt bereits registrieren, groß genug sein wird, um uns in die Lage zu versetzen, einen Partner für das Programm zu finden.

Mick Cooper: Vielen Dank.

Jens Holstein: Herr Cooper, lassen Sie mich Ihre Frage zu AbD beantworten. Wie Sie wissen, ist es derzeit noch zu früh für eine Prognose; wir werden unsere Prognose sowohl zu AbD als auch zum Konzern zu Beginn des nächsten Jahres geben. Natürlich haben unsere Initiativen für AbD positive Auswirkungen zumindest auf mittlere Sicht. Wir sind sehr optimistisch, dass uns hier eine kleine strategische Neuausrichtung gelingen wird, indem sich AbD mehr dem Bereich Diagnostik zuwendet. Einige dieser Maßnahmen, die wir in diesem Jahr getroffen haben, zielen genau in diese Richtung und werden durch die bisher erzielten Umsatzzahlen bestätigt. Ich denke, wir bewegen uns hier wirklich in die richtige Richtung, auch wenn ich dazu hier nicht mehr sagen kann. Wir freuen uns bereits darauf, mit Ihnen darüber detaillierter bei der Veröffentlichung unserer Prognose für AbD Anfang nächsten Jahres sprechen zu können.

Mick Cooper: Vielen Dank.

Sachin Soni, Kempen & Co: Guten Tag allerseits. Meine Frage bezieht sich auf die Daten für Mavrilimumab. Was ist Ihrer Meinung nach der Wettbewerbsvorteil von MOR103 verglichen mit Mavrilimumab?

Dr. Arndt Schottelius: Vielen Dank für diese Frage, Herr Soni, die ich beantworten werde. Sie fragen nach dem Differenzierungspotenzial. Zunächst einmal fühlen wir uns sehr ermutigt, da wir hier einen wirklich starken Beweis der klinischen Wirksamkeit sehen. Ein möglicher Vorteil könnte darin liegen – auch wenn es schwierig ist, so etwas im Vorhinein zu sagen –, dass wir an unterschiedlichen Zielmolekülen ansetzen. Wie Sie wissen, richtet sich Mavrilimumab gegen den Rezeptor. Dieser Rezeptor wird auf einigen Blutzellen, zirkulierenden Blutzellen, reichlich exprimiert, wohingegen wir auf den freien Liganden zielen. Dieser Ligand wird nicht in gleichem

Maße exprimiert. Wir wissen, dass er am Entzündungsherd exprimiert wird, aber weit weniger als andere Zytokine wie beispielsweise TNF oder IL1-beta. Wir glauben, dass es möglicherweise geringerer Mengen des Antikörpers bedarf, um die Zielmoleküle zu binden, was ein Vorteil bei der Dosierung sein könnte.

Sachin Soni: Es könnte also einen Dosierungsvorteil geben. Und in Bezug auf Nebeneffekte – wenn wir uns die Daten anschauen, dann sehen wir einen Rückgang der Kohlenmonoxid-Diffusionskapazität um mehr als das Doppelte als beim Placebo. Falls dies zutrifft, sehen Sie in einem solchen Nebeneffekt ein mögliches Problem, dass man bei der Behandlung von RA nicht richtig atmen kann oder halten Sie dies für einen vertretbaren Nebeneffekt?

Dr. Arndt Schottelius: Ich bin mir sicher, dass wir auf der ACR viel mehr Details zu diesen beschriebenen Nebeneffekte hören werden. Was ich dem Abstract entnehmen kann, erscheint mir wie ein klares und sehr gut zu handhabendes Sicherheitsprofil. Ich glaube, dass wir das Maß dieses Rückgangs verstehen müssen. Als ich die nicht sehr detaillierten Daten gesehen habe, kamen sie mir sehr unbedeutend, aus klinischer Sicht unbedeutend vor. Natürlich wird sich alles, was Auswirkungen auf die Atmung hat wie sicherlich auch die Diffusionskapazität, erst in den pulmonaren Endpunkten zeigen. Aber zum jetzigen Zeitpunkt erscheint es mir aus klinischer Sicht nicht bedeutsam. Wir werden uns die Einzelheiten anschauen müssen. Ich habe also bezüglich des bisher erkennbaren Sicherheitsprofils keinerlei Bedenken.

Sachin Soni: Schön. Vielen Dank.

Olav Zilian, Helvea: Hallo und vielen Dank für die Beantwortung meiner Frage, die sich an Herrn Dr. Schottelius richtet. Könnten Sie etwas zum Wirkstoff von Bayer sagen, der gestoppt wurde? Was war der Grund dafür?

Dr. Arndt Schottelius: Herr Zilian, uns liegen nicht alle Einzelheiten vor. Es wurden meines Wissens bestimmte klinische Symptome festgestellt und man ist dann offenbar zu dem Schluss gekommen, dass der mögliche Patientennutzen die potenziellen Risiken nicht länger überwog. Dies ist absolut nicht ungewöhnlich für eine Studie der Phase 1 und kommt in diesen frühen Studien des Öfteren vor. Wie gesagt, uns liegen die Einzelheiten nicht vor, aber zu einem solchen Zeitpunkt einer Studie muss man eine Abwägung von Risiken und Chancen vornehmen.

Dr. Simon Moroney: Ich halte es für ermutigend, dass Bayer das Programm nicht vollständig einstellt, sondern an dem Zielmolekül und offensichtlich auch an unserem Antikörper weiterhin interessiert ist. Sie haben uns gesagt, dass sie das Programm weiterführen wollen. Was uns betrifft, so haben wir den Wirkstoff bzw. das Programm in den Status eines präklinischen Programms zurückgestuft.

Olav Zilian: Gut, wenn sie an dem Antikörper weiter interessiert sind, dann stellt sich doch als nächste Frage, ob das auch für die Konjugat-Technologie gilt oder ob sie lieber den Antikörper für eine andere Art der Konjugation recyceln würden, eventuell sogar mit der Technologie eines anderen Unternehmens als Seattle Genetics?

Dr. Simon Moroney: Das sind so detaillierte Fragen, die Sie wirklich an Bayer richten sollten. Wir können sie Ihnen nicht beantworten. Es ist das Programm von Bayer; es ist zwar unser Antikörper, aber es ist ihr Programm. Ich meine, Ihre Fragen sollten Sie direkt an Bayer stellen.

Olav Zilian: Na gut, vielen Dank.

Elmar Kraus, DZ Bank: Guten Tag und vielen Dank für die Beantwortung meiner Frage. Eigentlich habe ich zwei Fragen. Eine bezieht sich auf die Aufwendungen für die firmeneigene F&E. Die ursprüngliche Prognose für das Gesamtjahr belief sich, wenn ich mich recht entsinne, auf 40 bis 45 Millionen Euro. Derzeit beläuft sich der F&E-Aufwand auf 25 Millionen Euro. Das deutet für mich darauf hin, dass Sie diese 40 bzw. 45 Millionen Euro nicht erreichen werden. Würde das dann nicht eine Anhebung der Prognose für das operative Ergebnis ermöglichen, wenn – wie wir im Vergleich von Q3 zu Q2 sehen – die F&E-Aufwendungen geringer ausfallen als erwartet? Und meine zweite Frage bezieht sich auf die nachhaltige Profitabilität. In diesem Jahr hatten wir ein hochprofitables Q1 sowie mit Q2 und Q3 zwei Verlustquartale, und Q4 wird mit hoher Wahrscheinlichkeit ebenfalls negativ ausfallen. Was macht Sie da so sicher, dass Sie auch für das Gesamtjahr 2012 einen Gewinn erwirtschaften werden, und das ohne eine hohe Meilensteinzahlung, wie Sie sie in diesem Jahr von Novartis erhalten haben?

Jens Holstein: Vielen Dank, Herr Kraus. Lassen Sie mich Ihre beiden Fragen beantworten. Bezüglich des F&E-Aufwands haben Sie Recht, das Q3 fiel etwas schwächer aus als das Q2. Aber das ist nicht wirklich erstaunlich, denn das Gleiche sehen wir, wenn man sich die Zahlen der Vergangenheit und dieses Jahres im Partnergeschäft anschaut. Man kann also von einer Art Saisonalität sprechen, denn grundsätzlich fallen die Kosten mit den Ergebnissen an, und außerdem gibt es die Sommerferien, die sich leicht auswirken. Sie haben Recht, wir stehen im Augenblick bei 25 Millionen Euro plus den Bereich Technologieentwicklung, den Sie hinzurechnen müssen. So sind wir auf unsere 26,1 Millionen Euro gekommen, die die Basis waren für unsere Prognose von 40 bis 45 Millionen Euro. Und es besteht eine gewisse Wahrscheinlichkeit, dass wir unterhalb der 40 Millionen Euro bzw. unterhalb der Bandbreite von 40 bis 45 Millionen Euro liegen werden, die wir prognostiziert haben. Und die Auswirkung auf das diesjährige Ergebnis? Wir haben gesagt, dass unsere Umsätze währungsbedingt und infolge der Verschiebung – kleinerer Verschiebungen – bei den Meilensteinen leicht niedriger ausfallen werden. Und das schlägt natürlich auch auf das Ergebnis durch. Wir haben für das Jahr 2011 eine Bandbreite von 10 bis 13 Millionen Euro prognostiziert; wir geben immer eine Bandbreite, da Sie nie genau vorhersehen können, welche Zahl schlussendlich erreicht wird. Aber das gleicht sich zu einem gewissen Teil wieder aus.

Elmar Kraus: Vielen Dank. Und meine Frage zu 2012?

Jens Holstein: Wie ich bereits im Zusammenhang mit AbD sagte, ist dies nicht der geeignete Zeitpunkt, um eine Prognose für 2012 abzugeben. Wir werden – wie ich bereits sagte – eine Prognose zu Beginn des kommenden Jahres geben, wenn wir dazu in der Lage sind.

Dr. Simon Moroney: Um das nur noch anzufügen, Herr Kraus. Wie wir bereits in der Rede ausgeführt haben, ist unsere Verpflichtung zum Erhalt der Profitabilität unumstößlich und wir sind völlig zuversichtlich, dass wir das auch erreichen werden.

Elmar Kraus: Vielen Dank für diese Klarstellung, Herr Dr. Moroney.

Gunnar Romer, Deutsche Bank: Eine Anschlussfrage zu Ihrem letzten Punkt. Erwarten Sie für das vierte Quartal einen ähnlichen Anstieg bei der mit Partnern betriebenen F&E wie im letzten Jahr?

Jens Holstein: Für das vierte Quartal 2011?

Gunnar Romer: Ja. Es ist im letzten Jahr von 4,7 Millionen Euro im dritten Quartal auf 6,3 Millionen Euro gestiegen und ich frage mich nun, ob wir für die mit Partnern betriebene F&E im vierten Quartal nun mit einem ähnlichen Anstieg zu rechnen haben?

Jens Holstein: Ich kann aus dem Kopf nicht sagen, wie hoch der Anstieg ausfallen wird, aber es wird einen leichten Anstieg geben. Wenn Sie die Istzahlen nehmen, d.h. wo wir nun im Q3 stehen, dann ist die Differenz zwischen Ihrer Zahl und der Istzahl im Q3 nicht so erheblich.

Gunnar Romer: Ja.

Jens Holstein: Auch wenn ich es nicht aus dem Kopf heraus sagen kann, ob es 6,3 Millionen Euro oder eine andere Zahl sein wird, es wird jedoch sicher einen Anstieg im Q4 geben im Vergleich zu Q3.

Gunnar Romer: Genau, danke. Und dann eine letzte Frage zu Ihrer Partnerpipeline. Ich erinnere mich, dass Sie in früheren Telefonkonferenzen angekündigt oder gehofft haben, dass wir noch in diesem Jahr Daten des Centocor-Programms sehen werden. Können Sie uns hier bitte auf den neuesten Stand bringen?

Dr. Simon Moroney: Die Aktualisierung, die wir Ihnen geben können, ist, dass wir zu diesem Zeitpunkt über keine Informationen verfügen. Daher ...

Gunnar Romer: Nach Ihrer besten Einschätzung, könnte es noch dieses Jahr oder doch erst im nächsten Jahr sein?

Dr. Simon Moroney: Sie wissen, dass es durchaus noch möglich ist, dass wir auf der ASH-Konferenz etwas sehen könnten. Für die ASH müssen die Abstracts meiner Meinung nach aber erst in einigen Wochen vorliegen. Wir werden das also mit Interesse abwarten müssen. Gehen wir einmal davon aus, dass die Ergebnisse zuerst auf einem Kongress vorgestellt werden. Wenn sie also nicht auf der ASH vorgestellt werden, dann wird es wohl nächstes Jahr werden.

Gunnar Romer: Gut, vielen Dank.

Olav Zilian, Helvea: Danke. Ich habe eine Frage an Herrn Dr. Moroney und zwar zu den Antikörperkonjugaten. Könnten Sie uns sagen, zu wie viel Prozent Ihre Programme für die Entwicklung von Antikörperkonjugaten sich im Frühstadium, sagen wir vor Abschluss der klinischen Entwicklung, befinden?

Dr. Simon Moroney: Um ganz ehrlich zu sein – ich habe die Zahlen nicht parat. Aber es gibt Programme für ADCs im Frühstadium, d.h. vor der Klinik, aber ich erinnere mich nicht an die genaue Zahl. Aber da es sich wirklich um Programme im Frühstadium handelt, also in der Erforschung oder in der Präklinik, spezifizieren wir nicht genau, wo diese Programme nun jeweils stehen.

Olav Zilian: Und wie schätzen Sie die Entwicklung dieser Technologie ein? Ist dieser Trend stabil oder gewinnt diese Entwicklung bei den Partnern aus der Pharmaindustrie an Interesse?

Dr. Simon Moroney: Es gibt aufgrund der Daten für T-DM1 von ImmunoGen und Genentech sowie nach der Zulassung von SGN-35 von Seattle Genetics ein klares Interesse. Keine Frage,

die Pharmaindustrie ist an diesem Format generell sehr interessiert. Daher erwarte ich auch, dass die Zahl der ADC-Programme in der gesamten Branche zunehmen wird.

Olav Zilian: Auch Programme, die von Partnern aufgelegt werden, von denen Sie bisher noch nichts gehört haben, wie möglicherweise Novartis?

Dr. Simon Moroney: Sie wissen, dass Novartis – ich glaube vor rund einem Jahr – eine umfangreiche Zusammenarbeit mit ImmunoGen eingegangen ist, in deren Rahmen Novartis Zugang zur ADC-Technologie von ImmunoGen für eine ganze Reihe von Zielmolekülen hat. Wenn Sie eins und eins zusammenzählen, können Sie vermutlich abschätzen, von wem die Antikörper für diese Programme kommen könnten. Das ist nur eines der allgemein bekannten Beispiele. Und ich bin mir sicher, dass auch andere Pharmaunternehmen dieses Format verfolgen, sei es mit den Technologien von ImmunoGen oder Seattle Genetics oder auch mit anderen Technologien als diesen beiden.

Olav Zilian: Gut, vielen Dank.

Mick Cooper, Edison Investment Research: Eine letzte Frage. Sollten wir dieses Jahr noch mit einer weiteren wichtigen Kooperation rechnen wie die mit Pfizer, die Sie im letzten Jahr im Zusammenhang mit der Slonomics-Technologie bekanntgegeben hatten?

Dr. Simon Moroney: Herr Cooper, wir geben keinerlei Prognosen und machen auch keine Vorhersagen in Bezug auf den Zeitpunkt, an dem wir Abkommen eingehen wollen, oder in Bezug auf den Partner oder den Vertragsumfang. Es ist einfach gängige Praxis, wenn wir uns zu diesen Dingen im Vorfeld nicht äußern.

Mick Cooper: Vielen Dank.

Martin Possienke, Equinet Bank: Hallo und guten Tag allerseits. Ich habe den Anfang der Telefonkonferenz leider nicht mitbekommen; es kann also durchaus sein, dass Sie bereits darüber gesprochen haben. Wenn ich mich recht erinnere, dann haben Sie in früheren Telefonkonferenzen von einem Wachstumspotenzial für den Konzernumsatz im zweistelligen Bereich gesprochen. Trifft dies noch zu?

Dr. Simon Moroney: Da wir vor dem Beginn des kommenden Jahres keine Prognose abgeben werden, werden wir am Jahresanfang unsere Prognose für das kommende Jahr abgeben.

Martin Possienke: Das ist schon klar. Dabei handelte es sich meiner Meinung nach jedoch eher um eine allgemeine Aussage über einen Zeitraum von mehreren Jahren.

Dr. Simon Moroney: Ja. Ich glaube, was in diesem Zusammenhang wirklich wichtig ist, ist die Frage, was für uns oberste Priorität hat. Die erste Priorität hat für uns, eine Umgebung zu schaffen, in der wir noch höheres Wachstum generieren können als in den Jahren zuvor. Der beste Weg für uns dafür ist einerseits die Erhaltung unserer Profitabilität, was für uns ein absolutes Muss ist, und andererseits die Fähigkeit, so viel wie möglich in unsere firmeneigene F&E zu investieren. Es wird immer wieder kurzfristige Entscheidungen geben, die wir zugunsten der kurzfristigen Entwicklung treffen könnten und die dann möglicherweise längerfristige Ziele beeinträchtigen. Beispielsweise könnten wir sagen, gut, im Interesse des kurzfristigen

Umsatzwachstums suchen wir eher früher als später Partner für unsere firmeneigenen Programme. Das wäre etwas, was wir sicherlich tun könnten. Wir sind jedoch der Überzeugung, dass es für uns als Unternehmen viel mehr Sinn macht, uns auf die Schaffung längerfristiger Werte zu konzentrieren. Und im vorliegenden Fall macht es mehr Sinn, diese Programme bis zum Nachweis der klinischen Wirksamkeit zu entwickeln und erst dann einen Partner zu suchen. Es sind also beim Abwägen von kurz- und längerfristig wirkenden Entscheidungen immer Kompromisse zu schließen. Aber unser Hauptaugenmerk liegt eindeutig auf der Schaffung langfristiger Werte und weniger auf kurzfristigen Aspekten.

Martin Possienke: Sicher, ich kann das auch nachvollziehen. Das könnte aber in einem Jahr eine schwierige Situation heraufbeschwören, wenn sich Ihre Umsätze sagen wir auf rund 80-90 Millionen Euro belaufen. Wären Sie in einer solchen Situation gewillt, Ihre F&E-Ausgaben um rund 20 Millionen Euro zu senken? Und wenn dies in 2012 der Fall wäre, könnten Sie wirklich Ihre F&E-Ausgaben um einen solchen Betrag senken?

Dr. Simon Moroney: Ja. Aber das ist eine rein hypothetische Frage und wir sollten uns hier nicht in Spekulationen ergehen. Ich denke, ein ganz wichtiger Punkt – und den haben wir bereits erwähnt, d.h. Herr Holstein hat in seiner Rede darauf hingewiesen – ist, dass die F&E-Ausgaben keine Einbahnstraße sind. Viele unserer F&E-Investitionen gehen an externe Dienstleister, insbesondere an Lohnfertiger beispielsweise. Das ist kostenintensiv und teuer. Und es spielt sich extern ab, d.h. es erfordert bei uns intern keine Räumlichkeiten und kein Personal. Dieser Bereich kann sich in beiden Richtungen extrem schnell verändern. So wurde ein Großteil der Lohnfertigungsarbeiten für unsere drei klinischen Programme bereits durchgeführt. Dies bedeutet, dass für diesen speziellen Bereich im nächsten Jahr weniger Kosten anfallen werden. Es ist wirklich wichtig, dass Sie beim Blick auf unsere F&E-Ausgaben nicht der Ansicht sind, dass sie immer nur steigen werden; sie können vielmehr auch deutlich sinken.

Martin Possienke: Danke. Die Hauptbotschaft ist also "Profitabilität ist das Wichtigste"?

Dr. Simon Moroney: Wir fühlen uns der Profitabilität verpflichtet, die ein wichtiger Bestandteil des Geschäftsmodells von MorphoSys ist. Damit sind wir wirklich untrennbar verbunden. Und zum anderen wollen wir die Wertschöpfung durch Investitionen in unsere firmeneigene F&E maximieren. Jeder von uns hier ist – glaube ich – so mit dieser Branche vertraut, dass er weiß, dass Biotechnologieunternehmen echte Werte nur durch die Eigenproduktentwicklung schaffen.

Martin Possienke: Gut. Vielen Dank.

Gary Waanders, Nomura Code: Hallo, ich habe eine ganz einfache Frage zum Cash. Wo werden Sie Ihrer Ansicht nach am Jahresende liegen? Ich habe gesehen, dass Ihr Bestand an liquiden Mitteln seit dem Ende des ersten Halbjahres um rund 3 Millionen Euro gestiegen ist trotz eines Verlusts von 3 Millionen Euro. Dieses Delta kommt möglicherweise aus der Umsatzabgrenzung und den dortigen Veränderungen. Könnten Sie uns erläutern, wie sich dies bis zum Jahresende entwickeln könnte in Anbetracht dessen, dass Sie keine klinischen Neuzugänge mit den entsprechenden Meilensteinzahlungen erwarten?

Jens Holstein: Guten Tag, Herr Waanders. Wir haben bisher keine Prognose hinsichtlich unserer Liquiditätsposition gegeben und wir wollen dies auch nicht tun. Die Liquiditätsposition

ist unsere Kriegskasse für Akquisitionen, wie beispielsweise im Fall von Sloning und der Einlizenzierung des Xencor-Wirkstoffs im letzten Jahr. Daher haben wir bisher in der Vergangenheit nie eine Prognose zur Liquidität abgegeben. Merksatz für Sie war immer, dass sich die Entwicklung des operativen Ergebnisses und der liquiden Mittel annähernd in der gleichen Größenordnung bewegt. Diese Entwicklung verlief mehr oder weniger parallel. Ab und zu gibt es eine kleinere Abweichung, wenn einmal das operative Ergebnis höher ausfällt oder es beim Cash Veränderungen gibt wie beispielsweise Steuerzahlungen oder ähnliches. Darauf werden wir sicherlich in der Zukunft mehr zu achten haben als wir das in der Vergangenheit getan haben. Aber ich möchte jetzt keine detaillierten Angaben zur Liquiditätsposition machen. Wir haben das bisher nicht gemacht und ich möchte damit erst gar nicht anfangen.

Gary Waanders: Das hier und jetzt zählt. Aber trotzdem vielen Dank.

Dr. Simon E. Moroney, Vorstandsvorsitzender, MorphoSys AG

Am Ende der Telefonkonferenz möchten wir die Kernaussagen gern noch einmal hervorheben. Erstens: Unsere firmeneigene Pipeline entwickelt sich gut, von der nun ein dritter Antikörper in die klinische Erprobung geht. Wir sind mit allen unseren Entwicklungsprogrammen auf Kurs und werden am Jahresende wie geplant insgesamt fünf firmeneigene klinische Studien betreiben. Und zweitens: Auch die mit Partnern betriebene Pipeline entwickelt sich gut. Mit insgesamt 78 Programmen und mit 7 Programmen in der Phase 2 umfasst unsere Pipeline mehr Programme als jemals zuvor. Der Tag rückt näher, an dem wir klinische Daten von zahlreichen dieser Studien sehen werden.

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

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[®], arYla[®], CysDisplay[®] und RapMAT[®] sind eingetragene Warenzeichen der MorphoSys AG.