

Segment-Überblick

Evotec OAI ist in drei Geschäftsbereichen tätig:

- > Discovery Programs Division: eigene Arzneistoffkandidaten
- > Discovery and Development Services: Auftragsforschung und -entwicklung
- > Tools and Technologies | Evotec Technologies: Geräte und Technologien

Discovery Programs Division (DPD)

Evotec OAI's Discovery Programs Division (DPD) baut ein eigenes Portfolio von Arzneistoffkandidaten auf. Über Jahre hinweg hat das Unternehmen seine Kompetenz in der Assayentwicklung, dem Screening, der chemischen Synthese und Substanzoptimierung eingesetzt, um für seine Kunden neue Wirkstoffe zu finden und zu entwickeln – und dies mit großem Erfolg. In der eigenen Forschung hat DPD Wissen über Erkrankungen des zentralen Nervensystems (ZNS) in Evotec Neurosciences (ENS) und über Stoffwechselerkrankungen im Joint Venture mit DeveloGen aufgebaut. Durch die vollständige Übernahme von ENS im März 2005 verfügt das Unternehmen heute über eine attraktive eigene ZNS-Pipeline. DPD beabsichtigt, laufende Programme weiterzuentwickeln, ihre Aktivitäten auszuweiten und viel versprechende Substanzen nach dem Nachweis ihrer Wirksamkeit (Proof-of-concept) auszulizenzieren – an Pharmaunternehmen, die nach neuen Wirkstoffen suchen, um ihre Pipelines zu stärken.

Discovery and Development Services (DDS)

Evotec OAI's Geschäftsbereich Discovery and Development Services (DDS) unterstützt zahlreiche internationale Kunden sowie eigene Forschungsprogramme im Bereich Discovery Programs Division bei der Entwicklung pharmazeutischer Wirkstoffe. Die innovative industrielle Plattform, die das Unternehmen in der Forschung einsetzt, ist sowohl bei Pharma- als auch von Biotechnologie-Unternehmen gefragt. Pharmaunternehmen nutzen sie zur Steigerung ihrer Produktivität, Biotechnologie-Unternehmen ergänzen so ihre fehlende Expertise auf einigen Gebieten der Wirkstoffforschung. Dank seines umfangreichen Leistungsspektrums vom ersten Screening bis zur Produktion von Wirkstoffen für klinische Studien, einer umfangreichen Erfolgsbilanz und seiner herausragenden Kundenbeziehungen hat sich der Geschäftsbereich DDS über die Jahre zu einem der am schnellsten wachsenden Anbieter von Forschungsdienstleistungen entwickelt.

Tools and Technologies (Evotec Technologies | ET)

Evotec Technologies (ET) entwickelt innovative Technologien und Geräte für die Wirkstoffforschung in der pharmazeutischen und biotechnologischen Industrie sowie für akademische Forschungsinstitute. Das Unternehmen ist Spezialist für hochmoderne, automatisierte und miniaturisierte Prozesse und Analysetechnik, und zwar durch die nahtlose Integration von Hardware, Software und Bioware-Modulen. Zum Produktportfolio von ET gehören optische Detektionssysteme für einzelne Zellen und Moleküle, automatisierte Systeme zur Handhabung von Flüssigkeiten, Hochleistungsrobotik, Datenverwaltung und -auswertung sowie Mikrotiter-Platten, Chips und Testsysteme (Assays). Der weltweite Erfolg seiner Produkte und die Kompetenz des Unternehmens in der Anwendungsbiologie verschaffen ET einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil.

Inhalt

02	Highlights 2004
04	An unsere Aktionäre
06	Unsere Strategie Evotec OAI baut Pharma-Pipelines
12	Geschäftsbereiche Stärken bündeln
28	Bericht aus Forschung und Entwicklung Portfolioumschichtung
35	Status- und Prognosebericht Unsere Leistungen 2004
46	Evotec OAI-Aktien
50	Corporate Governance
53	Konzernabschluss
80	Bericht des Aufsichtsrats
82	Aufsichtsrat und Vorstand
84	Finanzkalender und Impressum Kennzahlen Evotec OAI weltweit Glossar

Die wichtigsten Kennzahlen Evotec OAI AG

	Seite		2003	2004	Δ04 03 in %
Ergebnis					
Umsatz	36	T€	77.228	72.730	-5,8
F&E-Aufwand	38	T€	15.466	13.772	-11,0
Operativer Verlust ¹⁾	37	T€	5.106	11.759	130,3
Fehlbetrag	39	T€	14.242	84.203	491,2
EBITDA	39	T€	4.086	-3.246	-179,4
Cashflow	40	T€	-1.333	-3.624	-171,9
Bilanz					
Eigenkapital	41	T€	172.101	102.010	-40,7
Investitionen ²⁾	40	T€	14.204	1.646	-88,4
Cash inklusive					
Wertpapiere	40	T€	19.471	15.277	-21,5
Bilanzsumme	41	T€	220.919	138.534	-37,3
Mitarbeiter					
Mitarbeiter am 31.12.	42		644	646	0,3
Pro Aktie					
Ergebnis	47	€	-0,40	-2,30	-475,0

¹⁾ Vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Wertberichtigung

²⁾ Kauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögensgegenständen, ohne Finanzierungs-Leasing

v = Value | »Wertschöpfung«

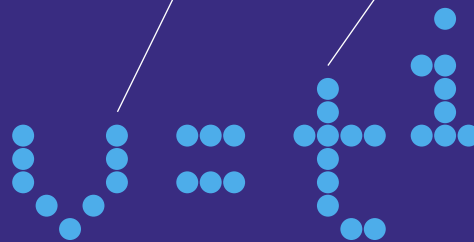
Pharmazeutische Unternehmen schaffen Werte, indem sie Ärzte und Patienten mit neuartigen Medikamenten versorgen. Um an entsprechende Wirkstoffe zu gelangen, betreiben sie nicht nur eigene Forschung, sondern ergänzen diese aus externen Quellen. Dabei setzen sie auf starke Partner, die die Größe, das Know-how und die Erfahrung haben, um ihre Entwicklungs-Pipelines kontinuierlich mit neuen Arzneistoffkandidaten aufzufüllen.

t = Target | »Biologische Zielstruktur«

Viele Biotechnologie-Unternehmen und Forschungsinstitute haben eine große Zahl biologisch bedeutsamer Zielstrukturen (Targets) entdeckt und validiert, für die sich neue Wirkstoffe entwickeln lassen. Oft werden diese Targets jedoch mangels Finanzmittel und Ressourcen in der chemischen Forschung nicht weiter genutzt. Eine der wichtigsten Herausforderungen dieses Jahrzehnts ist es, die Werte, die in diesem ungenutzten Reservoir schlummern, auszus schöpfen.

i = Integration

Evotec OAI beabsichtigt mit ihrer integrierten Forschungsplattform, diese verborgenen Werte von Biotechnologie-Unternehmen und Forschungsinstituten zu heben: Sie entwickelt auf Basis deren Targets neue Arzneistoffkandidaten, die für die Pharmaindustrie von großem Interesse sein können. Es ist der Anspruch des Unternehmens, ein führender Anbieter von hochwertigen Arzneistoffkandidaten für die Pharma- und Biotech-Industrie zu werden.

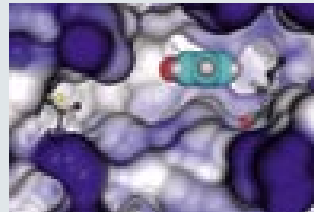


Wertschöpfung durch Integration

Die Entwicklung pharmazeutischer Wirkstoffe zur Behandlung bisher nicht oder nur unzureichend therapierbarer Erkrankungen ist ein höchst komplexer Prozess. Seine erfolgreiche Durchführung wird durch die Integration zahlreicher Disziplinen entlang der gesamten Prozesskette bestimmt. Je intelligenter diese Integration gelöst ist und je größer das Qualitätsniveau der Einzeldisziplinen, desto größer ist die Aussicht auf neue Medikamente. Evotec OAI erreicht auf vielen Gebieten der chemischen und biologischen Forschung allerhöchstes Niveau. Das Unternehmen hat diese Fähigkeiten zu einem effizienten Forschungsprozess integriert, um der Pharma- und Biotech-Industrie hochwertige Arzneistoffkandidaten zur Verfügung zu stellen.

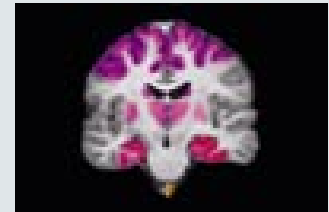
Highlights 2004

Evotec OAI arbeitet erfolgreich mit zahlreichen Pharma- und Biotechnologie-Unternehmen zusammen. Ausgewählte Vertragsabschlüsse und Höhepunkte aus dem Jahr 2004 sind auf dieser Doppelseite dargestellt. Besonders hervorzuheben sind die strategische Partnerschaft mit Boehringer Ingelheim, der umfangreiche Chemievertrag in der Forschung mit Roche, die Fortschritte mit DeveloGen im Bereich Stoffwechselerkrankungen sowie die erfolgreiche Unternehmensentwicklung von Evotec Neurosciences.



Februar

- > Evotec OAI und Toray Industries vereinbaren Kooperation zur Entwicklung von Arzneistoffkandidaten



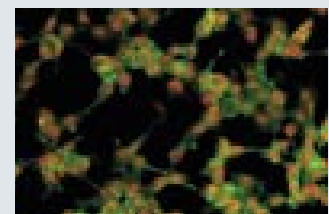
März

- > Evotec Neurosciences lizenziert selektive Antagonisten für NMDA NR2B Rezeptor-Subtypen von Roche
- > Evotec OAI und Panacos vereinbaren Kooperation in der medizinischen Chemie zur Entwicklung neuartiger Wirkstoffe gegen HIV
- > Evotec Neurosciences schließt erste Finanzierungsrunde in Höhe von 25 Millionen €



August

- > Seikagaku wählt Evotec OAI als Partner für Assayentwicklung und Screening
- > Zweiter Wirkstoff im Joint Venture mit DeveloGen in Phase der Leitstruktur-Optimierung vorangeschritten



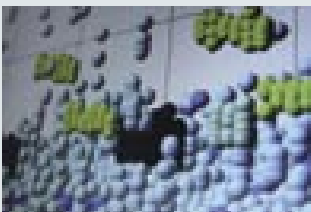
September

- > Allianz in der Wirkstoffforschung zwischen Evotec Neurosciences, Evotec OAI und Boehringer Ingelheim zur Identifizierung von auf GPCR-Modulatoren basierenden neuen Medikamenten
- > Evotec Technologies und QIAGEN demonstrieren den erheblichen Nutzen der Kombination hoch auflösender, bildbasierter Analysensysteme mit RNAi-Anwendungen



April

- > Evotec OAI erhöht Anteil an Tochtergesellschaft ProPharma auf 81%
- > Evotec OAI und Fujisawa vereinbaren Zusammenarbeit im virtuellen Screening und in der medizinischen Chemie
- > Evotec OAI und Oxford Bioscience Partners erweitern ihre Kooperation durch Einbeziehung von EVOrationale™, Evotec OAI's neuer Plattform für die zielgerichtete Wirkstoffentwicklung



Oktober

- > ALTANA Pharma wählt Evotec OAI als Partner für ein Programm zur Identifizierung von Kinase-Leitstrukturen



Mai

- > Evotec OAI und Roche vereinbaren weltweite, strategische Forschungs Kooperation auf dem Gebiet der Chemie
- > Guilford Pharmaceuticals wählt Evotec OAI als Partner für Assayentwicklung und Screening
- > Evotec OAI schließt Forschungsvereinbarung mit NuVios ab



Dezember

- > Evotec Technologies liefert EVOscreen® und Opera™ nach Korea



Juni

- > NeuroNova AG wählt Evotec OAI zum Partner in der Testsystementwicklung und im Screening
- > Evotec OAI absolviert erfolgreich FDA-Inspektion



Juli

- > Erfolgreiche Platzierung von Evotec OAI-Aktien
- > Biogen Idec wählt Evotec OAI als Servicepartner für die chemische Prozessentwicklung
- > Morphochem wählt Evotec OAI als Partner für die chemische und pharmazeutische Entwicklung ihres neuartigen Antibiotikums Oxaquin®
- > Evotec OAI setzt in bedeutendem Forschungsprogramm von ActivBiotics ihre neue Plattform für die zielgerichtete Wirkstoffentwicklung, EVOrationale™, ein

An unsere Aktionäre



Jörn Aldag
Vorstandsvorsitzender

2004 war für Evotec OAI hinsichtlich Umsatz- und Ergebnisentwicklung ein schwieriges Jahr. Zwar setzen unsere Auftragsforschung (Discovery and Development Services, DDS) und unser Gerätegeschäft (Evotec Technologies, ET) nach wie vor Maßstäbe in der Branche, jedoch ist es eine enorme Herausforderung, als Dienstleistungsunternehmen in einem stagnierenden pharmazeutischen Outsourcing-Markt und bei schwachem US-Dollar ein dauerhaftes Wachstum aufrecht zu erhalten.

Dennoch sind wir hinsichtlich der Zukunftsaussichten für Evotec OAI optimistisch. 2005 wird ein richtungsweisendes Jahr für die Entwicklung unseres Unternehmens sein, und wir haben erfolgreich Schritte eingeleitet, um Evotec OAI auf Wachstumskurs zu halten:

Ausbau der eigenen Wirkstoffforschung

2005 wird das Jahr sein, in dem unsere Strategie, eigene Wirkstoffe zu entwickeln, stärker in den Vordergrund tritt. Wir suchen intensiv nach Möglichkeiten zum Ausbau unserer eigenen Pipeline von Arzneistoffkandidaten, um einen noch größeren Teil der Wertschöpfung von Evotec OAI's Wirkstoffforschung und -entwicklung für unsere Aktionäre zu bewahren. Als ersten, bedeutenden Schritt in diese Richtung haben wir Evotec Neurosciences (ENS) Anfang März 2005 wieder vollständig übernommen. Darüber hinaus hat sich eine Gruppe von Investoren

dazu verpflichtet, im Rahmen einer umfangreichen PIPE-Finanzierung neue Evotec OAI-Aktien im Wert von 27 Mio. € zu zeichnen. Insgesamt werden Evotec OAI somit mehr als 60 Mio. € für die Finanzierung des weiteren Wachstums unserer Gesellschaft zur Verfügung stehen – eine solide Grundlage, um die Forschungsprogramme von ENS voranzutreiben. Bereits 2006 sollen zwei Arzneistoffkandidaten in der Phase der klinischen Entwicklung sein und zumindest einer im Jahr 2008 das Stadium des »Proof of concept«, d. h. den Wirksamkeitsnachweis im Menschen, erreicht haben und damit für die Auslizenzierung an entsprechende Partner zur Verfügung stehen soll. Zudem werden wir unsere Einlizenzierungs- und Auslizenzierungsaktivitäten verstärken und unsere interne Expertise ausbauen, um mehr Projekte auch in späteren Entwicklungsphasen verfolgen zu können.

ENS hat ein viel versprechendes Wirkstoffportfolio zur Behandlung von Erkrankungen des zentralen Nervensystems (ZNS) aufgebaut. Am weitesten fortgeschritten sind die NR2B-subtypspezifischen NMDA-Rezeptorantagonisten, die das Unternehmen von Roche einlizenziert hat. Sie sollen zur Behandlung von Alzheimer, Parkinson und neuropathischen Schmerzen entwickelt werden und gelangen voraussichtlich schon dieses Jahr in die klinische Prüfung. Durch Kombination der ENS-Pipeline mit Evotec OAI's leistungsstarker, industrieller Forschungsplattform verfügen wir als vollständig integriertes Biotechnologie-Unternehmen über alle Voraussetzungen, um eine ZNS-Pipeline präklinischer und klinischer Projekte aufzubauen, die so umfangreich ist, dass sie auch den in unserer Branche allgemein üblichen Ausfallraten standhalten kann. Wir sind davon überzeugt, dass wir über die richtigen Technologien, Fähigkeiten und Mitarbeiter verfügen, um in der Wirkstoffforschung und -entwicklung auf dem Gebiet der ZNS-Erkrankungen erfolgreich zu sein. Die Erfolge, die wir in zahlreichen Kundenprojekten in der Auftragsforschung erzielt haben, unsere Fortschritte mit ENS und in unserer Partnerschaft mit DeveloGen bestärken uns in unserer Ansicht.

Unsere Strategie, eine eigene Pipeline aufzubauen, ist deshalb besonders viel versprechend, weil wir damit

- > unsere über Jahre gewonnene Erfahrung und Kompetenz in der Wirkstoffforschung und -entwicklung wesentlich wirksamer einsetzen;
- > unsere Partnerschaften weiterentwickeln, die wir in den vergangenen Jahren mit führenden Pharma- und Biotechnologie-Unternehmen aufgebaut haben;

- > unser langfristiges Umsatz- und Ertragspotential steigern, indem wir zunehmend am Entwicklungserfolg von Arzneistoffkandidaten partizipieren;
- > den Bedarf unserer Pharma-Kunden, zunehmend Produkte einzulizenzieren, auf besondere Weise adressieren.

Verstärkt Augenmerk auf die Cash-Generierung in der Auftragsforschung

Unser Auftragsforschungsgeschäft (Discovery and Development Services, DDS) startet dynamisch in das Jahr 2005. Der Markt für Forschungsdienstleistungen zeigt sich zwar nach wie vor schwach, jedoch investieren Biotechnologie-Unternehmen zunehmend in die Entwicklung ihrer klinischen Arzneistoffkandidaten. Evotec OAI profitiert von diesem Trend: Die Unternehmen schätzen unsere umfassenden Lösungen und unsere Beratungsleistungen, mit der wir sie bis zur Markteinführung neuer Medikamente unterstützen.

Die Auftragsforschung bleibt auch weiterhin das Herzstück unseres Geschäfts. Es ist die Basis für den Erfolg auch unserer eigenen Forschungsprogramme. In dieser Geschäftseinheit beabsichtigen wir, unseren Marktanteil bei traditionellen Formen der Forschungsdienstleistungen zu halten und auf dem Gebiet höherwertiger, strategischer Kooperationen (wie z.B. der Partnerschaft mit Boehringer Ingelheim, siehe Seite 11) auszubauen, bei denen wir an den Chancen und Risiken der Forschungsprogramme beteiligt sind. Statt nur den kurzfristigen Umsatz zu maximieren, verbessern wir so unsere längerfristigen Ertragsaussichten, denn aus diesen Partnerschaften können sich erhebliche Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligungen ergeben. Zusammen mit konsequentem Kostenmanagement soll dies liquide Mittel freisetzen, die wir dann in unsere eigenen Forschungsprogramme reinvestieren.

Wir sind überzeugt, dass der Geschäftsbereich DDS:

- > auf unserer ausgezeichneten Reputation für Kundenservice und Qualität in der Wirkstoffforschung und -entwicklung weiter aufbauen wird;
- > einen erheblichen Beitrag zu unseren internen Forschungsprogrammen leisten wird, durch Nutzung seiner targetspezifischen Expertise, seiner umfangreichen Kompetenzen im Screening, der medizinischen Chemie und der Herstellung von Wirkstoffen, ergänzt durch modernste Technologien und einen hohen Integrationsgrad;

- > liquide Mittel erwirtschaften wird, die zur Finanzierung unserer eigenen Wirkstoff-Pipeline beitragen.

Insgesamt sind wir für 2005 gut gerüstet – ein Jahr, das eine spannende Phase in der Entwicklung unseres Unternehmens einläutet. Mit der Zielsetzung, ausgewählte Substanzen auch auf eigene Rechnung bis zum Wirksamkeitsnachweis im Menschen zu entwickeln, wird Evotec OAI wesentlich mehr Wert aus ihrer Forschung für pharmazeutische Unternehmen generieren. Bereits Ende 2005 sollte sich der Wert des Unternehmens an der ausgewogenen Kombination von Parametern zweier erfolgreicher Geschäftsfelder orientieren: an den Allianzen, den Produktdaten und dem Pipeline-Wachstum einer eigenen Wirkstoffentwicklung sowie an dem Umsatz und dem Ergebnis einer hochwertigen Auftragsforschung.

Wir danken unseren Aktionären, Kunden und engagierten Mitarbeitern für ihre Unterstützung und ihr Vertrauen. Wir werden sie selbstverständlich im Verlauf des Jahres über unsere Fortschritte bei der Umsetzung unserer spannenden Strategie, eigene neue Wirkstoffe zu entdecken und zu entwickeln, informieren.



Jörn Aldag
Vorstandsvorsitzender

Evotec OA Pharma-F

OAI baut Pipelines

Im Laufe der Jahre hat sich Evotec OAI zu einem Unternehmen entwickelt, das nahezu alle Fähigkeiten in der Wirkstoffforschung und -entwicklung unter einem Dach vereint. Mit diesen Fähigkeiten unterstützt das Unternehmen die Pharma- und Biotech-Industrie beim Aufbau von Arzneistoff-Pipelines. Über dieses hochwertige Auftragsforschungsgeschäft hinaus verfolgt Evotec OAI die Strategie, eine eigene Pipeline von Arzneistoffkandidaten aufzubauen. Damit adressiert das Unternehmen den steigenden Bedarf seiner Pharma-Kunden, Produkte einzulizensieren und partizipiert am großen Potential der pharmazeutischen Forschung. >>>

>>> Evotec OAls Fähigkeiten in der Identifizierung und Optimierung von aussichtsreichen Arzneistoffkandidaten und ihre industrielle Forschungsplattform, die sich bereits in zahlreichen Kundenprojekten bewährt haben, sowie die kürzlich erfolgte Akquisition von Evotec Neurosciences verleihen dem Unternehmen die notwendige Stärke und Expertise. Der Erfolg dieser Strategie wird bestimmt werden durch den Entwicklungsfortschritt von Evotec OAls Arzneistoffkandidaten, die Auslizenzierung dieser Substanzen für die klinische Entwicklung und Vermarktung sowie durch ein nachhaltiges Wachstum der Pipeline von Evotec OAl.

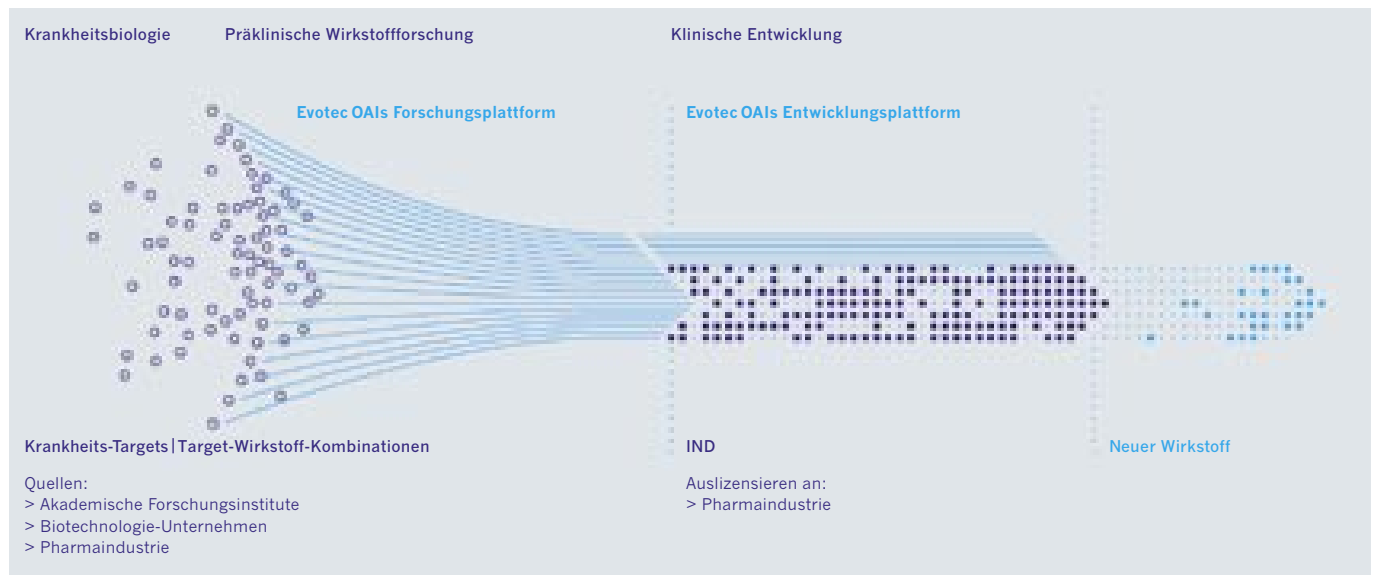
Evotec OAl gehört zu den weltweit führenden Anbietern von Auftragsforschungslösungen für die Life-Science-Industrie. Wir verfügen über eine der modernsten industriellen Plattformen zur Erforschung und Entwicklung pharmazeutischer Wirkstoffe. Damit generieren wir innovative Arzneistoffkandidaten, die schließlich in klinischen Studien am Menschen getestet werden.

Unser Geschäftserfolg ist maßgeblich durch unsere Strategie bestimmt, uns auf die Bedürfnisse unserer Kunden, der führenden Unternehmen aus der Pharma- und Biotech-Industrie, einzustellen und ihre Erwartungen möglichst zu übertreffen. Im Laufe der vergangenen Jahre haben wir uns über diese Kooperationen immer weiter entfaltet und dabei unsere Kompetenzen erweitert: von der Technologieentwicklung über Screening, medizinische Chemie und Wirkstoffherstellung bis hin zu einem Angebot vollständig integrierter Forschungs- und Entwicklungsleistungen.

Heute haben zahlreiche Faktoren das makroökonomische Umfeld in unserer Industrie verändert. Dies hat zu einer Verschiebung der Geschäftsziele und Prioritäten der pharmazeutischen Industrie – unserer Hauptkundengruppe – geführt. In der Vergangenheit konnten Pharmaunternehmen überdurchschnittliche Umsätze und Erträge erzielen, die wiederum in neue Forschungsprojekte eingeflossen sind. Diese Situation hat sich in den letzten Jahren merklich verändert. Globaler Preisdruck und das Auslaufen des Patentschutzes für wichtige Produkte belasten die Industrie. Zudem steigen die Kosten für Produktneuentwicklungen kontinuierlich, und die Zulassungsbedingungen sind schärfer geworden. Spektakuläre Rückrufaktionen von Produkten wie in den bekannten Fällen Lipobay® und VIOXX®, bei denen Milliarden-Umsätze weggebrochen sind, führten zu einer weiteren Verschärfung der Lage. Sie belasten nicht nur die betroffenen Unternehmen, sondern die gesamte Branche.

Die Antwort der Pharmaindustrie auf diesen externen Druck ist eindeutig: Die frühe Forschung hat heute geringere Priorität. Die Unternehmen konzentrieren sich vielmehr auf reifere Arzneistoffkandidaten, um zügig neue Produkte auf den Markt zu bringen. Die Voraussetzung hierfür ist die verstärkte Bündelung ihrer Ressourcen insbesondere für die späte klinische Entwicklung und das Marketing. In diesen Bereichen hat die pharmazeutische Industrie am deutlichsten größtenbedingte Wettbewerbsvorteile. Die Herkunft der Arzneistoffkandidaten – aus eigener Forschung oder aus Lizenznahme – ist dabei weniger bedeutend als früher.

Evotec OAI: Partner der Pharma- und Biotech-Industrie



Hierin liegen enorme Chancen für Unternehmen wie Evotec OAI, die umfangreiche Fähigkeiten in der Forschung und Entwicklung von pharmazeutischen Wirkstoffen aufgebaut haben und neben ihrem hochwertigen Dienstleistungsangebot solche Arzneistoffkandidaten für klinische Studien zuliefern können. Dabei sollte es uns eine Geschäftsstrategie, die die mit einer eigenen Wirkstoffentwicklung verbundenen höheren Chancen und Risiken gegeneinander abwägt, erlauben, einen größeren Teil der Wertschöpfung für unsere Aktionäre zu bewahren:

1. In unserer Auftragsforschung (Discovery and Development Services) werden wir unsere engen Kundenbeziehungen, die wir im Laufe der Zeit aufgebaut haben, mit unverändertem Engagement weiter pflegen. Wir werden im Kundenauftrag weiter qualitativ hochwertige Forschungsergebnisse generieren und unsere Plattform so kontinuierlich an den höchsten Industriestandards messen. Dabei werden wir jedoch vermehrt Aufträge annehmen, die das Potential bieten, höhere Margen zu erzielen. Wir beabsichtigen, über Kooperationen mit Biotechnologie-Unternehmen oder akademischen Forschungsinstituten Zugang zu innovativer Krankheitsbiologie zu bekommen und diese in Forschungskollaborationen mit pharmazeutischen Unternehmen einzubringen. Dabei werden unsere Dienstleistungen zum Teil erst bei Lieferung definierter Forschungsergebnisse (z. B. Arzneistoffkandidaten oder INDs) vergütet (siehe Kooperation mit Boehringer Ingelheim, Seite 11). Zusätzliche Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligungen ermöglichen es Evotec OAI, stärker auch an dem wirtschaftlichen Erfolg ihrer Forschung zu partizipieren. Mit Hilfe derartiger Vertragsstrukturen, sorgfältiger Prozessoptimierung und striktem Kostenmanagement werden wir die Auftragsforschung darauf ausrichten, einen positiven Cashflow zu erzielen und so das Wachstum unserer eigenen Produkt-Pipeline finanziell zu unterstützen.



»Es ist an der Zeit, unsere industrielle Forschungsplattform so zu nutzen, dass wir einen noch größeren Teil der Wertschöpfung für unsere Aktionäre bewahren. Mit der notwendigen Expertise und kritischen Masse in Wirkstoffforschung und -entwicklung können wir eine umfangreiche ZNS-Pipeline aufbauen und finanziell noch attraktivere Kooperationen eingehen.«

Jörn Aldag
Vorstandsvorsitzender

2. Die gleiche industrielle Forschungsplattform, die sich in Dienstleistungen zur Wirkstoffsuche und -entwicklung bewährt hat, verleiht dem Unternehmen auch die notwendige Expertise und kritische Masse, um unseren Kunden innovative Arzneistoffkandidaten aus eigener Entwicklung anzubieten. Diese eigenen Kandidaten können einen enormen Wert haben, durch Abschlagszahlungen, Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligungen. Solche Erfolgzahlungen und Beteiligungen können insgesamt wesentlich attraktiver sein als die Umsätze aus unserem Auftragsforschungsgeschäft. Deshalb beabsichtigen wir, unsere Fähigkeiten und Expertise auch für eigene Programme einzusetzen und den Aufbau krankheitsbezogenen Wissens zu intensivieren, um schließlich eine umfangreiche Pipeline an eigenen Arzneistoffkandidaten aufzubauen.

In den letzten Jahren haben wir bereits damit begonnen, Wissen über Erkrankungen des zentralen Nervensystems (ZNS) in Evotec Neurosciences (ENS) und über Stoffwechselerkrankungen in unserem Joint Venture mit DeveloGen aufzubauen. Derartige Aktivitäten werden wir in Zukunft so ausrichten, dass sie weniger in Form von Minderheitsbeteiligungen oder Joint Ventures, sondern vor allem über mehrheitlich kontrollierte Tochtergesellschaften oder direkt unter dem Dach der Muttergesellschaft Evotec OAI durchgeführt werden können.

Durch den im März 2005 angekündigten Rückkauf von ENS sind wir einen bedeutenden Schritt in Richtung Aufbau unserer eigenen ZNS-Pipeline vorangekommen: Wir haben jetzt direkten Zugang zu erstklassiger ZNS-Forschung, deren Qualität bereits durch Partnerschaften mit weltweit bedeutenden Pharmaunternehmen untermauert worden ist, sowie zu einem attraktiven Portfolio an neuen Arzneistoffkandidaten. Neben der Weiterentwicklung dieser Programme plant Evotec OAI, zukünftig ihre Forschungsaktivitäten ggf. auch durch Akquisition von Produkten oder Unternehmen auszuweiten. Ziel ist es, im Bereich ZNS schnell eine umfangreiche Pipeline an präklinischen und klinischen Arzneistoffkandidaten aufzubauen.

Zusammengefasst wird unsere Geschäftsstrategie vermehrt Entwicklungsprogramme unterstützen, die auf die Bedürfnisse unserer Kunden aus der Pharmaindustrie zugeschnitten sind, die uns aber gleichzeitig erlauben, unsere Fähigkeiten im Sinne einer größeren Wertschöpfung für unsere Aktionäre zu nutzen. In dem Maße, in dem wir in den Aufbau einer Pipeline eigener Produkte investieren, werden wir potentiell auch stärker an der Wertschöpfung unserer Wachstumsindustrie partizipieren.

Die Partnerschaft mit Boehringer Ingelheim

Evotec OAI's Forschungsplattform in Verbindung mit der ZNS-Expertise von ENS verspricht Erfolge in der Wirkstoffforschung

Größere Wertschöpfung durch Erfolgsbeteiligung

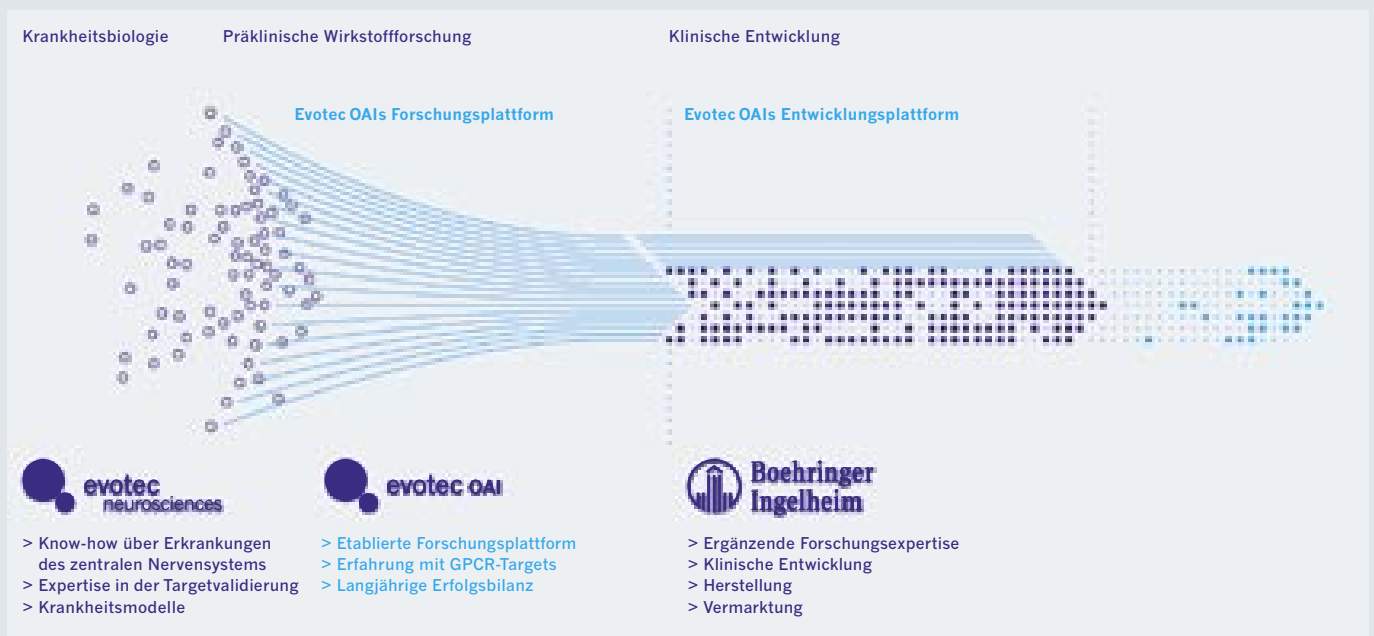
Das Herzstück von Evotec OAI ist ihre »Forschungsfabrik« für die Entwicklung pharmazeutischer Wirkstoffe. Die Verbindung dieser leistungsstarken, industriellen Plattform mit dem Know-how von Unternehmen und akademischen Institutionen, die auf bestimmte Erkrankungen spezialisiert sind, ermöglicht Kooperationen mit Pharmaunternehmen, in denen Evotec OAI bei Erreichen bestimmter Projektfortschritte am Forschungserfolg partizipiert. Pharmaunternehmen lizenzieren heute vermehrt Arzneistoffkandidaten und Forschungszwischenergebnisse ein, statt eigene Forschungskapazitäten auszubauen. Evotec OAI entwickelt diese Kandidaten und stärkt damit die klinischen Entwicklungspipelines ihrer Partner. Im Gegenzug erhält Evotec OAI vom Pharmapartner Meilensteinzahlungen, sobald bestimmte Forschungsziele erreicht werden, sowie nach der Markteinführung Umsatzbeteiligungen und ist darüber langfristig am Erfolg ihrer Forschungsprogramme beteiligt.

Dreier-Kooperation erfolgreich auf den Weg gebracht

Im September 2004 brachten Evotec OAI und Evotec Neurosciences (ENS) ihre Kompetenz in der Identifizierung und Optimierung von neuen Arzneistoffmolekülen einerseits und ihr Know-how über Erkrankungen des zentralen Nervensystems (ZNS) andererseits in eine auf drei Jahre angelegte Forschungspartnerschaft mit Boehringer Ingelheim ein.

Gemeinsam wollen die Unternehmen Wirkstoffe entwickeln, die auf ausgewählte G-Protein gekoppelte Rezeptoren (GPCRs) wirken, wobei der Schwerpunkt zunächst auf ZNS-Erkrankungen liegt. Die Vereinbarung umfasst eine breite Spanne von Leistungen, die von der frühen Wirkstoffsuche bis zur Lieferung von Arzneistoffkandidaten reicht.

Boehringer Ingelheim wird die identifizierten Substanzen klinisch entwickeln, herstellen und gegebenenfalls weltweit vermarkten. Evotec OAI erhält Forschungszahlungen für laufende F&E-Dienstleistungen, Zahlungen für das Erreichen von präklinischen und klinischen Meilensteinen sowie gegebenenfalls Umsatzbeteiligungen. Die dreiseitige Vereinbarung ist ein strategisch attraktives Kooperationsmodell für alle Beteiligten: Boehringer Ingelheim ermöglicht es, alle relevanten Technologien und Fähigkeiten von Evotec OAI und ENS unmittelbar in Anspruch zu nehmen.



Stärken bündeln

Die Marke Evotec OAI steht für umfangreiche und qualitativ hochwertige Expertise in der Wirkstoffforschung. Sie hat das Unternehmen zum Partner der Wahl in der Branche gemacht. Evotec OAI's drei Geschäftsbereiche bieten Pharma- und Biotech-Unternehmen eine breite Palette an Dienstleistungen und Produkten, die von hoch innovativen Geräten für die Wirkstoffforschung über Services im Hochdurchsatz-Screening, in der medizinischen Chemie und der Wirkstoffproduktion bis hin zur internen Entwicklung und zur Auslizenzierung von Arzneistoffkandidaten reichen. Evotec OAI's Erfolg wird darin liegen, diese Stärken zu bündeln, um Industrie-Partnern hochwertige Arzneistoffkandidaten anbieten zu können, die dem Bedarf nach besseren Therapien gerecht werden.

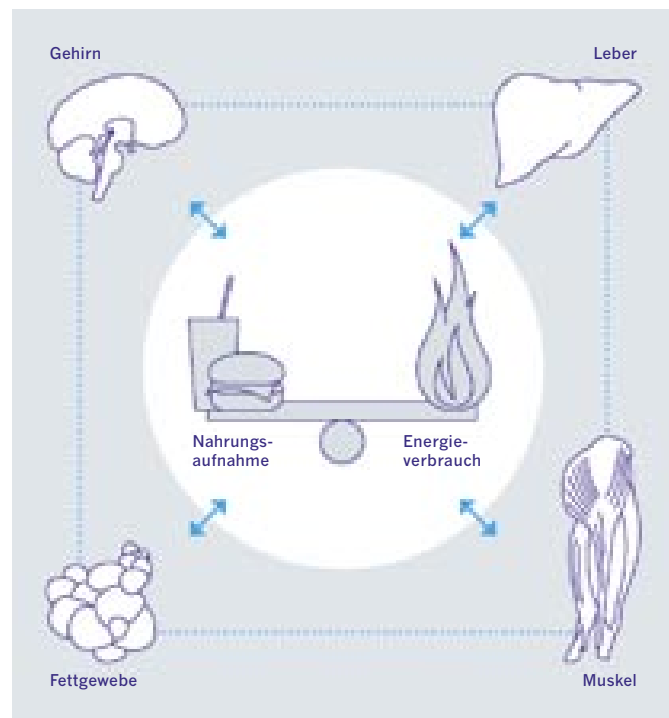
Discovery Programs Division (DPD)

Entwicklung hochwertiger Arzneistoffkandidaten

- > Fünf präklinische ZNS-Arzneistoffkandidaten von Roche einlizenziert (ENS)
- > 25 Mio. € Venture-Kapital für ENS eingeworben
- > Deutliche Fortschritte im Joint Venture mit DeveloGen im Bereich Stoffwechselerkrankung

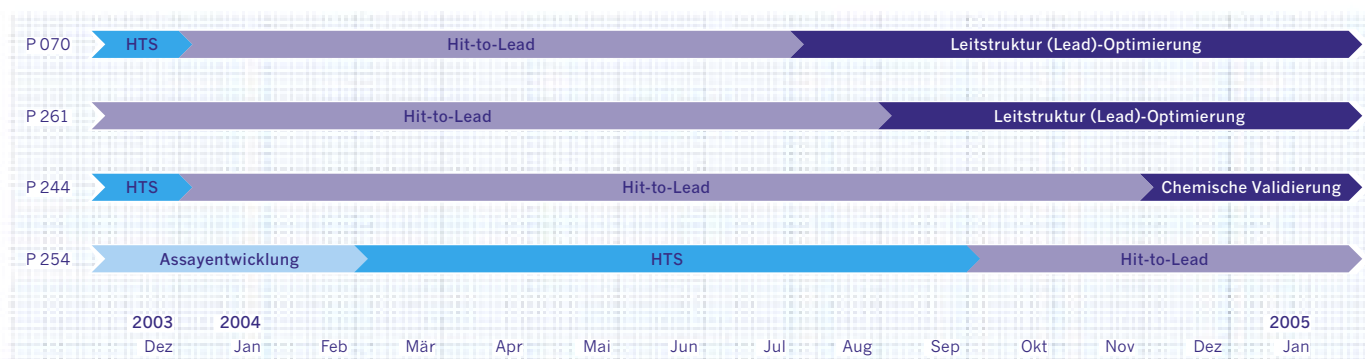
Fortschritte bestätigen Expansionsstrategie von DPD

Evotec OAI hat 2004 ihre Forschung in den Bereichen Zentrales Nervensystem (ZNS) und Stoffwechselerkrankungen ausgeweitet. Beide Programme haben inzwischen große Fortschritte gemacht. Dass es im März gelungen ist, eine umfangreiche externe Finanzierung für Evotec OAI's Beteiligungsgesellschaft Evotec Neurosciences abzuschließen, zeigt, welches kommerzielle Potential in den ZNS-Programmen des Unternehmens steckt. Diese Erfolge bilden eine solide Basis, die es dem Unternehmen erlaubt, seine internen Forschungsprogramme beschleunigt auszubauen, um langfristig höhere Renditen für Evotec OAI und ihre Aktionäre zu erzielen.



Nahrungsaufnahme und Energiehaushalt werden durch das Zusammenspiel unterschiedlicher Organe reguliert, darunter Gehirn, Leber und Bauchspeicheldrüse. Dies eröffnet unterschiedliche therapeutische Angriffspunkte (Targets) zur Behandlung von Diabetes und Fettleibigkeit, den am schnellsten wachsenden Erkrankungen in den Industrienationen.

Pipeline im Bereich Stoffwechselerkrankungen



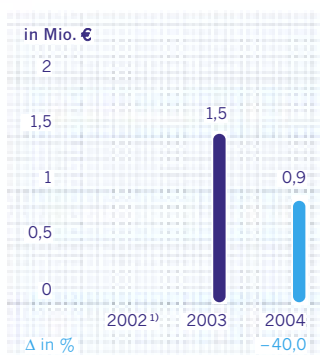
Evotec Neurosciences (ENS) 2004 sehr erfolgreich – neue Partnerschaften sichern umfangreiche Wachstumsfinanzierung

ENS hat die eigene ZNS-Pipeline weiter ausgebaut: Von Roche hat das Unternehmen Arzneistoffkandidaten einlizenziert, die sich in der späten präklinischen Phase befinden. Infolge dieser Vereinbarung sowie der zuvor mit Takeda geschlossenen Kooperation zur Validierung von Targets ist es im März gelungen, 25 Mio. € an Venture-Kapital einzuwerben. Die erste Tranche dieser Finanzierung führte dazu, dass sich die Beteiligung von Evotec OAI an ENS auf 42% reduzierte. Deshalb wird ENS seit April nicht mehr von Evotec OAI voll konsolidiert und somit auch die Finanzzahlen nicht mehr im Geschäftsbereich DPD ausgewiesen. Sie fließen seither als Konsequenz der At-Equity-Konsolidierung in das nichtbetriebliche Ergebnis der Evotec OAI-Gruppe ein. Über ENS berichtet Evotec OAI daher gesondert auf Seite 17.

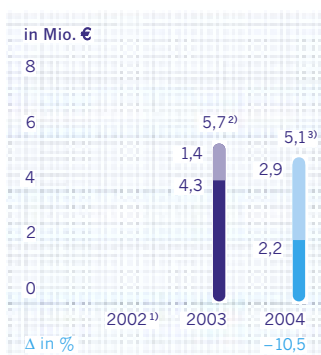
Forschung im Bereich Stoffwechselerkrankungen – zwei Substanzen jetzt in der Leitstruktur-Optimierung

Auch das im Sommer 2003 begonnene Joint Venture mit DeveloGen auf dem Gebiet der Stoffwechselerkrankungen (Typ-2-Diabetes, Fettleibigkeit und Metabolisches Syndrom) macht große Fortschritte: In kürzester Zeit sind zwei der vier Forschungsprojekte – ausgehend von Assayentwicklung und Screening – in das Stadium der Leitstruktur-Optimierung fortgeschritten. Für die entsprechenden Leitstruktur-Serien wurden Patente angemeldet, und erste *in vivo*-Wirksamkeitsdaten liegen bereits vor. Ein drittes Projekt hat ebenfalls hoch wirksame Substanzen hervorgebracht. Diese sind direkt in ersten biologischen *in vivo*-Studien getestet worden. Insgesamt ist es dem Joint Venture gelungen, wissenschaftliche Werte und Investitionen in die Stoffwechselforschung in potentiell vermarktungsfähige Produkte zu übersetzen. Die Zwischenergebnisse sind so viel versprechend, dass pharmazeutische Unternehmen bereits erstes Interesse an dem Erwerb von Arzneistoffkandidaten aus diesem Projekt signalisiert haben.

Umsatz DPD



F&E-Ausgaben DPD



¹⁾ DPD 2002 in Discovery and Development Services (DDS) enthalten

²⁾ Inklusive 1,4 Mio. € F&E-Aufwand (konsolidiert) für den Beitrag zum DeveloGen-Joint Venture

³⁾ Inklusive 2,9 Mio. € F&E-Aufwand (konsolidiert) für den Beitrag zum DeveloGen-Joint Venture

Die wichtigsten Kennzahlen DPD

		2004	2003
Umsatz	T€	944	1.479
– davon mit Drittunternehmen	T€	925	1.464
Bruttomarge	%	38,8	55,7
F&E-Ausgaben	T€	2.210 ¹⁾	4.324 ²⁾
Vertriebs- & Verwaltungskosten	T€	1.001	1.801
Operatives Ergebnis bereinigt ³⁾	T€	-2.845	-5.301
Operatives Ergebnis	T€	-2.936	-5.356
– davon Abschreibungen auf Sach-			
anlagen und Umlaufvermögen	T€	249	425
Mitarbeiter (31.12. ohne Overhead)		5	28

¹⁾ Exklusive 2,9 Mio. € F&E-Aufwand (konsolidiert) für den Beitrag zum DeveloGen-Joint Venture

²⁾ Exklusive 1,4 Mio. € F&E-Aufwand (konsolidiert) für den Beitrag zum DeveloGen-Joint Venture

³⁾ Bereinigt um nicht liquiditätswirksame Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Wertberichtigung

Finanzdaten

Evotec OAI's Geschäftsbereich Discovery Programs Division (DPD) erzielte 2004 einen Umsatz von 0,9 Mio. € (2003: 1,5 Mio. €). Dieser Umsatz resultiert aus der Zusammenarbeit zwischen Evotec Neurosciences (ENS) und Takeda. Der Rückgang gegenüber 2003 geht darauf zurück, dass 2004 ENS-Umsätze nur im ersten Quartal gebucht wurden. Seit April wird ENS nicht mehr voll konsolidiert, da die Beteiligung von Evotec OAI an ENS infolge der Venture-Kapital-Finanzierung im März zurückgegangen ist. ENS selbst erzielte im Gesamtjahr 2004 einen Umsatz in Höhe von 4,2 Mio. €.

Einschließlich der für das Joint Venture mit DeveloGen angefallenen Forschungsaufwendungen von (konsolidiert) 2,9 Mio. €, die als »Anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen« unter den nichtbetrieblichen Aufwendungen ausgewiesen werden, reduzierten sich die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E) erwartungsgemäß leicht auf 5,1 Mio. € (2003: 5,7 Mio. €). Die F&E-Aufwendungen von ENS im ersten Quartal nahmen gegenüber dem Vorjahreszeitraum ab. Da aus der Zusammenarbeit zwischen ENS und Takeda in diesem Zeitraum Umsätze erwirtschaftet worden sind, sind die Aufwendungen nicht, wie in früheren umsatzlosen Zeiträumen, unter den F&E-Aufwendungen aufgeführt, sondern unter Herstellkosten der Produktverkäufe. Berücksichtigt man die F&E-Aufwendungen der seit April nicht mehr voll konsolidierten ENS (2004: 0,2 Mio. €; 2003: 3,1 Mio. €) nicht, stiegen die F&E-Aufwendungen im Bereich DPD um 88%. Dies steht im Einklang mit der Strategie von Evotec OAI, Forschungsmittel zunehmend auf die eigene Wirkstoffsuche zu verlagern.

Weitere Expansion

DPD soll sich zu einem bedeutenden Werttreiber für Evotec OAI entwickeln. Da sich der Trend in der Pharmaindustrie, Arzneistoffkandidaten bereits in frühen Entwicklungsphasen einzulizenzieren, fortsetzen und verstärken wird, ist Evotec OAI entschlossen, den Schwerpunkt ihrer F&E-Aktivitäten auf interne Forschung im Bereich DPD zu lenken. Das Unternehmen beabsichtigt, im Rahmen seines finanziellen Spielraums ein Portfolio an aussichtsreichen Arzneistoffkandidaten aufzubauen. Dieses Portfolio wird gegebenenfalls auch durch Erwerb oder Einlizenzierung von Substanzen ergänzt, um den Aufbau einer breiteren und ausgewogeneren Pipeline eigener präklinischer und klinischer Arzneistoffkandidaten zu beschleunigen.

Evotec Neurosciences (ENS)

Ein ausgezeichnetes Jahr 2004

ENS erreichte 2004 alle wichtigen strategischen Ziele und schloss darüber hinaus zusammen mit Evotec OAI eine mehrjährige Partnerschaft mit Boehringer Ingelheim zur gemeinsamen Wirkstoffforschung.

ZNS-Wirkstoff kurz vor der klinischen Entwicklung

Im März 2004 hat ENS den Erwerb einer weltweit exklusiven Lizenz zur Entwicklung und Vermarktung eines Portfolios an NMDA-Rezeptor-Antagonisten von Roche bekannt gegeben. Inzwischen hat ENS mehrere Substanzen bereits in die späte präklinische Entwicklung gebracht. Die NMDA-Rezeptor-Antagonisten spielen in der Behandlung einer Vielzahl von ZNS-Erkrankungen wie Alzheimer, neuropathischen Schmerzen und Parkinson eine Rolle. Vorteil der einlizenzierten Verbindungen: Sie sind für den NMDA NR2B-Rezeptor-Subtyp hoch selektiv und zeigen *in vivo* eine hohe Wirksamkeit und ein günstigeres Nebenwirkungsprofil als nicht-selektive NMDA-Antagonisten wie z.B. Memantine. Evotec OAI hat zu dem Programm die Prozessentwicklung, das Scale-up und die Herstellung geringer Substanzmengen beigetragen und ist von ENS nun mit der Herstellung der ersten Substanz im Kilogrammmaßstab beauftragt

worden, denn ENS erwartet, 2005 mit einem Arzneistoffkandidaten die Phase I der klinischen Entwicklung zu beginnen.

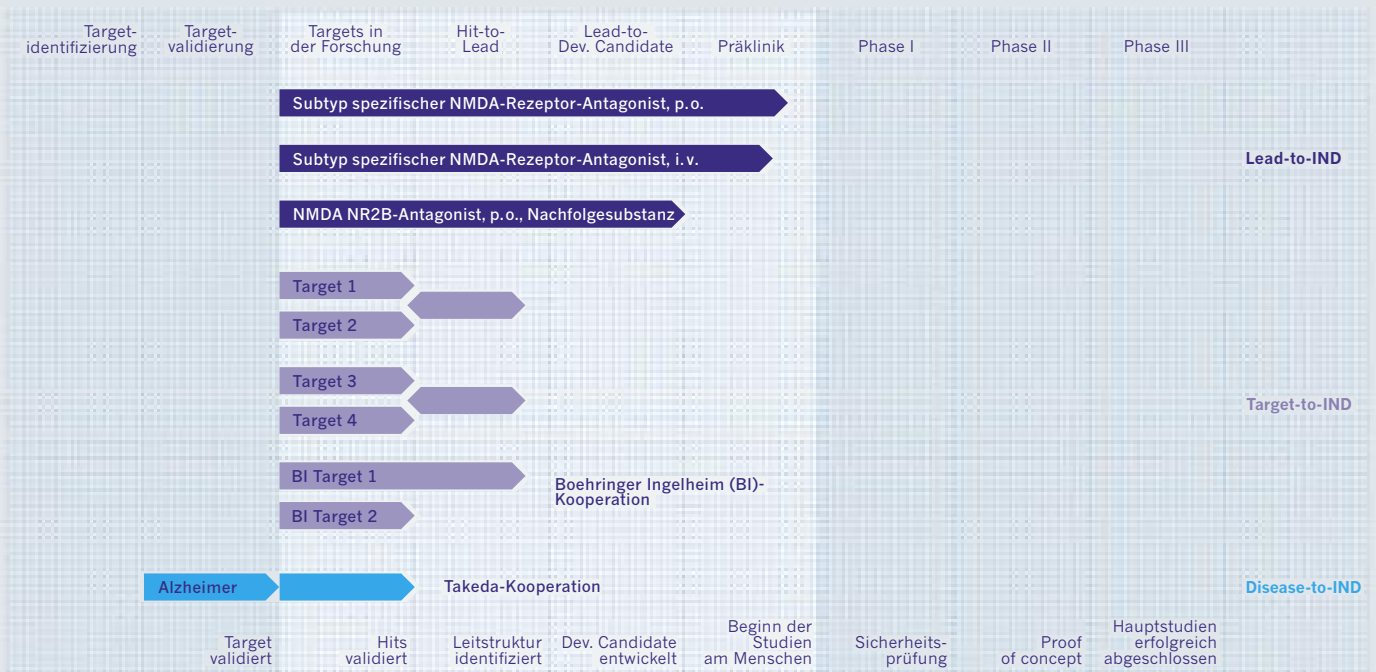
Größte Biotech-Erstfinanzierung in Europa seit zwei Jahren

Die jüngsten Erfolge halfen ENS im März 2004, eine erste Venture-Kapital-Finanzierungsrunde über 25 Mio. € abzuschließen – die europaweit größte seit zwei Jahren. Lead-Investor war TVM (Techno Venture Management), die Co-Führung hatten 3i plc und MVM. Diese substanzielle Eigenkapitalausstattung verleiht ENS die erforderliche finanzielle Stabilität, um die eigenen und einlizenzierten Substanzen zügiger zu entwickeln und ein breites, ausgewogenes Portfolio an ZNS-Arzneistoffkandidaten aufzubauen.

Zusammenarbeit mit Universität Zürich intensiviert

ENS begann im Juni 2004, Wissenschaftler in der Schweiz einzustellen, um die bereits seit vielen Jahren laufende Forschungskooperation mit führenden Wissenschaftlern der Universität Zürich auf den Gebieten Neurologie und Psychiatrie zu stärken, aber auch um Substanzen von ENS pharmakologisch zu profilieren und künftige klinische Studien zu managen. Diese Mitarbeiter gehören der neu gegründeten Tochtergesellschaft Evotec Neurosciences AG in Zürich an.

Evotec Neurosciences' Portfolio 2004



Anerkennung der ZNS-Expertise durch Boehringer

Die im September 2004 zwischen ENS, Evotec OAI und Boehringer Ingelheim vereinbarte Zusammenarbeit soll therapeutisch wirksame Moleküle hervorbringen, die auf G-Proteinkoppelte Rezeptoren (GPCRs) wirken. Die unmittelbare Beteiligung von ENS an diesem dreijährigen Programm ist eine Anerkennung von ENS' Expertise auf dem Gebiet der ZNS-Erkrankungen und in der Wirkstoffforschung.

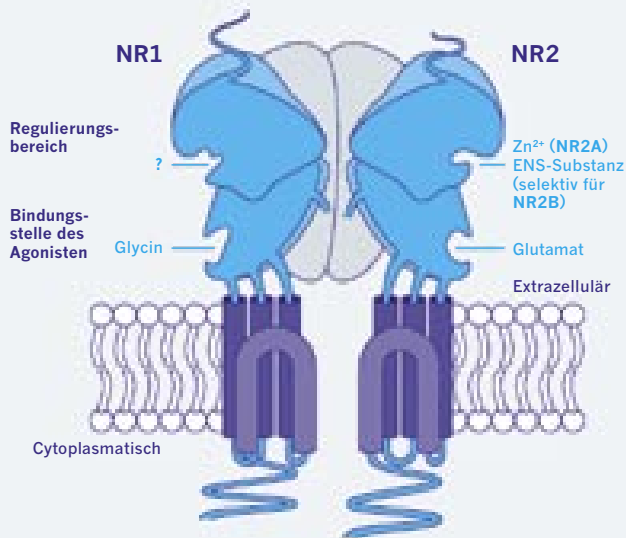
Alzheimer-Projekt mit Takeda macht gute Fortschritte

ENS und Takeda sind auf dem besten Weg, das Ziel ihrer vierjährigen Zusammenarbeit zu erreichen: neue Zielstrukturen

zu finden und zu validieren, die bei Alzheimer eine Rolle spielen und deshalb als Ansatzpunkt für neue Wirkstoffe in Frage kommen. Das Projekt, an dem zurzeit mehr als 20 Wissenschaftler beteiligt sind, hat die wichtigsten Meilensteine für 2004 erreicht. 2005 sollte es gelingen, Targets für die spätere Wirkstoffforschung zu bestimmen.

Damit hat ENS auf dem Weg, sich ein viel versprechendes Arzneistoffportfolio aufzubauen, wesentliche Fortschritte erzielt. Jetzt gilt es, die aktuellen Projekte rasch zum Erfolg zu führen und die Pipeline durch einlizenzierte oder zugekaufte Arzneistoffkandidaten zu ergänzen, um die starke Position von ENS auf dem Gebiet der ZNS-Indikationen weiter auszubauen.

NMDA-Rezeptor



Die Funktion des Gehirns beruht im Wesentlichen auf der Kommunikation zwischen einzelnen Nervenzellen. Dies geschieht, indem die mitteilende Zelle bestimmte chemische Botenstoffe freisetzt, die die elektrische Aktivität der Empfängerzelle verändern. Diese Botenstoffe werden »Neurotransmitter« genannt. Der am weitesten verbreitete, stimulierende Neurotransmitter im Gehirn von Säugetieren ist Glutamat. Kurioserweise ist diese Substanz die gleiche wie der in der asiatischen Küche allgegenwärtige Geschmacksverstärker »Umami« oder MSG (Mono Sodium Glutamate, bzw. Natrium-Glutamat).

Glutamat verändert die Aktivität der empfangenden Nervenzelle, indem es an spezielle Proteine an deren Oberfläche

(Zellmembran) bindet, die so genannten »Rezeptoren«. Wenn dies passiert, verändert sich z. B. die Durchlässigkeit der Zellmembran für positiv geladene Teilchen wie Natrium-, Kalzium- oder Kaliumionen, was die Zelle zu einer bestimmten Reaktion veranlasst. Es gibt jedoch verschiedene Rezeptortypen für Glutamat mit unterschiedlicher Einzelwirkung. Je nachdem, welche davon lokal wie stark vertreten sind, kommt es in der Summe zu unterschiedlichen, spezifischen Reaktionen. Eine wichtige Klasse von Glutamat-Rezeptoren ist die NMDA-Rezeptorfamilie. Dieser komplizierte Name leitet sich von der Bezeichnung der Glutamat-ähnlichen Substanz »N-Methyl-D-Aspartat« ab, die, wie man herausfand, ausschließlich Rezeptoren dieser Familie anspricht.

Die physiologische Funktion der NMDA-Rezeptoren macht man sich nun zunutze, um Wirkstoffe gegen Erkrankungen wie Neurodegeneration, neuropathische Schmerzen, Parkinson und Epilepsie zu entwickeln: die so genannten NMDA-Rezeptor-Antagonisten (»Gegenspieler«). Sie besetzen die NMDA-Rezeptoren, an die normalerweise Glutamat bindet, und blockieren so die Signalübertragung. Studien der vergangenen 15 Jahre deuten darauf hin, dass sich diese Antagonisten für die Behandlung zahlreicher Krankheiten eignen. Jedoch zeigten sich in ihrer klinischen Entwicklung zunächst Nebenwirkungen wie Halluzinationen und Bewegungsstörungen. In den frühen 90er Jahren entdeckte man dann, dass sich NMDA-Rezeptoren weiter unterteilen lassen – in Subtypen mit den Untereinheiten NR2(A–D). Man geht davon aus, dass Substanzen, die selektiv auf Rezeptoren mit der NR2B-Untereinheit wirken, ebenfalls eine positive medizinische Wirkung aufweisen, aber weniger oder schwächere Nebenwirkungen hervorrufen. Solche NR2B-spezifischen Antagonisten stehen im Mittelpunkt der NMDA-Rezeptor-Forschung von ENS.

Discovery and Development Services (DDS)

Unsere Lösungen integrieren sich nahtlos in die Stärken unserer Kunden

- > Vermehrte Auftragseingänge trotz widrigen Marktumfelds
- > Zusätzliches Wertschöpfungspotential durch Kooperationen mit umfangreicher Erfolgsbeteiligung wie mit Boehringer Ingelheim
- > Umfangreiche neue Forschungsvereinbarung mit Roche
- > Entwicklungsgeschäft gewinnt an Dynamik
- > Anteil an Tochtergesellschaft ProPharma auf 81% erhöht

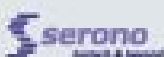
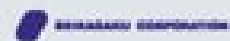
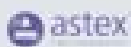
Starke operative Performance von widrigem Markt- und Wechselkursumfeld überschattet

Die Lage in der Life-Science-Branche stellte sich 2004 weiterhin als herausfordernd dar. Dazu kamen ungünstige Wechselkurseffekte, insbesondere durch einen schwachen US-Dollar bei zugleich starkem britischen Pfund, was den Standort Großbritannien verteuerte und zu spürbarem Preisdruck führte. Dies wirkte sich sowohl auf den Umsatz als auch auf die Bruttomarge aus. Dennoch war der Geschäftsbereich DDS 2004 erfolgreich und hat viele neue Kunden sowie zahlreiche Aufträge in allen Gebieten seines Leistungsspektrums hinzugewonnen.

Strategische Allianz mit Roche stärkt Forschungsgeschäft

Evotec OAI ist es gelungen, die bewährte Partnerschaft mit Roche durch eine umfangreiche strategische Kooperation zu erweitern. An allen vier Forschungsstandorten von Roche unterstützt DDS den Kunden mit dem Design und der Synthese hochwertiger, neuer chemischer Verbindungen. Zudem hat Evotec OAI mit Roche eine weitere laufende Vereinbarung über Leistungen der medizinischen Chemie auf dem Gebiet der Onkologie verlängert und auch mit zahlreichen anderen Kunden wie Altana Pharma, Curis, sanofi-aventis, Solvay Pharmaceuticals, Elixir und Panacos die Zusammenarbeit erweitert oder fortgesetzt. In Japan hat DDS seine Marktposition weiter gestärkt: Toray und Fujisawa haben jeweils einen Vertrag über medizinische Chemie in Kombination mit virtuellem Screening unterzeichnet, Seikagaku wurde neuer Kunde für Assayentwicklung und uHTS. Allgemein entwickelten sich die Assayentwicklung und das Screening sehr erfreulich und führten zu Forschungsvereinbarungen mit neuen Kunden wie NuVios, Guilford und NeuroNova (jetzt Affectis Pharmaceuticals). Insgesamt ist Evotec OAI stolz, trotz der widrigen Umstände eine gute Leistung erzielt zu haben – insbesondere im Vergleich zu vielen Wettbewerbern.

Auszug aus Evotec OAls Kunden-Portfolio 2004



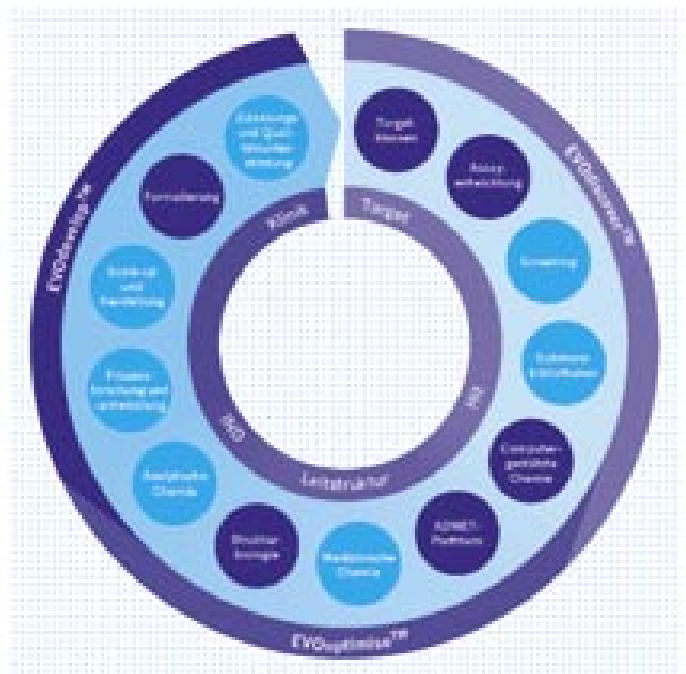
Zusätzliches Wertschöpfungspotential durch Kooperationen mit umfangreicher Erfolgsbeteiligung

Evotec OAI hat das Geschäftsmodell von DDS um Partnerschaften erweitert, bei denen das Erreichen definierter Forschungsziele gegen entsprechende Erfolgsbeteiligungen im Vordergrund steht. Das beste Beispiel ist die 2004 vereinbarte, dreijährige Zusammenarbeit mit Deutschlands größtem Pharmaunternehmen Boehringer Ingelheim und ENS. Sie umfasst ein breites Spektrum von Leistungen – von der frühen Suche nach Wirkstoffen für GPCR-Targets bis zur Identifikation von Kandidaten für die spätere Entwicklung – mit dem vorläufigen Schwerpunkt Zentrales Nervensystem. Evotec OAI erhält neben Zahlungen für erbrachte Forschungsleistungen Erfolgzahlungen für definierte Projektfortschritte sowie Meilensteinzahlungen und gegebenenfalls Umsatzbeteiligungen. Hintergrund dieser Vertragsstruktur: In der Branche gibt es einen klaren Trend, dass Kunden statt Kapazitäten einzukaufen vermehrt erfolgreiche Zwischenprodukte zukaufen. Die Verträge sind dabei so gestaltet, dass sie selbst unter Annahme bestimmter Projektausfälle finanziell sehr attraktiv sein können. Vor allem erzielt der Dienstleister in der Regel zu einem späteren Zeitpunkt höhere Margen und partizipiert substantiell am Produkterfolg.

»Die Identifizierung und Validierung neuer Wirkstoffe in der forschenden pharmazeutischen Industrie erfordert die Zusammenarbeit mit kompetenten externen Partnern, um die interne Expertise und Erfahrung sowie technisches Know-how zu ergänzen.«

Prof. Dr. Dieter Hinzen, Geschäftsführer Forschung und Entwicklung, Boehringer Ingelheim GmbH & Co. KG

Unsere Forschungs- und Entwicklungsplattform



Rahmenvertrag mit OBP baut Brücke in die USA

Der im November 2002 abgeschlossene innovative Rahmenvertrag mit der US-amerikanischen Venture-Kapital-Gesellschaft Oxford Bioscience Partners (OBP) erweist sich weiter als große Unterstützung in der Erschließung des US-Marktes. Im Rahmen dieser Vereinbarung empfiehlt OBP gegenüber den Unternehmen aus ihrem Beteiligungsportfolio Evotec OAI aktiv als bevorzugten Anbieter integrierter Wirkstoffforschungs- und -entwicklungsleistungen. Im April 2004 wurde der Vertrag erweitert und schließt seitdem auch EVOrationale™ ein, Evotec OAI's Plattform für strukturbasiertes Wirkstoff-Design (siehe F&E-Bericht Seite 34). Zu den Kunden nach diesem Rahmenvertrag gehören u.a. Artesian, Dynogen und Elixir und seit Mai 2004 auch NuVios. Aus der Kooperation mit Artesian, die 2003 begann, ist bereits eine Verbindung aus der Forschung in die chemische und pharmazeutische Entwicklung gelangt. Im Jahr 2004 ist es Evotec OAI zudem gelungen, einen ähnlichen Rahmenvertrag wie den mit OBP mit dem Venture-Kapital-Unternehmen MPM Capital abzuschließen.



Filtration eines Arzneistoff-Zwischenproduktes während der Laborsynthese nach GMP-Standards

Entwicklungsgeschäft auf sehr gutem Weg

Evotec OAI's Geschäft mit chemischer und pharmazeutischer Entwicklung hat im Laufe von 2004 deutlich an Dynamik hinzugewonnen. Trotz des schwachen ersten Quartals erzielte dieser Produktbereich von DDS eine gegenüber 2003 stabile Gesamtjahres-Performance. Vertragsverhandlungen für 2005 verlaufen zudem viel versprechend. DDS führte zahlreiche Pilotanlagen-Projekte u. a. für AnorMED, Celgene, Morphochem und Point durch und arbeitete an Laborprojekten u. a. für Stiefel, Morphochem und Artesian. Die rasche Weiterentwicklung eines Wirkstoffes von Artesian aus der Forschung in die Phase der Entwicklung unterstreicht den Wert der integrierten Chemie-Kompetenz von DDS. Biotech-Unternehmen schätzen die umfassenden Lösungen und die fundierte Beratung, die ihnen helfen, neue Arzneistoffe zu identifizieren und zur Marktreife zu bringen. Inzwischen produziert DDS bereits drei Produkte in kommerziellem Maßstab in der Pilotanlage.

Mitte 2004 unterzeichneten Evotec OAI und Morphochem eine Vereinbarung zur Entwicklung von Oxaquin®, eines von Morphochems neuartigen Antibiotika. Zudem erweiterte Biogen Idec die Zusammenarbeit in der chemischen Prozessentwicklung durch Abschluss eines Rahmenvertrags. Biogen Idec und Evotec OAI arbeiten bereits seit fünf Jahren zusammen: Projekte reichen von der Identifizierung neuer Wege zur Herstellung von Wirkstoffen bis hin zum Scale-up und zur Herstellung nach cGMP-Standards.

Kompetenz validiert und weiter gestärkt

Im Juni bewies eine erfolgreiche Inspektion der Produktionsstätten nach GMP-Qualitätsstandards erneut die Qualität der Prozessentwicklung, Produktion, Analytik und Qualitätssicherung bei Evotec OAI. Sie wurde in Verbindung mit einem amerikanischen Zulassungsantrag zur Herstellung eines pharmazeutischen Wirkstoffes durchgeführt. Dies bestätigt, dass Evotec OAI mit ihrer EVOdevelop™-Plattform zu den weltweit führenden Anbietern von Entwicklungsdienstleistungen gehört.

Im April erhöhte Evotec OAI ihren Anteil an ProPharma (Arzneimittelformulierung) auf 81%. ProPharma hat begonnen, seine Aktivitäten von der Universität Strathclyde in den Glasgow Business Park zu verlagern, um dort geeignetere Räumlichkeiten zu beziehen. Bis Mitte 2005 werden alle technischen Kapazitäten in Betrieb genommen. Dieser Schritt hat sich bereits auch positiv auf den Umsatz im vierten Quartal und die Auftragslage für das erste Halbjahr 2005 ausgewirkt.



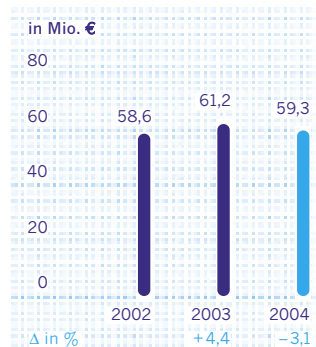
Evotec OAls Screening-Factory: biochemische und zelluläre Tests von >400.000 Substanzen pro Tag

Finanzdaten

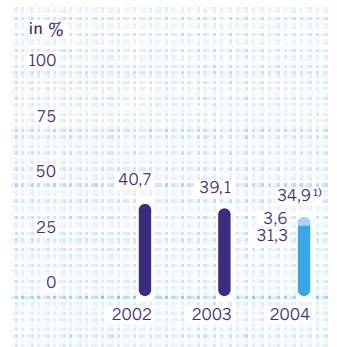
Trotz starker Auftragseingänge hat sich das widrige Marktumfeld 2004 auf DDS niedergeschlagen. Der Geschäftsbereich erzielte einen Umsatz von 59,3 Mio. € (–3,1%, 2003: 61,2 Mio. €), einschließlich 5,1 Mio. € konzerninterner Umsätze, größtenteils aus Leistungen an das Joint Venture mit DeveloGen. Der Umsatz mit Unternehmen außerhalb von Evotec OAI sank um 8% auf 54,1 Mio. €. Aufgrund der Branchenlage sind einige langfristige Kundenprojekte zurückgefahren oder beendet worden. Das Geschäft hat nach dem schwachen Jahresauftakt deutlich angezogen, doch konnte DDS das anfängliche Auftragsdefizit nicht mehr ausgleichen. Folglich musste Evotec OAI ihre Jahresziele 2004 im Oktober revidieren. Diese neue Situation führte zu einer liquiditätsunwirksamen Wertberichtigung eines Teils des Anlagevermögens (siehe Lagebericht auf Seite 41). Die Bruttomarge ging auf 31,3% zurück (2003: 39,1%). Dies lässt sich vor allem auf den schwachen US-Dollar und das starke britische Pfund zurückführen. Ein weiterer Beitrag kam aus der besonders im ersten Quartal erhöhten Unterauslastung. Bei gegenüber 2003 unveränderten Wechselkursen hätte die Bruttomarge 34,9% betragen.

Das Betriebsergebnis vor liquiditätsunwirksamen Abschreibungen und Wertberichtigung nahm auf –7,8 Mio. € (2003: 0,01 Mio. €) ab, vor allem durch den Rückgang der Bruttomarge und die Zunahme der Vertriebs- und Verwaltungskosten um 12% auf 14,7 Mio. €. Letzteres ist die Folge von Mietkosten für ein neues Gebäude in England, eines Anstiegs der Marketing- und Vertriebskosten sowie von Währungseffekten.

Umsatz DDS



Bruttomarge DDS



¹⁾ Pro-forma-Anpassung unter Anwendung der Wechselkurse aus 2003

Die wichtigsten Kennzahlen DDS

		2004	2003
Umsatz	T€	59.249	61.214
– davon mit Drittunternehmen	T€	54.123	58.582
Bruttomarge	%	31,3	39,1
F&E-Ausgaben	T€	8.084	8.112
Vertriebs- & Verwaltungskosten	T€	14.657	13.088
Operatives Ergebnis bereinigt ¹⁾	T€	–7.763	9
Operatives Ergebnis	T€	–87.136	–10.422
– davon Abschreibungen auf Sachanlagen und Umlaufvermögen	T€	9.441	9.319
Mitarbeiter (31.12. ohne Overhead)		450	440

¹⁾ Um Abschreibungen auf immat. Vermögensgegenstände und Wertberichtigung

Markterholung bleibt ungewiss

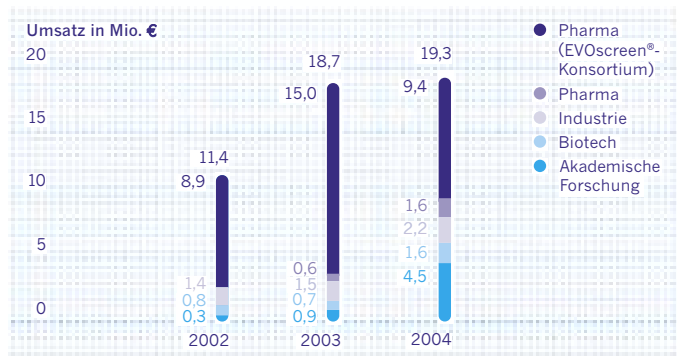
Einzelne Anzeichen einer Markterholung werden sichtbar. Die Entwicklung verläuft jedoch langsam. Die anfänglich positiven Tendenzen in den USA haben sich nur bedingt auf Europa übertragen. Da die Pharmaunternehmen zudem ihre starke Kostenorientierung fortsetzen und sich der Biotech-IPO-Markt nur bedingt erfolgreich entwickelt, wird 2005 wahrscheinlich noch nicht ein Jahr der allgemeinen Erholung. Zu den positiven Anzeichen gehören u. a. der Trend in der akademischen Forschung, verstärkt auch frühe Wirkstoffforschung zu betreiben, und eine gewisse Stabilisierung der Wechselkurse. In diesem Umfeld ist es Evotec OAls wichtigstes Ziel für 2005, in DDS einen positiven Cashflow zu erzielen. Der Fokus wird zunehmend auf hochmargigen Projekten liegen, in denen DDS seine Expertise für eine überdurchschnittliche Wertschöpfung nutzen kann. Die Auftragslage für 2005 ist heute bereits besser als sie zur gleichen Zeit des Vorjahres für 2004 war.

Tools and Technologies (Evotec Technologies | ET)

Viel versprechendes Angebot innovativer Forschungsgeräte

- > Kundenstamm und Produktportfolio deutlich ausgebaut
- > EVOscreen® erstmals an Kunden außerhalb des Pharmakonsortiums geliefert
- > US-Vertriebsnetzwerk geschaffen
- > Viel versprechende neue Vertriebschancen in akademischer Forschung

ET hat den Umsatz mit Kunden außerhalb des EVOscreen®-Konsortiums verdreifacht



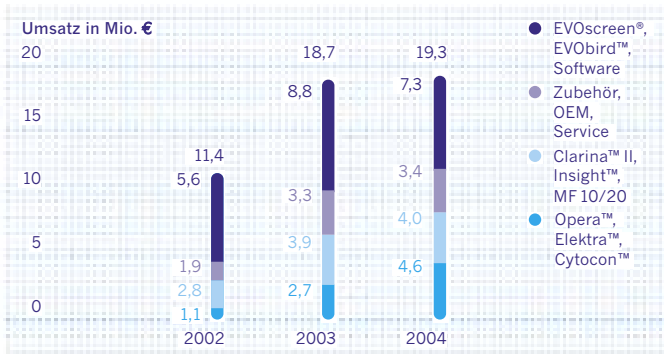
Ein weiteres Wachstumsjahr

2004 war für Evotec Technologies (ET) ein spannendes Jahr. Es galt, den großen Einzelauftrag des EVOscreen®-Partners Pfizer auszugleichen, der 2003 mit starken Umsätzen die Messlatte für weiteres Wachstum sehr hoch legte. ET löste die Aufgabe meisterhaft: Das Unternehmen gewann neue Kunden außerhalb des EVOscreen®-Konsortiums hinzu und brachte neue Produkte auf den Markt. Das Wachstumsjahr 2004 schloss ET mit einer regelrechten Jahresendrallye ab.

Neue Kundschaft für EVOscreen® in Fernost

Im Jahr 2004 hat ET seine Screeningplattform erstmals nach Asien und erstmals außerhalb des ursprünglichen Konsortiums aus Evotec OAI, Pfizer, Novartis und GlaxoSmithKline verkauft. Das Institut Pasteur Korea bestellte ein EVOscreen®-System, das im Dezember erfolgreich installiert wurde, sowie zwei Opera™-Zellanalysegeräte. Nachdem sich EVOscreen® bereits in der Pharma- und Biotech-Industrie als führendes Produkt für das biochemische und zelluläre ultra-Hochdurchsatz-Screening etabliert hat, beginnt es sich jetzt auch in der akademischen Forschung durchzusetzen.

Zellhandhabung und -analyse spielt in ETs Produktportfolio eine immer wichtigere Rolle



Opera™ und Clarina™ II erfolgreich verkauft

Evotec Technologies war mit **Opera™**, dem Analysegerät für die Abbildung zellulärer Vorgänge, sehr erfolgreich: Die Zahl der installierten Systeme erhöhte sich 2004 um 50%. Ein breites Spektrum von Kunden hat sich für das Gerät entschieden, u. a. Altana Pharma, Xantos, zwei große Wirkstoffforschungsunternehmen in den USA, das Max-Planck-Institut sowie das Institut Pasteur und KRICT in Korea. ET hat Opera™ im Laufe des Jahres weiterentwickelt und für zusätzliche Anwendungen nutzbar gemacht. Darüber hinaus hat ET mit Qiagen vereinbart, die Anwendung von siRNA-Applikationen auf Opera™ gemeinsam zu vermarkten. Damit rechnet das Unternehmen mit zunehmendem Interesse für das Gerät und einem weiter steigenden Marktanteil.

Clarina™ II ist auch weiterhin erfolgreich. Nach den Weiterentwicklungen im Jahr 2004 zählt das Benchtop-Gerät nun zu den führenden automatisierten Fluoreszenz-Lebensdauer-Analysegeräten auf dem Markt. Geräte und Upgrades wurden an Pfizer und Novartis verkauft. Olympus vertreibt weiterhin das Kern-Detektionssystem der Clarina™ II-Produktlinie (MF10 und MF20) an Forschungsinstitute und Universitäten in Japan.



EVOscreen®
weltweit etabliert – mit zwölf Systemen an acht Standorten



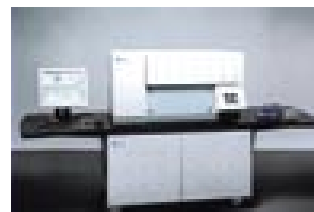
EVOscreen®
Ultra-Hochdurchsatz-Screening-Plattform für zelluläre und biochemische Assays



Clarina™ II
Hochauflösendes Analysegerät für biochemische Assays



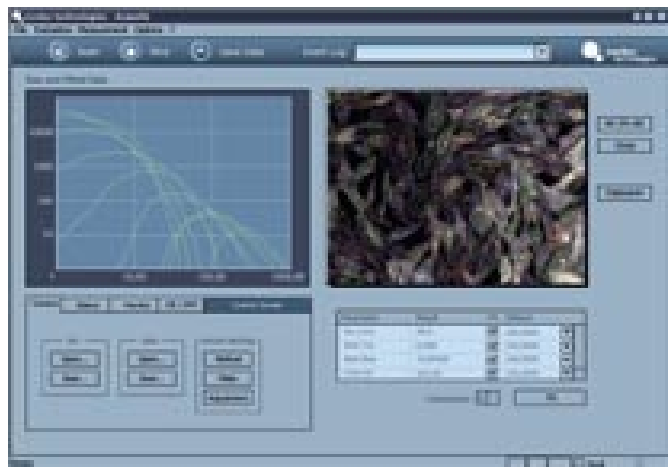
Opera™
Hochleistungsdetektor für die konfokale, imagebasierte Analyse zellulärer Vorgänge



Elektra™
Laborgerät für die automatisierte Handhabung und Gewinnung von Einzelzellen



EVObird™
Umformatierung von Substanzen für das Hochdurchsatz-Screening im miniaturisierten Format



Acapella™: Integrierte Analyse-Software für alle ET-Produkte sowie externe Geräte

Guter Start für EVObird™ und Acapella™

Evotec Technologies hat im dritten Quartal EVObird™ am Markt eingeführt, ein automatisiertes Gerät zur Reformatierung (Vorbereitung) von Substanzen für das Screening adhärenter Zellen im Hochdurchsatzformat. Mehrere Systeme wurden bereits 2004 verkauft. Ein zweites neues Produkt, die Acapella™-Software, hilft bei der Auswertung der enormen Datenmenge, die beim Screening anfällt. Es kann vom Arbeitsplatz aus bedient werden, ist also unabhängig vom Analysegerät. Ein Kunde von ET hat Acapella™ 2004 als das zentrale analytische Programm für alle Geräte von ET implementiert. Die Markteinführung von Acapella™ ist für ET ein großer Schritt auf dem Weg, Softwarelösungen als neues Geschäftsfeld zu entwickeln.

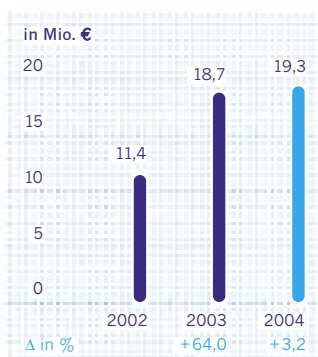
In der Zusammenarbeit mit Pfizer alle Meilensteine erreicht

Alle Meilensteine, die ET 2002 mit Pfizer vereinbart hatte, sind 2004 erreicht worden. Dabei ging es darum, die Technologien im Detail weiterzuentwickeln, um Substanzmengen einzusparen, den Durchsatz weiter zu erhöhen und den Screening-Tagesdurchsatz von 100.000 Probenkammern, die ein Assay adhärenter Zellen enthalten, mit EVOscreen® Mark III zu demonstrieren.

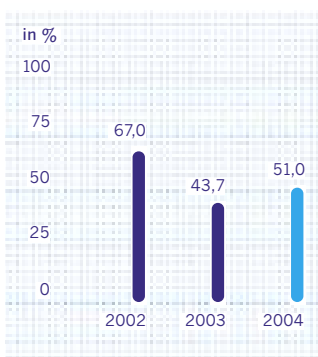
Finanzdaten

Der Umsatz von Evotec Technologies stieg um 3% auf 19,3 Mio. € (2003: 18,7 Mio. €). ET verzeichnete mit dem Verkauf eines EVOscreen®-Systems und mehrerer Opera™-Geräte eine regelrechte Jahresendrallye: Rund die Hälfte des Jahresumsatzes entfiel auf das vierte Quartal. Umsätze mit Unternehmen außerhalb der Evotec OAI-Gruppe beliefen sich auf 17,7 Mio. €. Die Bruttomarge stieg deutlich von 43,7% auf 51,0%. Dies spiegelt den höheren Anteil des Geschäfts, das nicht auf EVOscreen®-Großgeräten beruht, wider. Die Aufwendungen für F&E nahmen um 30% auf 6,5 Mio. € (2003: 5,0 Mio. €) zu, vor allem, weil die Funktionalität der Benchtop-Geräte weiter verbessert und neue Anwendungen entwickelt worden sind, aber auch, weil sie für Hochdurchsatz-Anwendungen in EVOscreen® integriert wurden. Opera™ erhielt u.a. zusätzliche Anregungsquellen und Applikationen für kinetische Analysen. Darüber hinaus hat ET verschiedene Demonstrations-Assays entwickelt, um den Vertrieb der Geräte zu fördern und das Spektrum möglicher Anwendungen zu erweitern. Die F&E-Aufwendungen sollten 2005 zurückgehen, weil ein Großteil der Entwicklungsziele bereits 2004 erreicht worden ist. Die Vertriebs- und Verwaltungskosten stiegen um 15% auf 3,8 Mio. € (2003: 3,3 Mio. €), bedingt vor allem durch die stärkere Vertriebspräsenz in den USA. ET ist 2004 innerhalb der USA von Miami nach Boston umgezogen, weil sich dort eines der bedeutendsten Zentren der pharmazeutischen und biotechnologischen Forschung befindet. Dort hat ET in den Aufbau eines Demonstrationslabors investiert, in dem die Produkte Interessenten vorgeführt werden. Auch für die Zukunft ist mit einer leichten Steigerung der Vertriebs- und Verwaltungskosten zu rechnen, da ET weiter in die internationale Marktpräsenz des Unternehmens investiert. Mit einem operativen Ergebnis vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände von -0,4 Mio. € (2003: -0,2 Mio. €) kam ET (Segment einschließlich Konzernumlagen) wieder nahe an den Break-even heran. Die starke Margenverbesserung hat die höheren Aufwendungen für F&E und Vertriebs- und Verwaltungskosten kompensiert. Ohne Konzernumlagen war ET auf gleicher Basis sogar operativ profitabel.

Umsatz ET



Bruttomarge ET



Die wichtigsten Kennzahlen ET

		2004	2003
Umsatz	T€	19.315	18.668
– davon mit Drittunternehmen	T€	17.683	17.197
Bruttomarge	%	51,0	43,7
F&E-Ausgaben	T€	6.479	5.043
Vertriebs- & Verwaltungskosten	T€	3.788	3.283
Operatives Ergebnis bereinigt ¹⁾	T€	–413	–161
Operatives Ergebnis	T€	–1.232	–1.140
– davon Abschreibungen auf Sachanlagen und Umlaufvermögen	T€	843	1.030
Mitarbeiter (31.12. ohne Overhead)		91	84

¹⁾ Bereinigt um nicht liquiditätswirksame Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Wertberichtigung

Interessante Verkaufspotentiale

Die intensivierten Vertriebsanstrengungen in den USA haben die Aussicht auf Verkäufe im laufenden Jahr erhöht. Zudem zeigt der Verkauf des EVOscreen®-Systems an das Institut Pasteur Korea, dass Forschungsinstitute ein wichtiger Markt für ET werden können. Während die akademische Forschung in der Vergangenheit vor allem Grundlagenforschung betrieben hat, wendet sie sich nun zunehmend auch der Wirkstoffforschung zu. Dies eröffnet weltweit Wachstumspotential für ET-Produkte. Beispielsweise bauen Forschungsinstitutionen in den USA im Rahmen der so genannten Road Map des National Institute of Health (NIH) jetzt mehrere nationale Screening-Zentren auf. ET könnte an dieser Initiative durch die Lieferung von Geräten, Software und Know-how im Screening teilhaben. Auch aus der Stammzellen-Initiative in den USA könnten sich Chancen für den Absatz von ETs Zellhandhabungs- und -analysegeräten ergeben.

»Die koreanische Regierung plant, den Anteil ihres F&E-Budgets am Brutto-sozialprodukt von derzeit 3% auf 7% im Jahr 2007 zu steigern. Dies würde den Umfang Ihrer Ausgaben für F&E auf 25 Milliarden US-Dollar erhöhen.«

www.korea.net, Gateway to Korea, Dezember 2004

Neben den USA hat sich Fernost zu einem interessanten Absatzmarkt entwickelt. Beispielsweise fördert das südkoreanische Ministerium für Handel, Industrie und Energie die Biotechnologie im Lande, um die Wettbewerbsfähigkeit der nationalen Forschung zu erhöhen. Die Zusammenarbeit mit dem Institut Pasteur Korea hat ET eine Menge Aufmerksamkeit verschafft, was dazu beitragen wird, weiter vom Wachstumstrend in Fernost zu profitieren.

Neue Website:
www.evotec-technologies.com

Portfolio- umSCHICH

ftung

Evotec OAI wurde auf der Grundlage von Technologien gegründet, die die Art und Weise verändert haben, in der die Pharmaindustrie nach neuen Arzneistoffen sucht. Mit dieser Kompetenz hat Evotec OAI in den vergangenen sieben Jahren hochwertige Screening- und Chemiedienstleistungen aufgebaut und darüber eine umfangreiche Expertise in der Wirkstoffforschung sowie eine Kundenbasis erworben, um die sie beneidet wird. Auch künftig wird Evotec OAI ihr Dienstleistungsangebot weiterentwickeln und stets den Erfordernissen ihrer Kunden anpassen, doch der strategische Schwerpunkt der Forschung und Entwicklung wird in dem Aufbau eines eigenen Portfolios von Arzneistoffkandidaten liegen, um therapeutische Fortschritte zu fördern und zugleich den Unternehmenswert zu steigern.

Zugang zu innovativer Krankheitsbiologie

Nachhaltige und zuverlässige Quellen für validierte Targets und Target-Wirkstoff-Kombinationen sind ein entscheidender Erfolgsfaktor in der Wirkstoffforschung. Evotec OAI füllt seine interne Forschungs-Pipeline über Partnerschaften mit Biotechnologie-Unternehmen und akademischen Forschungseinrichtungen, die ein tief greifendes Verständnis von Krankheitsursachen und Expertise in der Targetvalidierung und -identifizierung haben. Evotec OAI wird zudem Möglichkeiten der Einlizenzierung von Target-Wirkstoff-Kombinationen aus der Pharmaindustrie prüfen. Zahlreiche Forschungsprogramme außerhalb des strategischen Fokus von Pharmaunternehmen können so von Evotec OAI beschleunigt vorangetrieben werden.

Kooperationen mit Biotech-Unternehmen Gemeinsam mit DeveloGen gegen Stoffwechselerkrankungen

Mitte 2003 starteten Evotec OAI und DeveloGen eine strategische Partnerschaft: DeveloGen brachte eine Reihe genetisch identifizierter und validierter Wirkstoff-Targets sowie seine Expertise über molekulare Mechanismen bei Stoffwechselerkrankungen in die Kooperation ein, Evotec OAI ihre führende Plattform für die Wirkstoffforschung und -entwicklung. Die Kooperation vereint einen außergewöhnlichen Erfahrungsschatz sowie professionelle, den höchsten Qualitätsstandards entsprechende Ressourcen entlang der gesamten Wertschöpfungskette in der Wirkstoffforschung. Ihre komplementären Fähigkeiten wollen beide Partner nutzen, um zügig viel versprechende Arzneistoffkandidaten zu entwickeln und sie an Pharmaunternehmen auszulizenzieren. Vier Projekte sind bereits zu einer kleinen aber feinen Forschungspipeline herangereift (siehe Geschäftsbereich DPD, Seite 15).

Fortschritt an zwei Beispielen illustriert

DeveloGen hat das proprietäre Enzym-Target P244 durch die Analyse des Erscheinungsbildes genetisch veränderter Fruchtfliegen (»phenotype-first«-Screening) identifiziert und für das Hochdurchsatz-Screening vorbereitet. Mit Hilfe von Evotec OAI's Detektionstechnologien und ihrer Substanzbibliothek wurden anschließend Enzym-Hemmstoffe (Inhibitoren) mit hoher Wirksamkeit bereits in nanomolaren Konzentrationen identifiziert. Evotec OAI's Chemiker optimieren diese Verbindungen derzeit auf Basis von *in vitro*-pharmakologischen und strukturellen Daten sowie Erkenntnissen aus Co-Kristallisationsexperimenten an den Bindungsstellen des Targets, die die Chemiker bei ihrer Optimierung unterstützen.

Auch für das Enzym-Target P070 führte Evotec OAI ein Hochdurchsatz-Screening durch, und zwar gegen zwei Substanzbibliotheken: eine Targetklassen-spezifische und eine umfassende mit breiter Auswahl von Substanzen. Unterstützt durch Evotec OAI's computerbasierte Chemie wurden chemische Substanzen für anschließende Hit-to-Lead-Programme ermittelt. Frühe ADMET-Studien leiteten die Wissenschaftler bei der Generierung viel versprechender Wirkstoffe für *in vivo*-Studien. Da die Selektivität bei Enzyminhibitoren essentiell ist und das Risiko Target-unspezifischer Nebenwirkungen minimiert werden

muss, führten Evotec OAI Wissenschaftler zahlreiche Kontroll-Screens mit verwandten Enzym-Targets durch. Auf Basis dieser Selektivitäts-, Aktivitäts- und ADMET-Daten wurden Substanzen für Wirksamkeitsstudien in einem etablierten und validierten Tiermodell für Typ-2-Diabetes ausgewählt.

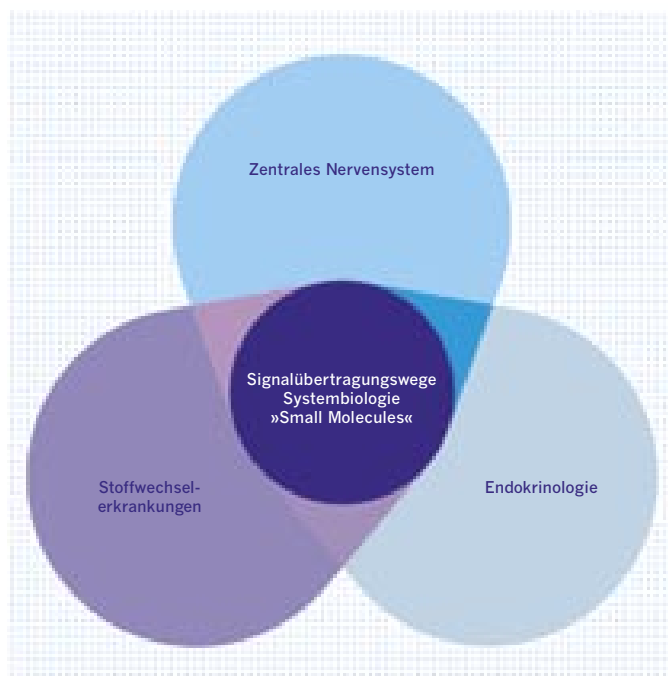
Das proprietäre Target wurde mit Hilfe der proprietären Enzym-inhibitoren *in vivo* validiert. Die Testsubstanzen senken beispielsweise in ernährungsbedingt fettleibigen Mäusen den Blutzuckerspiegel und das Körpergewicht, erhöhen dabei die Glukose-Toleranz. Weitere *ex vivo*- und *in vitro*-Studien mit Primärzellen und Zellkulturen aus z.B. Muskel-, Leber- und Fettgewebe deuten auf einen überzeugenden Wirkmechanismus hin. Kurzum: Die beobachteten pharmakologischen Wirkungen sind im Hinblick auf die Entwicklung therapeutischer Behandlungsmethoden sehr viel versprechend.

Kooperationen mit akademischen Forschungsinstituten

Wirksamkeit messen in natürlichen, physiologischen Systemen ...

Evotec OAI führt mit verschiedenen großen, akademischen Forschungsinstituten Gespräche über eine Kooperation in der frühen Wirkstoffforschung. Wie im Fall der Kooperation von ENS und der Universität Zürich ist es das Ziel, Zugang zu Wissen, zu viel versprechenden Targets und deren Rolle in Signalübertragungswegen zu erhalten. Von besonderem Interesse sind biologische Systeme und Modelle, um an ihnen direkt die Wirkung chemischer Substanzen frühzeitig zu analysieren und bestmöglich die biologische Funktion im menschlichen Körper zu simulieren. Evotec OAI wählt derzeit Targets und biologische Systeme aus, um anschließend zügig neuartige Arzneistoffkandidaten zu generieren und deren Wirkung nachzuweisen. Dieser Systembiologie genannte Forschungsansatz erlaubt es Evotec OAI, zügig Wirkungsweise und -spezifität des Arzneistoffs in der ausgewählten Target-Wirkkette zu verstehen. So umgeht die Systembiologie zeitaufwendige, traditionelle Wege in der Wirkstoffforschung: Untersuchungen anhand einer Vielzahl von Einzel-Assays mit verschiedenen Zelltypen, die nicht immer Aussagekraft haben über Wirkung und Nebenwirkung von Substanzen im natürlichen, physiologischen Umfeld.

Innovative Arzneistoffkandidaten aus der Systembiologie-Forschung füllen Evotec OAI Portfolio



... um zügig krankheitsrelevante Target-Wirkstoff-Kombinationen zu identifizieren

Evotec OAI Projekte sollen auf einem genauen Verständnis menschlicher Signalübertragungswege und deren Wechselwirkungen basieren. Diese Signalübertragungswege regulieren so elementare biologische Vorgänge wie Zellwachstum, Stoffwechsel, Zellteilung und -differenzierung. Evotec OAI kann dank ihrer Detektions- und Bildgebungstechnologien, ihrer Chemie-Expertise und ihren innovativen Methoden der Datenanalyse zügig Moleküle identifizieren und synthetisieren, die über die beteiligten Signalübertragungswege nur gewünschte krankheitsrelevante Funktionen aktivieren. Dieser Forschungsansatz hat daher das Potential Target-Wirkstoff-Kombinationen hervorbringen und das Risiko ungewollter Target-bezogener, aber auch nicht Target-bezogener Nebenwirkungen deutlich zu verringern. Die große Menge an Informationen über das Zusammenspiel von Targets in krankheitsrelevanten Signalübertragungswegen lenkt dabei die Entscheidungsfindung über Veränderungen der chemischen Strukturen und damit die pharmakokinetische, pharmakologische und pharmazeutische Optimierung von Hits und Leitstrukturen.

Die Herausforderung: Das Auffinden viel versprechender Arzneistoffkandidaten unter realen, physiologischen Bedingungen



Dr. Erich Greiner, Scientific Director DPD, Evotec OAI

> **Evotec OAI:** Welche Vorteile ergeben sich aus dem Einsatz von Stammzellen in der systembiologischen Wirkstoffforschung?

> **Dr. Greiner:** Stammzellen enthalten die Erbanlagen für sämtliche menschliche Signalübertragungswege. Man kann sie dazu bringen, sich in unterschiedlichste Zell- oder Gewebetypen zu differenzieren. Mit Hilfe phänotypischer, Signalübertragungsweg-spezifischer Zell-Assays hat man bereits eine Reihe natürlicher und synthetisierter Substanzen entdeckt, die selektiv die Zellteilung und -differenzierung von Stammzellen beeinflussen. Daher glaube ich, dass der Einsatz von Stammzellen und deren differenzierten Abkömmlingen in Evotec OAI Systembiologie hervorragend dazu geeignet ist, um mit ihrer Hilfe neue Moleküle zu identifizieren, die auf die Mechanismen des Zellwachstums, der Zellteilung und -differenzierung wirken.

> **Evotec OAI:** Verfügt Evotec OAI über die nötige Expertise, um auf diese Weise Wirkstoffe zu identifizieren?

> **Dr. Greiner:** Wir haben bereits für einige Kunden an Targets

gearbeitet, die für die Stammzellforschung von Bedeutung sind. Zum Beispiel haben wir mit unserer Expertise in der medizinischen Chemie Curis dabei unterstützt, präklinische Agonisten und Antagonisten für den Hedgehog-Signalübertragungsweg zu entwickeln, die die Teilung und Differenzierung von Stammzellen modulieren. Curis hat inzwischen umfangreiche Partnerschaften mit Wyeth und Genentech geschlossen, um diese Substanzen präklinisch und ggf. klinisch für neurologische und onkologische Indikationen weiterzuentwickeln.

> **Evotec OAI:** Für welche weiteren Indikationen eignet sich der systembiologische Forschungsansatz mit Stammzellen?

> **Dr. Greiner:** Auch die Behandlung von neurodegenerativen Erkrankungen, Diabetes, Skelettmuskel- und Herz-Kreislauf-Erkrankungen ist mit Hilfe von Substanzen denkbar, die auf Stammzellen wirken. Evotec OAI hat bereits bezüglich einer ganzen Reihe von weiteren Signalübertragungswegen, die für die Zellteilung und -differenzierung relevant sind, Erfahrung und Expertise gewonnen. Dazu gehören z.B. Wnt-, Notch- und Wachstumsfaktor-Signalübertragungswege. Zurzeit suchen wir in unseren eigenen, internen Forschungsprogrammen nach solchen neuartigen Arzneistoffkandidaten.

> **Evotec OAI:** Was zeichnet auf diesem Gebiet die Fähigkeiten von Evotec OAI aus?

> **Dr. Greiner:** Evotec OAI kann auf eine breite Palette von Technologien zur Identifizierung von Wirkstoffen in zellulären Systemen zurückgreifen, darunter die Eigenentwicklungen von Evotec Technologies. Zum Beispiel lassen sich mit dem Bench-top Gerät Elektra™ einzelne Zellen bearbeiten und separieren, um aus ihnen zügig stabile Zelllinien für das Screening zu generieren. Und mit Opera™, unserem hoch auflösenden Gerät für die Bildgebung und -verarbeitung von zellulären Vorgängen, können wir die Wirkung von Molekülen in diesen Zellen analysieren, was wertvolle Informationen über den Wirkmechanismus und die Sicherheit neuer Target-Wirkstoff-Komplexe zulässt. Evotec OAI verfügt darüber hinaus über erstklassige Expertise in der Parallelsynthese von chemischen Substanzen, der medizinischen Chemie, der Leitstruktur-Optimierung und der Pharmakologie. Es ist die Kombination aller unserer Kompetenzen in einem nahtlos integrierten Prozess, die uns ermöglichen wird, Arzneistoffkandidaten mit aussagekräftigen pharmakokinetischen, toxikologischen und Wirksamkeitsprofilen im Menschen schon in einem sehr frühen Stadium der Wirkstoffforschung zu generieren.

Schutzrechte und geistiges Eigentum

Der Aufbau eines umfangreichen Patent- und Lizenzportfolios zum Schutz von Evotec OAI innovativen Technologien sichert die Wettbewerbsposition des Unternehmens. Die Evotec OAI-Gruppe hält mehr als 160 Schutzrechtsfamilien. Von diesen Rechten sind bereits 15 deutsche Gebrauchsmuster eingetragen und eine Vielzahl von Patenten erteilt: 35 in Deutschland, 44 im übrigen Europa, 37 in den USA und vier in Japan. Evotec OAI hat ihre Position in der Detektions- und Zellhandhabungstechnologie durch Patenterteilungen gestärkt, besonders in Europa und in den USA. Zudem patentierte Evotec OAI chemische Substanzen aus dem Joint Venture mit DeveloGen.

Evotec OAI Schutzrechtsfamilien am 31.12.2004¹⁾

FCS and FCS+ plus-Detektionstechnologie	47
Assayentwicklung einschließlich Technologien zur Zellhandhabung	60
Mikrofluidik	20
Markierungsstrategien	8
Probenträger	16
Moleküloptimierung	4
Potentielle Target-Gene (Antiinfektiva)	3
Substanzen	4
Sonstige	4

¹⁾ Dazu gehören eigene sowie einlizenzierte Patente und Gebrauchsmusterrechte. Infolge der Reduzierung von Evotec OAI Beteiligung an Evotec Neurosciences (ENS) sind die von ENS gehaltenen Schutzrechte insbesondere auf dem Gebiet der potentiellen Targetgene nicht berücksichtigt.

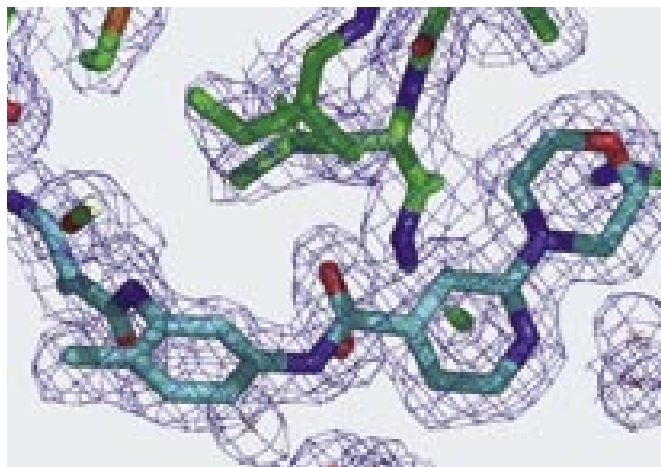
und Sammlungen natürlicher Verbindungen eignet. Fragmente sind kleine organische Moleküle, die sich als Ausgangssubstanzen für Wirkstoffentwicklungsprogramme besonders gut eignen, da sie typischerweise um zwei Drittel kleiner als komplette Wirkstoffmoleküle sind. Dies gibt medizinischen Chemikern mehr Flexibilität und Spielraum für Optimierungen – sie können z. B. zusätzliche funktionale Gruppen anbringen. Dies erhöht die Chancen, einen innovativen und potenten Wirkstoff zu entwickeln. Nachteil: Aufgrund ihrer geringen Größe binden sich Fragmente wesentlich schwächer an Protein-Targets und sind deshalb zunächst schwerer nachweisbar. Hier hat jedoch Evotec OAls Screening-Plattform einen Vorteil: Sie ist in der Lage auch diese schwachen Bindungen zu identifizieren.

2) Das Unternehmen hat auch sein Portfolio zellbasierter Assays erweitert, darunter Proteintranslokations-Assays, funktionale GPCR-Assays und Ionenkanal-Assays. Diese Assays liefern äußerst wertvolle Informationen, da sich das Target nicht, wie bei biochemischen Assays, isoliert in Lösung befindet, sondern in einem Umfeld, das seiner natürlichen, physiologischen Umgebung wesentlich ähnlicher ist. Diese neuen Assays ermitteln beides: Die Wirkung von Substanzen auf das Target selbst und die Wirkung auf sein Zell- bzw. Gewebeumfeld.

EVOoptimise™

3) Die 2004 von Evotec OAI entwickelte **EVOrationale™**-Plattform ergänzt und stärkt die EVOoptimise™-Plattform. Sie dient der zielgerichteten, strukturbasierten Wirkstoffsuche und -entwicklung und basiert auf der Protein-Röntgenkristallographie, die 2003 bei Evotec OAI etabliert wurde. Evotec OAI hat damit ein integriertes Angebot geschaffen, das Proteinexpression, Strukturbestimmung und computergestützte Chemie umfasst. Hochwertige strukturelle Informationen steigern die Erfolgchancen in der Optimierung von Molekülen, denn sie sind Grundlage für die Entscheidung über das Design von Substanzen im nächsten chemischen Syntheseschritt. Die EVOrationale™-Plattform hat sich bereits in der Forschung an verschiedenen Enzym-Targets bewährt, indem sie zum erfolgreichen Design aktiver Enzymhemmstoffe beigetragen hat.

4) Ein weiterer bedeutender Beitrag zu Evotec OAls Methoden der medizinisch-chemischen Optimierung ist die Erweiterung ihres Portfolios an ADMET-Assays (**EVOprofile™**). Dies sind Testsysteme, die wertvolle Hinweise darüber liefern, wie Substan-



Atomare Auflösung einer Proteinstruktur mit der zugehörigen Abbildung der Elektronendichte – bestimmt durch Röntgenkristallographie

zen im menschlichen Körper absorbiert, verteilt, abgebaut und ausgeschieden werden oder toxische Wirkungen aufzeigen. Nach der GLP-Zertifizierung von Evotec OAls hERG-Assay im Jahre 2003 ist 2004 auch die Zertifizierung des zugehörigen analytischen Labors erreicht worden. Der hERG-Assay ist ein zuverlässiger Indikator dafür, ob bestimmte kardiovaskuläre Nebenwirkungen im Menschen zu erwarten sind. Die Zulassungsbehörden haben es deshalb zur Auflage gemacht, dass alle neuen Wirkstoffe auf ihre Aktivität auf den hERG-Kanal getestet werden, bevor klinische Studien am Menschen beginnen können.

5) Evotec OAI hat auch ihre **EVOseek™**-Software weiterentwickelt. Diese Datenbank hilft Wissenschaftlern dabei, die enorme Menge an chemischen und biologischen Daten zu nutzen, die EVOdiscover™ und EVOoptimise™ liefern.

EVOdevelop™

6) Evotec OAI hat 2004 in Simulations-Software investiert, die Chemiker bei der Entwicklung und Auswahl des effektivsten Synthesewegs beim Scale-up unterstützt. Außerdem ist durch engere Einbindung von ProPharma in die Evotec OAI-Gruppe die Formulierung von Flüssigkeiten zur (venösen) Injektion in das Angebot des Unternehmens integriert worden.

Unsere Leistungen 2004

36	Finanzbericht
42	Operativer Bericht
44	Risikobericht und -management
45	Nachtrags- und Prognosebericht

Finanzbericht

Das Jahr 2004 war für Evotec OAI hinsichtlich Umsatz- und Ergebnisentwicklung ein schwieriges Jahr. Wegen des schwachen Dollars und des widrigen Marktumfelds für die präklinische Auftragsforschung ist es dem Unternehmen erstmals in seiner Geschichte nicht gelungen, den Umsatz zu steigern. Ferner hatten die Wechselkursverhältnisse zur Folge, dass – anders als ursprünglich geplant – Evotec OAI kein positives EBITDA erzielte.

Die Lage in der Branche Begrenzte Anzeichen einer Erholung in der Auftragsforschung

2004 war erneut ein herausforderndes Jahr für die Auftragsforschung in der Life-Science-Branche. Viele Pharmakunden von Evotec OAI bemühten sich aufgrund fortgesetzten Margendrucks, einiger Produktrückrufe und zunehmenden Generikawettbewerbs ihre Ausgaben weiter zu senken. Die Notwendigkeit, durch Produktneueinführungen auf Wachstumskurs zu bleiben, veranlasste zudem viele Pharmaunternehmen dazu, der Entwicklung von bereits marktnahen klinischen Produkten Priorität einzuräumen. Gleichzeitig führte der Mangel an Arzneistoffkandidaten in ihren Entwicklungs-Pipelines dazu, dass sie vermehrt präklinische und klinische Arzneistoffkandidaten einlizenzieren, um schneller zu marktreifen Produkten zu kommen.

Die Biotech-Industrie hatte aus Finanzierungssicht ein insgesamt recht starkes Jahr – sie warb mehr als 20 Milliarden US-Dollar an Venture- und Beteiligungskapital ein. Investoren verlangten jedoch weiterhin nach schnellen Erfolgen bzw. Vermarktungsgelegenheiten, so dass frisches Kapital auch hier hauptsächlich in die späteren Phasen der klinischen Entwicklung floss. Viele Unternehmen stellten ihre präklinischen Forschungsaktivitäten daher sogar ganz ein.

Diese Trends haben auch weiterhin zur Folge, dass Gelder von der Präklinik in die klinische Entwicklung umgeschichtet werden, was sich auf Auftragsforschungsunternehmen wie Evotec OAI's Geschäftsbereich Discovery and Development Services (DDS) negativ auswirkt. Evotec OAI ist jedoch der Meinung, dass dies ein vorübergehender Trend ist, da die Branche vielleicht schon bald vor einem eklatanten Mangel präklinischer Arzneistoffkandidaten steht.

Umsatz 2004

Starke operative Performance von Markt- und Währungssituation überschattet

Der Konzernumsatz nahm um 6% auf 72,7 Mio. € ab (2003: 77,2 Mio. €). Bei gegenüber 2003 unveränderten Wechselkursen hätte der Umsatzrückgang nur 3% betragen. Wie erwartet erreichte Evotec OAI ein starkes viertes Quartal mit einem Umsatzsprung von 23% auf 25,3 Mio. € (4. Quartal 2003:

20,5 Mio. €). Während das Gerätegeschäft von Evotec Technologies (ET) weiter wuchs, musste der Geschäftsbereich Discovery and Development Services (DDS) aufgrund des schwierigen Marktumfelds und der Abwertung des US-Dollars Einbußen hinnehmen. Dies führte unter dem Strich zum Rückgang des Konzernumsatzes.

Zwar legte das Geschäft in der zweiten Jahreshälfte 2004 deutlich zu, da aber einzelne langjährige Kundenprojekte zurückgefahren oder beendet wurden, konnte dies das schwache erste Halbjahr nicht ausgleichen. Dennoch ist es DDS gelungen, den Marktanteil zu steigern: Der Umsatz entwickelte sich besser als bei den meisten Wettbewerbern, insbesondere wenn man konstante Wechselkurse zugrunde legt. Das umfangreiche Dienstleistungsportfolio von DDS fand weiterhin gute Resonanz und führte zu einem Umsatz mit Unternehmen außerhalb von Evotec OAI von 54,1 Mio. € (2003: 58,6 Mio. €). Der Umsatz im Geschäftsbereich Tools and Technologies (Evotec Technologies) mit Unternehmen außerhalb der Evotec OAI-Gruppe stieg um 3% auf 17,7 Mio. € (2003: 17,2 Mio. €). Dies ist eine ausgezeichnete Leistung, wenn man bedenkt, dass 2003 ein großer Teil des Umsatzes mit Pfizer erzielt wurde, einer der Partner im ursprünglichen EVOscreen®-Konsortium. Dies legte die Messlatte für weiteres Wachstum hoch. Dennoch konnte Evotec Technologies diese Umsätze aus 2003 im Wesentlichen durch Neukundengeschäft ausgleichen.

Evotec OAI's Geschäftsbereich Discovery Programs Division (DPD) erzielte einen Umsatz von 0,9 Mio. €, der sich im ersten Quartal aus der Zusammenarbeit zwischen Evotec Neurosciences (ENS) und Takeda ergab. Nach dem ersten Quartal wurde ENS nicht mehr voll konsolidiert, weil die am 31. März erfolgreich abgeschlossene Finanzierung von ENS den Beteiligungsanteil von Evotec OAI reduzierte. Der Gesamtumsatz von ENS selbst belief sich 2004 auf 4,2 Mio. €.

Mit einem Umsatz von 30,7 Mio. € trägt der US-Markt noch immer maßgeblich zum Konzernumsatz bei: Trotz des schwachen US-Dollars ging sein Anteil am Gesamtumsatz nur leicht auf 42% zurück (2003: 46%).

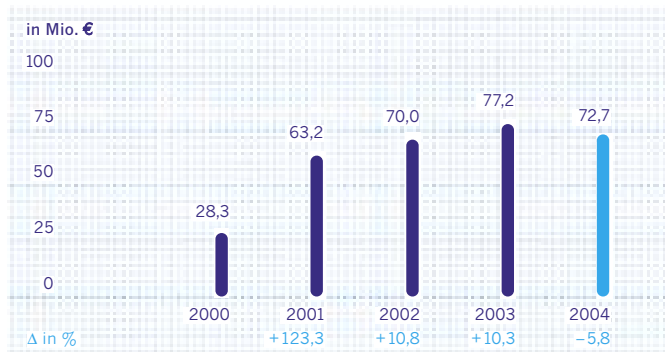
Wechselkurseffekte auf wesentliche Kennzahlen

		2004	2004 wechselkurs- bereinigt ¹⁾
Umsatz	Mio. €	72,7	74,8
Bruttomarge	%	34,3	37,1
Bruttomarge DDS	%	31,3	34,9
EBITDA	Mio. €	-3,3	-0,3

¹⁾ Anpassungen bei gegenüber 2003 unveränderten Wechselkursen

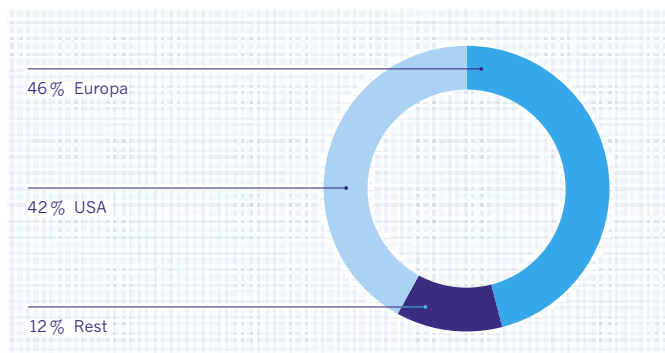
Umsatz

Wachstumstrend durch Markt- und Währungssituation gebrochen



Umsatz nach Regionen

Starker US-Beitrag trotz Dollarschwäche



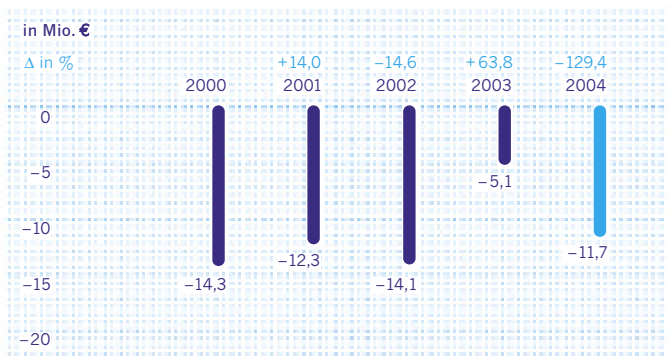
Operatives Ergebnis 2004

Margenrückgang und Sondereffekt durch Wertberichtigung

Der operative Verlust der Evotec OAI-Gruppe erhöhte sich 2004 auf 91,3 Mio. € (2003: 15,8 Mio. €). Der Hauptgrund für diese Zunahme ist eine liquiditätsunwirksame Wertberichtigung in Höhe von 69,5 Mio. €, die sich vor allem auf Firmenwerte (Goodwill) und nicht ausgelastete Kapazitäten in dem neuen Laborgebäude und der zweiten Pilotanlage in Abingdon, England, bezieht. Sie schließt die planmäßige Abschreibung auf immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 10,0 Mio. € nicht ein. Ohne diese zahlungsunwirksamen Aufwendungen hätte der operative Verlust 11,8 Mio. € betragen (2003: 5,1 Mio. €). Wie schon 2003 kam Evotec Technologies

Operatives Ergebnis¹⁾

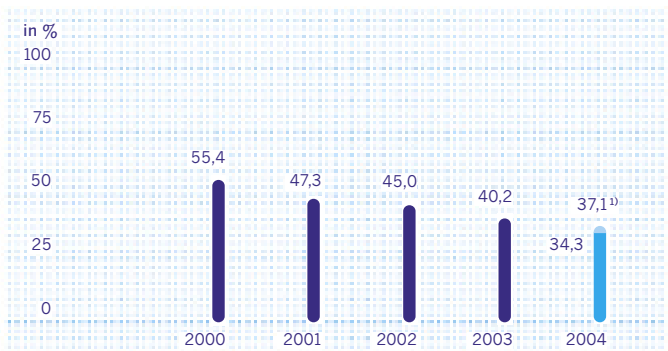
Umsatz- und Margenrückgang



¹⁾ Vor Abschreibungen auf immat. Vermögensgegenstände und Wertberichtigung

Bruttomarge

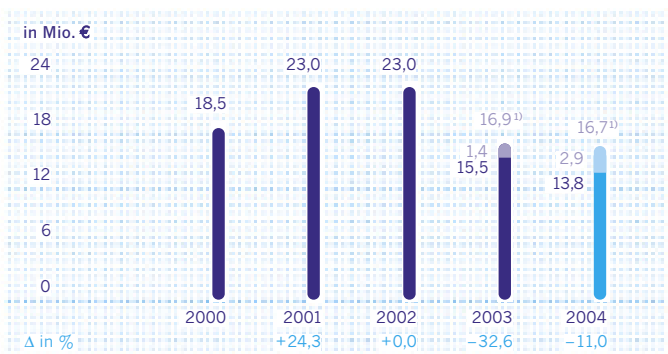
Währungseffekte machen größten Effekt aus



¹⁾ Pro-forma-Anpassung unter Anwendung der Wechselkurse aus 2003

F&E-Aufwand

Rückgang infolge Dekonsolidierung von ENS



¹⁾ Inklusive F&E-Aufwand DeveloGen-Joint Venture (F&E-Aufwand für Evotec Neurosciences | 2004: 0,2 Mio. €; 2003: 3,1 Mio. €)

(ET) – ohne Berücksichtigung der Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände – wieder nahe an den operativen Break-even heran. Ohne Konzernumlagen war ET dann sogar operativ profitabel.

Evotec OAI erzielte bei Herstellkosten der Produktverkäufe in Höhe von 47,8 Mio. € (2003: 46,2 Mio. €) eine **Bruttomarge** von 34,3% (2003: 40,2%). Die Marge wurde negativ beeinflusst vom schwachen US-Dollar, dem starken britischen Pfund, einem ungünstigeren Umsatz-Mix und vom Preisdruck. Bei gegenüber 2003 unveränderten Wechselkursen hätte die Bruttomarge immerhin 37,1% betragen.

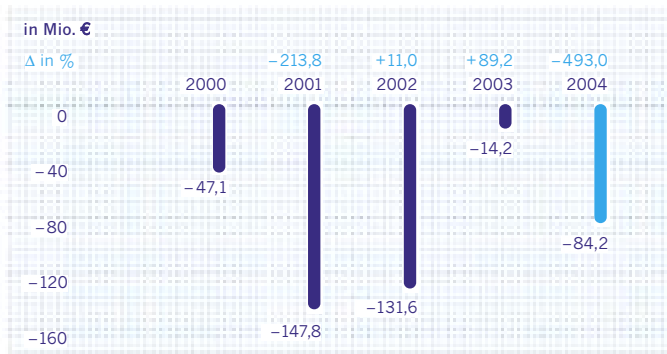
Sonstige betriebliche Aufwendungen aufgrund geplanter Unterauslastung stiegen leicht auf 3,6 Mio. € (2003: 3,2 Mio. €). Hauptgrund für den Anstieg war die Fertigstellung des neuen Forschungsgebäudes in Abingdon im Dezember 2003.

Die **Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E)** betragen 2004 13,8 Mio. € (2003: 15,5 Mio. €), ein erwarteter Rückgang um 11%. Dies liegt vor allem an der Dekonsolidierung von Evotec Neurosciences (ENS) seit 1. April 2004. Die F&E-Aufwendungen für die internen Forschungsprogramme des Geschäftsbereichs DPD beliefen sich auf 5,1 Mio. € (2003: 5,7 Mio. €), einschließlich der Kosten für das 50|50 Joint Venture mit DeveloGen in Höhe von konsolidiert 2,9 Mio. € (unter nichtbetrieblichen Aufwendungen gebucht). Ohne Berücksichtigung der ENS-Forschung (2004: 0,2 Mio. €; 2003: 3,1 Mio. €) stiegen die F&E-Aufwendungen bei DPD um 88%, was der Strategie von Evotec OAI entspricht, in der F&E den Schwerpunkt auf die eigenen Forschungsprogramme zu verlagern. Wie erwartet nahmen die Aufwendungen für Plattform-F&E bei DDS leicht ab, da Projekte abgeschlossen und dem Produktangebot zugefügt wurden. ET investierte 2004 mit 6,5 Mio. € 30% mehr in F&E (2003: 5,0 Mio. €). Mit Aufrüstungsentwicklungen für neue Geräte und mit neu entwickelten Applikationen bereitet sich ET auf weiteres Wachstum vor.

Die **Vertriebs- und Verwaltungskosten** stiegen um 8% auf 19,3 Mio. € (2003: 17,9 Mio. €). Hauptursachen der Zunahme sind alle Ausgaben, die im stärkeren britischen Pfund getätigt wurden, höhere Kosten für Marketing und Vertrieb im Geschäftsbereich DDS sowie die gestiegenen Investitionen von ET in den US-amerikanischen und asiatischen Vertrieb (siehe Segmentberichterstattung, Seite 26). Evotec OAI wird hinsichtlich Vertriebs- und Verwaltungskosten auch künftig eine restriktive Ausgabenpolitik verfolgen.

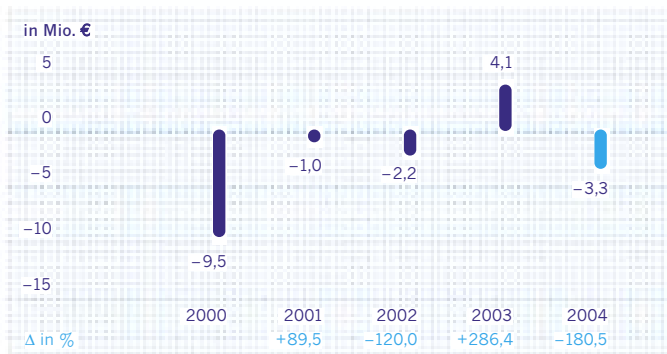
Fehlbetrag

Sondereffekt durch wesentliche liquiditätsunwirksame Wertberichtigung



EBITDA

Investitionen in interne Forschung planmäßig angestiegen



EBITDA-Berechnung

T€	2004	2003
Fehlbetrag	-84.203	-14.242
- Zinserträge	451	540
+ Zinsaufwendungen	820	714
- Steuererträge	9.237	2.825
+ Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	10.030	10.671
+ Wertberichtigung	69.459	-
+ Abschreibungen auf Sachanlagen und Umlaufvermögen	10.336	10.308
= EBITDA	-3.246	4.086

Fehlbetrag 2004

Höherer operativer Verlust, gezielte F&E-Investitionen durch Steuern und Fremdwährungsgewinne ausgeglichen

Der Fehlbetrag stieg auf 84,2 Mio. € (2003: 14,2 Mio. €), im Wesentlichen bedingt durch die erhebliche Wertberichtigung. Ohne Berücksichtigung von Wertberichtigung und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände von zusammen 79,5 Mio. € hätte der Fehlbetrag 4,7 Mio. € (2003: 3,6 Mio. €) betragen. Die Zunahme spiegelt den Rückgang im operativen Ergebnis wider. Plangemäß erhöhten sich die als nichtbetrieblicher »Anteiliger Verlust aus Beteiligungsunternehmen« ausgewiesenen F&E-Aufwendungen für die Programme mit DeveloGen (2,9 Mio. €) und bei ENS (0,8 Mio. €) und trugen insgesamt mit 3,7 Mio. € (2003: 1,6 Mio. €) zum Fehlbetrag bei. Diese Zunahme wurde im Nettoergebnis durch Fremdwährungsgewinne und latente Steuererträge mehr als ausgeglichen. Evotec OAI realisierte einen Netto-Steuerertrag von 9,2 Mio. €. Dieser setzte sich aus latenten Steuervorteilen in England (6,2 Mio. €), effektiven Steuererträgen weltweit (0,1 Mio. €) und weiteren latenten Steuererträgen, die sich aus der Abschreibung auf immaterielle Vermögensgegenstände aus dem Merger mit OAI ergaben (2,9 Mio. €), zusammen. Der Verlust pro Evotec OAI-Aktie lag bei 2,30 € (2003: 0,40 €). Die gewichtete, durchschnittliche Aktienanzahl, die der Ermittlung des unverwässerten Ergebnisses pro Aktie zugrunde liegt, stieg durch die Kapitalerhöhung im Juli 2004 um 1.120.218 auf 36.630.348.

EBITDA 2004

Investitionen in interne Forschungsprogramme wie geplant erhöht

Trotz des Umsatz- und Margenrückgangs wurden die nichtbetrieblichen Aufwendungen für die Forschungsprogramme mit DeveloGen planmäßig erhöht. Dies führte zu einem Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen (einschließlich Umlaufvermögen) und Wertberichtigung (EBITDA) von -3,3 Mio. € (2003: 4,1 Mio. €). Unter Anwendung gegenüber 2003 unveränderter Wechselkurse hätte das EBITDA -0,3 Mio. € betragen und damit nahe am Break-even gelegen.

Cashflow 2004

Starkes Dezembergeschäft führt zu hohem Forderungsbestand und Anstieg des Working Capital

Der Cashflow der laufenden Geschäftstätigkeit war negativ und belief sich auf –4,7 Mio. € (2003: 7,8 Mio. €). Dies lässt sich vor allem auf den höheren operativen Verlust zurückführen. Zusätzlich verdoppelte sich der Forderungsbestand auf 15,7 Mio. € (2003: 8,2 Mio. €), was vor allem am starken Dezembergeschäft lag; die entsprechenden Einnahmen flossen dem Unternehmen erst Anfang 2005 zu.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit war wesentlich geringer als 2003, als Evotec OAI in die Ausstattung eines neuen Laborgebäudes am Standort in England investierte. Abflüsse ergaben sich aus kleineren Investitionen in Laborausrüstung (1,5 Mio. €), Investitionen in das Joint Venture mit DeveloGen, die beim Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit nicht berücksichtigt sind (2,9 Mio. €) sowie aus dem Erwerb weiterer Anteile an der Tochtergesellschaft ProPharma im zweiten Quartal 2004 (0,4 Mio. €).

Der Nettomittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit reduzierte sich auf 5,2 Mio. € (2003: 7,2 Mio. €). Evotec OAI erhielt aus der Bar-Kapitalerhöhung am 14. Juli 2004 liquide Mittel in Höhe von 7,5 Mio. €. Die langfristigen Bankkredite blieben in etwa auf Vorjahresniveau.

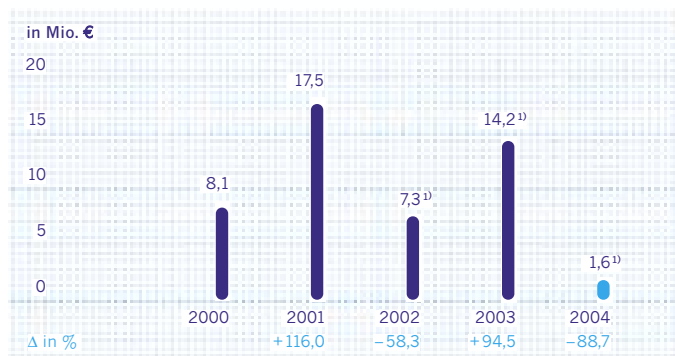
Per 31. Dezember 2004 belief sich die Liquidität auf insgesamt 15,3 Mio. € (2003: 19,5 Mio. €), eine solide Ausgangsposition für 2005.

Verkürzte Cashflow-Rechnung

T €	2004	2003
Nettomittelzu- -abfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	-4.702	7.812
Nettomittelabfluss aus Investitionen und Wertpapieren	-4.121	-16.371
Nettomittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit	5.199	7.226
Nettoveränderung der Liquidität	-3.624	-1.333
Fremdwährungsdifferenz	138	-1.212
Liquidität ohne Wertpapierbestand		
- am Anfang des Jahres	18.763	21.308
- am Ende des Jahres	15.277	18.763
Liquidität einschl. Wertpapierbestand	15.277	19.471

Investitionen

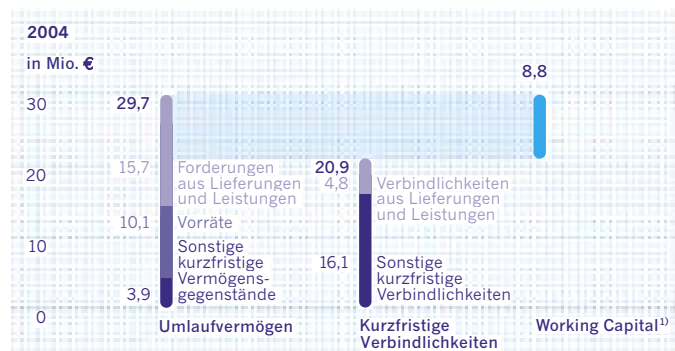
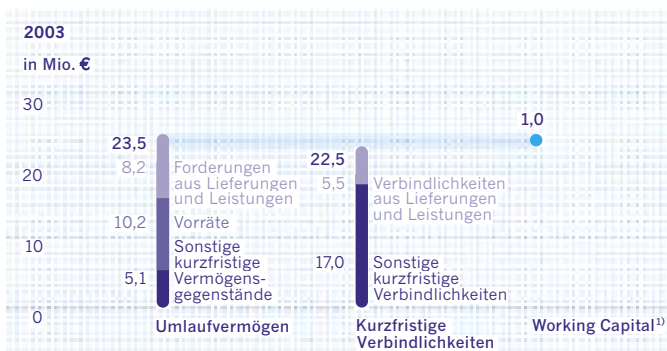
Kein Kapazitätsaufbau erforderlich



¹⁾ Ohne Finanzierungs-Leasing

Working Capital am 31. Dezember 2003 und am 31. Dezember 2004

Hohe Forderungen nach starkem Dezember-Geschäft



¹⁾ Umlaufvermögen (ohne Cash) – Kurzfristige Verbindlichkeiten = Working Capital

Die Bilanz 2004

Hohe Eigenkapitalquote von 74%

Entsprechend den US-GAAP-Rechnungslegungsvorschriften hat Evotec OAI 2004 die materiellen und immateriellen Vermögensgegenstände des Unternehmens einer sorgfältigen Prüfung unterzogen. Unter Berücksichtigung des widrigen Marktumfelds und konservativerer Wachstums- und Margenerwartungen ergab diese Prüfung, dass es angemessen ist, etwa 50% des verbliebenen, durch die Fusion mit OAI bedingten Firmenwertes (Goodwill) und Sachanlagen der Pilotanlage, die von Unterauslastung und Preisdruck am stärksten betroffen war, abzuschreiben. Zusätzlich wurden Teile des im Dezember 2003 in Betrieb genommenen Laborgebäudes wertberichtigt. Da zudem die planmäßige Abschreibung höher ausfiel als die Investitionen in das Sachanlagevermögen, sank der Buchwert der Sachanlagen von 62,1 Mio. € auf 41,6 Mio. €. Das Working Capital der Evotec OAI-Gruppe nahm stark auf 8,8 Mio. € (2003: 1,0 Mio. €) zu. Der Anstieg ist auf die außerordentlich hohen Umsätze im Dezember und die daraus resultierenden höheren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zurückzuführen.

Langfristige Bankkredite und Verbindlichkeiten aus Anlagen-Leasing, die hauptsächlich der Investitionsfinanzierung dienen, blieben mit 11,6 Mio. € (2003: 12,5 Mio. €) in etwa auf Vorjahresniveau.

Bilanzstruktur der Evotec OAI AG

T€	2004	2003
Liquide Mittel	15.277	19.471
Vorräte	10.080	10.225
Sonstiges kurzfristiges Umlaufvermögen	19.592	13.296
Sachanlagen	41.545	62.051
Immaterielle Vermögensgegenstände	49.192	115.149
Sonstige langfristige Vermögensgegenstände	2.848	727
Summe Aktiva	138.534	220.919
Rückstellungen	7.042	7.794
Kurzfristige Verbindlichkeiten	13.844	14.736
Langfristige Verbindlichkeiten und Ausgleichsposten Anteile Dritter	13.172	14.959
Passive latente Steuern	2.466	11.329
Eigenkapital	102.010	172.101
Summe Passiva	138.534	220.919

Evotec OAI hat im Juli das gezeichnete Kapital und die Kapitalrücklage durch Ausgabe 2,5 Mio. neuer Aktien erhöht. Durch diese Kapitalerhöhung flossen dem Unternehmen 7,5 Mio. € zu. Da Mitarbeiter keine Aktienoptionen ausgeübt haben, erhöhte sich das gezeichnete Kapital der Gesellschaft per 31. Dezember 2004 um genau diese 2,5 Mio. auf 38.010.130 €. Trotz der umfangreichen Wertberichtigung verfügt Evotec OAI mit 74% (2003: 78%) auch weiterhin über eine hohe Eigenkapitalquote, was auf den geringen Verschuldungsgrad des Unternehmens zurückzuführen ist.

Rechtsform

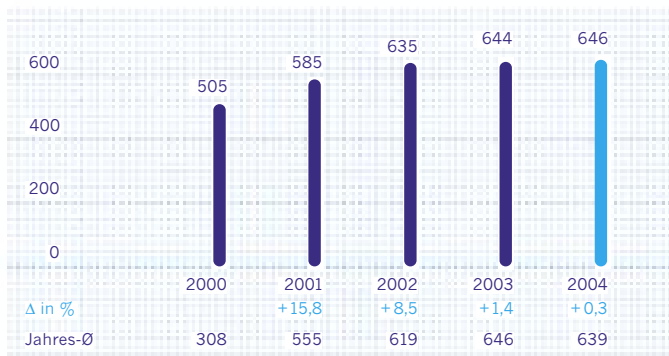
Umfangreiche Venture-Kapital-Finanzierung von ENS

Im März 2004 schloss Evotec OAI eine umfangreiche Erstfinanzierung über 25 Mio. € Venture-Kapital für Evotec Neurosciences (ENS) ab. Durch die Einzahlung der ersten Tranche dieser Kapitalerhöhung der ENS Holdings, Inc. (USA), reduzierte sich die Beteiligung von Evotec OAI an ENS von 85% auf 42%. Damit wird ENS seit 1. April 2004 von Evotec OAI nicht mehr voll konsolidiert. Die von ENS getätigten Investitionen in die eigene Wirkstoffforschung werden jetzt »at equity« konsolidiert und im nichtbetrieblichen Ergebnis ausgewiesen. Im Mai 2004 erwarb Evotec OAI zusätzliche Aktien der ProPharma Ltd von Mitgründern des Unternehmens. Dadurch erhöhte sich Evotec OAI's Anteil von 61% auf 81%. Evotec OAI beabsichtigt, ProPharma enger in das übrige Entwicklungsgeschäft der Gesellschaft einzubinden.

Operativer Bericht

Mitarbeiter am 31. Dezember

Nur leichte Veränderungen gegenüber 2003



Personal

Professionelles Personalmanagement

Der Erfolg des Unternehmens beruht unter anderem darauf, hoch qualifizierte Mitarbeiter einzustellen und an das Unternehmen zu binden. Im Laufe von 2004 hat Evotec OAI Personalbedarf und Personalbestand stets sorgfältig aufeinander abgestimmt, um den Anforderungen des Kundengeschäfts gerecht zu werden und gleichzeitig die Personalentwicklung zu fördern. Das Unternehmen ermöglicht seinen Mitarbeitern so weit wie möglich flexible Arbeitsformen und -zeiten, um dem wachsenden Bedürfnis nach der Vereinbarkeit von Beruflichem und Privatem gerecht zu werden. Es legt auch großen Wert auf die interne Kommunikation und sorgt dafür, dass an den Hauptstandorten direkte Gespräche zwischen Geschäftsführung und Mitarbeitern stattfinden. Per 31. Dezember 2004 beschäftigte Evotec OAI 646 Mitarbeiter (2003: 644). Durch ihre Qualifikation und Motivation ist Evotec OAI zu dem geworden, was sie heute ist – ein Wirkstoffforschungsunternehmen, das weltweit höchstes Ansehen genießt.

Personalbestand (Altersdurchschnitt: 34 Jahre)

	Mitarbeiter	Männlich	Weiblich	Biologen und Biochemiker			Ingenieure (F&E) und IT-Experten		Sonstige
				Chemiker	Physiker				
Discovery and Development	450	297	153	19	286	1	11	133	
Services									
– Forschung Hamburg	64	27	37	13	9	1	10	31	
– Forschung Abingdon	238	159	79	4	163	0	0	71	
– Chemische und pharmazeutische Entwicklung	148	111	37	2	114	0	1	31	
Discovery Programs Division	5	3	2	2	1	0	0	2	
Evotec Technologies	91	69	22	9	3	21	44	14	
Overhead	100	51	49	4	18	1	18	59	
– Vertrieb & Verwaltung	94	48	46	3	18	0	18	55	
– Corporate	6	3	3	1	0	1	0	4	
Gesamt	646	420	226	34	308	23	73	208	

Produktion und Beschaffung Aktivitäten mit höheren Margen nehmen zu

Evotec OAI's Discovery and Development Services-Geschäft (DDS) besteht im Wesentlichen aus Auftragsforschungsaktivitäten, bei denen der Personalkostenanteil relativ hoch ist und nur ein geringerer Teil der Aufwendungen für Materialien aufgewendet wird. Bei Evotec Technologies (ET) ist der Eigenanteil an der Wertschöpfung deutlich geringer: Die gesamte Produktion nach Abschluss der Prototypenfertigung ist an strategische Lieferanten ausgelagert.

Im Geschäftsbereich Discovery Programs Division (DPD) werden künftige Umsätze hauptsächlich durch Honorare für Forschungsleistungen und/oder die Vergabe von Lizenzen an immateriellen Vermögensgegenständen generiert, die in den internen Forschungsprogrammen von Evotec OAI entwickelt werden. Der Wertschöpfungsanteil von Evotec OAI wird von der Anzahl der internen Programme sowie dem jeweiligen Zeitpunkt der Ein- und Auslizenzierung abhängen. Meilensteinzahlungen und Lizenzgebühren können zu erheblichen Margen führen, sobald es gelingt, DPD-Programme an Kunden zu lizenzieren.

Arbeitssicherheit und Umweltschutz Motivation und Leistungen belohnt

Evotec OAI fühlt sich verpflichtet, über die Erfüllung behördlicher Auflagen hinaus einen Beitrag zum Schutz der Mitarbeiter und der Umwelt zu leisten. Dank des Engagements seiner Mitarbeiter ist das Unternehmen beim Arbeitsschutz und praktizierten Umweltschutz sehr erfolgreich. Evotec OAI legt auch großen Wert auf eine konstruktive Zusammenarbeit mit den jeweils zuständigen Behörden und Institutionen.

Im September hat das Hamburger Amt für Arbeitsschutz Evotec OAI für »vorbildliche Leistungen im Arbeitsschutz« ausgezeichnet. Lediglich 5% der dort bisher überprüften 2.200 Betriebe erhielten diese Auszeichnung. Evotec OAI hat 2004 in Hamburg die Verfahrensanweisungen für das Anlagen-Management und deren Kontrolldokumentation weiter verbessert und standardisiert. So wurden z. B. die GLP-Richtlinien auch auf die analytische Chemie ausgeweitet. Ferner hat das Unternehmen berufsmedizinische Programme

durchgeführt, die sicherstellen, dass Mitarbeiter ausreichend immunisiert sind.

In Abingdon hat Evotec OAI für seine zwei Pilotanlagen die Zertifizierung nach ISO 14001 erhalten, ein international anerkannter Standard für Umwelt-Management-Systeme. Das Unternehmen hat sowohl für Mitarbeiter als auch für Lieferanten Regelabläufe implementiert, die den Energieverbrauch sowie die Abfallvermeidung und -entsorgung zum Gegenstand haben. Es hat seine Recycling-Systeme erweitert und überprüft kontinuierlich Möglichkeiten, die Abfallentsorgung noch weiter zu verbessern. Der Erhalt der Zertifizierung bestätigt, dass Evotec OAI ihren Einfluss auf die Umwelt kontrolliert. Das Unternehmen hat zudem eine Vereinbarung mit der britischen Regierung abgeschlossen (»Climate Change Levy Agreement«), nach der Evotec OAI für eine Minimierung des Energieverbrauchs einen Teil der Energiesteuer erstattet bekommt.

Darüber hinaus hat Evotec OAI ihren jährlichen Gesundheits- und Sicherheits-Management-Plan implementiert und von externen Beratern überprüfen lassen. Das Unternehmen hat z. B. ein umfangreiches Programm initiiert, um alle Risiken der Pilotanlagen zu überprüfen, insbesondere hinsichtlich der Erfüllung rechtlicher Anforderungen zur Klassifikation von Gefahrenzonen. Neue Überwachungsprogramme sowie Regelungen für Notfälle wurden implementiert.

Außerdem verbessert Evotec OAI fortlaufend ihre Ersteinweisungen und laufenden Sicherheitsschulungen und setzt zunehmend das Intranet ein, um Rat und Information jederzeit verfügbar zu machen.

Risikobericht und -management

Risikomanagement

Umfassende und zuverlässige Systeme

Das Risikomanagement hat bei Evotec OAI einen hohen Stellenwert. Es ist wichtiger Bestandteil der Unternehmensführungsgrundsätze und Corporate-Governance-Prinzipien, bei denen sich das Unternehmen um eine möglichst große Übereinstimmung mit etablierten Standards und Verhaltenskodizes bemüht. Evotec OAI unterzieht sein Risikomanagement-System regelmäßigen Kontrollen. Dabei prüft das Management alle Kunden- und F&E-Projekte und erstellt monatliche Finanzanalysen mit Schwerpunkt auf Liquidität und wesentlichen Kennzahlen wie Umsatz, Auftragslage und Bruttomarge. Um einen Großteil ihres Fremdwährungsrisikos abzusichern, schließt Evotec OAI regelmäßig Fremdwährungstermingeschäfte ab. Ihr Umfang wird über eine Abschätzung der Zahlungsströme der folgenden zwölf Monate ermittelt, die unter Berücksichtigung der Zahlungsbedingungen auf Basis aller umsatzrelevanten Verträge abzüglich antizipierter Aufwendungen in der Fremdwährung anfallen. Standardisierte Arbeitsvorgaben existieren zudem für Genehmigungsprozesse bei Investitionsentscheidungen, die rechtliche Vertragskontrolle und für Zeichnungsberechtigungen. Das Unternehmen beschäftigt sich auch intensiv mit unternehmensweiten Sicherheitsstandards im IT-Bereich und überprüft regelmäßig seinen Versicherungsschutz. Für Evotec OAI Pilotanlagen ist 2004 ein neues Risikoüberwachungssystem implementiert worden (Seite 43). Insgesamt ist das Unternehmen davon überzeugt, dass seine Kontroll- und Risikomanagement-Systeme seinem Geschäft ausreichend Rechnung tragen.

Risiken und zukünftige Entwicklung Gegen Markt- und Währungstrends gut gerüstet

> Evotec OAI's Discovery Programs Division (DPD) befasst sich mit Forschungsprogrammen, denen Risiken zugrunde liegen, wie sie in der Wirkstoffforschung allgemein üblich sind. Selbst wenn DPD viel versprechende Targets und Wirkstoffe identifiziert oder viel versprechende Kandidaten zur Weiterentwicklung einlizenzieren kann, kann es Jahre dauern, bis das Unternehmen Arzneistoffkandidaten verkaufen oder auslizenzieren kann – wenn überhaupt. Daher können Ausgaben für interne Forschung oder der Erwerb dazu benötigter Technologien und Rechte an geistigem Eigentum die Ertragskraft

kurz- bis mittelfristig negativ beeinflussen. Evotec OAI beabsichtigt, einen Teil dieses Entwicklungsrisikos durch frühe Partnerschaften und ausgewogenes Portfolio-Management zu kompensieren, soweit dies möglich und wirtschaftlich sinnvoll ist und Projekte nur dann zu starten, wenn eine angemessene Finanzierung gesichert ist.

> Evotec OAI's Umsätze sind heute zu einem großen Teil davon abhängig, dass Biotech- und Pharmakunden F&E-Projekte auslagern. In den vergangenen drei Jahren haben die schwachen Kapitalmärkte und die speziellen Entwicklungen in der Branche zu einer Veränderung der F&E-Prioritäten und des Ausgabeverhaltens dieser Kunden geführt. Dabei hat der Rückgang der Ausgaben für frühe Wirkstoffforschung die kurzfristigen Wachstumserwartungen für Discovery and Development Services (DDS) gedämpft. Das Unternehmen geht jedoch davon aus, dass sich die F&E-Ausgaben nur vorübergehend derart verlagern. Eine Veränderung der Nachfragesituation bleibt aber eine Bedrohung für Wachstum und Ertragskraft von Auftragsforschungsunternehmen.

> Das Geschäft von Evotec Technologies (ET) ist von der Investitionsbereitschaft seiner Kunden abhängig. Investitionsbudgets sind in den vergangenen Jahren allgemein gekürzt worden, aktuell gibt es jedoch Anzeichen einer Erholung bei Geräteinvestitionen. Zudem war ET in der Lage, stets innovative Produktneuerungen und -applikationen zu entwickeln, die echte Engpässe in der Forschung adressieren. Dennoch könnten der Preisdruck, Beschränkungen durch Patentrechte, aggressives Marketing von Wettbewerbern sowie weitere Budgetkürzungen seitens wichtiger Kunden das Wachstum und die Ertragskraft von ET negativ beeinflussen. Über diese Faktoren hinaus wirken sich allgemeine Geschäftsrisiken, wie die Abhängigkeit von großen Pharmakunden, die Finanzierung von Investitionen und insbesondere Wechselkurschwankungen, auf Evotec OAI aus. Letztere sind im Anhang zum Jahresabschluss erläutert (Punkt 18).

Der Unternehmenserfolg hängt auch davon ab, sich an neue Technologien, Marktbedingungen und Kundenbedürfnisse anzupassen. Gelingt dies nicht, würde Evotec OAI's Fähigkeit, Werte zu steigern und zu wachsen, ernsthaft leiden.

Insgesamt ist Evotec OAI zuversichtlich, durch hochwertige Kollaborationen und den Ausbau interner Forschungsprogramme langfristig Wert zu schaffen. Konsequentes Kostenmanagement sollte es ihr auch in Zeiten langsamen Wachstums und ungünstiger Wechselkurse ermöglichen, positiven Cashflow aus DDS zu erzielen. Dank ihrer erstklassigen Infrastruktur, ihrer hochwertigen, breit gefächerten Expertise und ihrem internationalen Ansehen sieht sich Evotec OAI für das aktuelle Marktumfeld und die Umsetzung ihrer Strategie gut gerüstet.

Nachtragsbericht und Prognosebericht

Nachtragsbericht

Am 1. Januar 2005 übernahm Evotec Technologies (ET) das uHTS-Geschäft von Carl Zeiss. Die Akquisition festigt ETs Position als Marktführer auf diesem Gebiet, denn sie erweitert ETs Kundenstamm führender Pharmaunternehmen und die Basis installierter Großgeräte. Durch den Erwerb ergibt sich somit auch zusätzlicher Bedarf und kritische Masse für den technischen Außendienst.

Prognosebericht

Umsatzentwicklung: Gut positioniert für potentielle Markterholung

Mit ihren integrierten und anerkannten Lösungen für die Wirkstoffforschung und -entwicklung gehört Evotec OAI zu den stärksten Marken in der Branche. Sie ist daher bestens positioniert, um bei einem Aufschwung in den Märkten für Auftragsforschung und Laborgeräte auch kurzfristig Umsatzsteigerungen zu erzielen. Unsicherheit besteht jedoch hinsichtlich der Marktentwicklung. Auch wenn jetzt erste Anzeichen der ungeduldig erwarteten Erholung in der Branche sichtbar werden, verläuft die Entwicklung schleppend. Die anfänglich positive Tendenz in den USA hat sich nicht auf den europäischen Markt übertragen. Da die Pharmaunternehmen ihre starke Kostenorientierung fortsetzen und sich der IPO-Markt für Biotechnologie insbesondere in Europa nur bedingt erfolgreich entwickelt, wird 2005 wohl nicht ein Jahr der allgemeinen Erholung. Es sind jedoch auch eine Reihe positiver Anzeichen zu erkennen. Dazu gehört der Trend, sich in der akademischen Forschung auch der frühen Wirkstoffforschung zuzuwenden, eine gewisse Stabilisierung der Wechselkurse sowie die begrenzte Erholung am Biotech-Kapitalmarkt. Für Evotec OAI's Dienstleistungsgeschäft lässt sich feststellen, dass die Auftragslage heute für 2005 besser ist als sie zur gleichen Zeit im vergangenen Jahr für 2004 war. Per Ende Januar 2005 belief sich der Auftragsbestand auf ca. 31 Mio. € (2004: 26 Mio. €).

Ergebnis: Konzernergebnis wird durch Investitionen in DPD bestimmt

Für Evotec OAI ist es eines der wichtigsten Ziele für 2005, dass der Geschäftsbereich Discovery and Development Services selbst bei Fortbestand des gegenwärtig widrigen Markt- und Wechselkursumfelds einen positiven Cashflow erzielt. Das Ergebnis der Evotec OAI-Gruppe wird daher primär durch die Höhe der Investitionen in die interne Entwicklung von Arzneistoffkandidaten im Geschäftsbereich Discovery Programs Divisions bestimmt. Soweit die Finanzierungssituation es zulässt, wird Evotec OAI vorübergehend ein negatives EBITDA in Kauf nehmen, um schneller ein breiteres und ausgewogeneres Portfolio von eigenen pharmazeutischen Arzneistoffkandidaten aufzubauen. Dies sollte maßgeblich dazu beitragen, den Unternehmenswert mittel- bis langfristig deutlich zu steigern.

Dividenden: Gewinne kommen zunächst langfristiger Steigerung des Unternehmenswerts zugute

Die Ausschüttung künftiger Dividenden ist abhängig von Evotec OAI's Ergebnissen, der Finanzlage des Unternehmens, seinen Liquiditätserfordernissen, den allgemeinen Marktbedingungen sowie gesetzlichen, steuerlichen und regulatorischen Bestimmungen. Derzeit beabsichtigt Evotec OAI, alle erzielten Gewinne einzubehalten und für die Unternehmensentwicklung und zur weiteren Wertschöpfung einzusetzen. Das Unternehmen geht zudem nicht davon aus, dass es 2005 einen Nettogewinn erwirtschaften wird.

Evotec OAI-Aktien Aufwärtstrend aus 2003 nicht fortgesetzt

Während das Börsenjahr 2004 in Deutschland insgesamt vergleichsweise ruhig verlief, schloss die Aktie von Evotec OAI mit einem Minus von 48% und hat damit einen Großteil der überdurchschnittlichen Kursgewinne aus dem Jahr 2003 wieder abgegeben. Aufgrund eines anhaltend schwachen Umfelds für die pharmazeutische Auftragsforschung und widriger Währungsentwicklungen hat Evotec OAI ihre Finanzziele für 2004 trotz guter operativer Leistung nicht erreichen können. Intensive IR-Arbeit hat im Kern zu einer Stabilisierung der Aktionärsbasis geführt, in der Breite verursachte aber die Verunsicherung zahlreicher Anleger eine volatile Kursentwicklung. Nach Bekanntgabe der Zahlen für das vierte Quartal dominierten wieder positive Kurssignale. Die Aktien konnten Anfang 2005 wieder an Fahrt gewinnen.

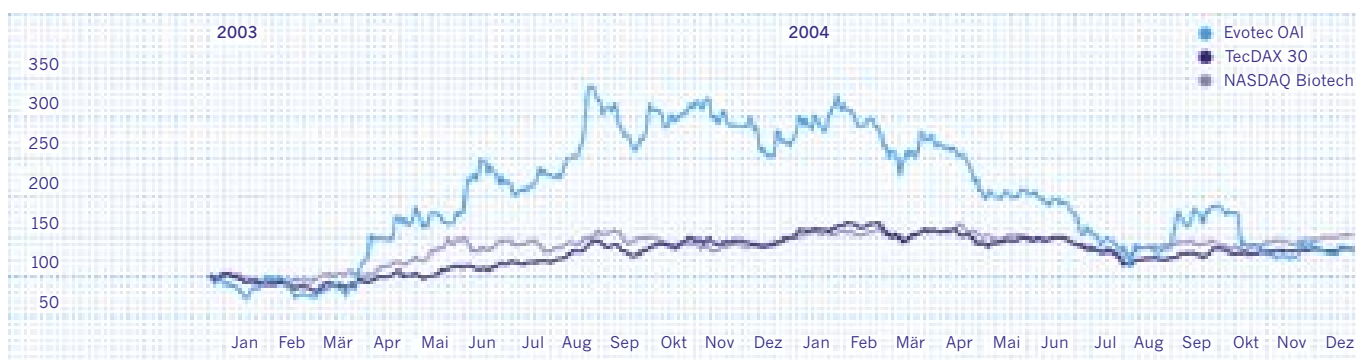
Durchwachsenes Börsenjahr ohne große Überraschungen

Für die Akteure am deutschen Aktienmarkt ging 2004 ein eher ruhiges Jahr zu Ende. Der Deutsche Aktienindex verzeichnete seit Jahresbeginn einen Zuwachs von 7% und bewegte sich damit im Einklang mit den großen europäischen Börsen in London und Paris. Die Börsen zeigten sich das zweite Jahr in Folge weltweit freundlich und ließen eine grundsätzliche Stabilisierung an den Märkten erkennen. Die Kursschwankungen waren jedoch so gering, dass zur Erzielung überdurchschnittlicher Renditen Nebenwerte in den Blickpunkt der Anleger rückten. Dabei war die richtige Aktienauswahl besonders wichtig, so auch im TecDAX. Trotz der enttäuschenden Entwicklung des Index mit einem Abschlag von etwa 4% gegenüber dem Vorjahr, hat das Technologiesegment auch 2004 wieder interessante Titel mit entsprechend dynamischen Kursbewegungen geboten. Gleichzeitig beklagen Anleger, dass es zunehmend schwerer wird sich in einzelne TecDAX-Werte einzuarbeiten, da immer weniger Aktien von Analysten umfassend beurteilt werden.

Ein schwieriges Jahr für Pharmatitel

Die Aktien von Pharmaunternehmen, Evotec OAI's größter Kundengruppe, haben sich 2004 überraschend schlechter als der Gesamtmarkt entwickelt. Die Branche hat in diesem Jahr mit dem weltweiten Verkaufsstopp des ehemals milliarden-schweren Rheumamedikaments Vioxx® durch den US-Pharmakonzern Merck & Co für Schlagzeilen gesorgt. Fragen über Nebenwirkungen und die Unabhängigkeit nationaler Gesundheitsbehörden bei der Zulassung neuer Medikamente hat Befürchtungen laut werden lassen, dass sich die Zulassungszeiten seitens der FDA in Zukunft weiter verlängern werden. Auslaufende Patente, der teils fehlende Nachschub an umsatzstarken neuen Produkten und die Diskussion um die Kostensenkungen im Gesundheitswesen haben der Branche zudem ein wechselhaftes Jahr beschert und den Kostendruck bei Evotec OAI's Kunden alles andere als entspannt.

Kursverlauf der Evotec OAI-Aktie 2003 und 2004 (indexiert)



Evotec OAI-Aktien setzen Aufwärtstrend aus 2003 nicht fort

Während die Evotec OAI-Aktie im Jahr 2003 noch zu den erfolgreichsten Aktien im TecDAX gehörte, drehte sich das Bild 2004 schlagartig. Gegen den Trend in der Biotechnologie – der NASDAQ Biotech-Index legte 7% zu – verlor die Aktie auf Jahressicht 48% und gehörte damit zum Schlusslicht des Index. Die schwache Marktsituation für die Auftragsforschung, die anhaltende Unsicherheit über eine Erholung in der Pharmabranche und die starken Währungseffekte auf Evotec OAI's Finanz-Performance haben Anleger verunsichert. Infolge eines vergleichsweise schwachen Geschäfts in den ersten neun Monaten und der im Oktober erfolgten Revision der Umsatz- und EBITDA-Ziele für 2004 erreichte die Evotec OAI-Aktie Tiefstände von bis zu 2,15 €. Erst die Bestätigung erfreulicherer Finanzzahlen für das vierte Quartal 2004 führte im Februar zu einer Erholung der Aktie auf deutlich über 3 €.

Kursverlauf der Evotec OAI-Aktie 2004 (indexiert)



Die Aktie 2004

Xetra	Hoch (11.02.)	€	6,63
	Tief (13.08.)	€	2,15
	Durchschnittlicher Kurs	€	4,28
	Durchschnittlicher Tagesumsatz ¹⁾	Stück	246.938
	Kursrückgang	%	48
	Schlusskurs am 31.12.	€	2,63
	Marktkapitalisierung zum 31.12.	Mio. €	100,0
	Anzahl Aktien am 31.12.	Stück	38.010.130
Kennzahlen	Gewinn	€	-2,30
pro Aktie	Dividende	€	0,00

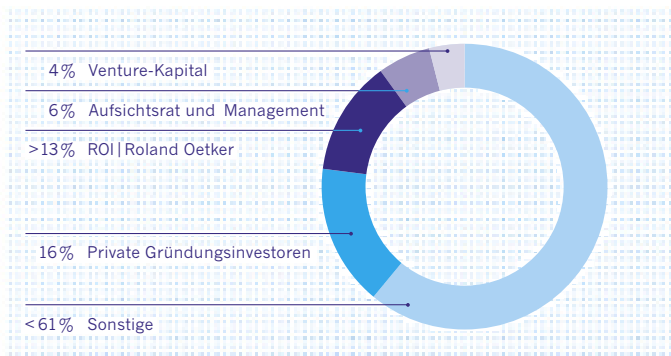
ISIN: DE 000 566 480 9

Wertpapierkennnummer: 566480

Börsenkürzel: EVT

¹⁾ Ermittelt anhand der Umsätze aller deutschen Börsenplätze

Aktionärsstruktur 2004 im Kern stabil



Quelle: letzte Schätzung Evotec OAI 12 | 2004

Gegenüber 2003 liegen der Berechnung 2004 2,5 Mio. mehr Aktien aus der Kapitalerhöhung im Juli zugrunde.

Vorstand und Aufsichtsrat setzen Zeichen mit Aktienzukauf

Mitglieder des Vorstands und Aufsichtsrats von Evotec OAI, darunter der Vorstandsvorsitzende Jörn Aldag, der Finanzvorstand Dr. Dirk Ehlers sowie Aufsichtsratsmitglied Dr. Karsten Henco, haben sich im August 2004 entschlossen, bei Kursen um die 2,25 € Aktien des Unternehmens zu kaufen. Sie folgten damit ihrer Überzeugung, dass der dramatische Kursrückgang über mehrere Tage infolge nach der Bekanntgabe der Zahlen für das zweite Quartal fundamental nicht gerechtfertigt war. Auch einige Mitgründer des Unternehmens schlossen sich an und kauften Anteile zu. Die Transaktionen über jeweils 25.000 € wurden entsprechend der Vorschriften des Wertpapierhandelsgesetzes am 16. August 2005 unter Directors' Dealings gemeldet.

Directors' Dealings 2004

		Aktienanzahl	Kurs
16. August	Dr. Karsten Henco		
	Mitglied des Aufsichtsrats	21.834	2,29 €
13. August	Jörn Aldag		
	Vorstandsvorsitzender	10.000	2,24 € – 2,27 €
16. August	Jörn Aldag		
	Vorstandsvorsitzender	1.500	2,44 €

Kapitalerhöhung um 7,5 Mio. €

Am 14. Juli 2004 hat Evotec OAI durch die Ausgabe von 2,5 Millionen neuen Aktien an institutionelle Investoren in Europa ihr Grundkapital auf dem Wege eines beschleunigten Bookbuildingverfahrens auf 38.010.130 € erhöht. Durch die Kapitalerhöhung flossen Evotec OAI Finanzmittel in Höhe von 7,5 Mio. € zu. Das frische Kapital soll für die weitere Wachstumsfinanzierung in ihrem Kerngeschäft (Discovery and Development Services) sowie für die Unterstützung der Forschung im Geschäftsbereich Discovery Programs Division verwendet werden.

Aktioptionsprogramm: Neue Optionen zugeteilt, keine ausgeübt

Im Jahr 2004 hat Evotec OAI den Mitarbeitern des Unternehmens insgesamt 361.150 Optionen zugeteilt. Davon wurden 34.200 im Januar zum Ausübungspreis von € 5,97 und 326.950 im November zu Ausübungspreisen von € 2,52 und € 2,65 ausgegeben. Im Laufe des Jahres wurden keine Aktienoptionen aus früheren Zuteilungen ausgeübt. Per 31. Dezember 2004 belief sich die Zahl der ausgegebenen, aber noch nicht ausgeübten Optionen auf 2.579.558. Das entspricht etwa 7% der gegenwärtig ausgegebenen Aktien. Eine Aufstellung über die bisher ausgegebenen Optionen befindet sich im Anhang auf Seite 72.

Capital Investor Relations Preis 2004

Die Analysten der Deutschen Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management (DVFA) bewerteten die Finanzkommunikation der Evotec OAI mit dem 3. Platz im TecDAX.

Capital verleiht den Investor Relations Preis jährlich an Unternehmen für besonders glaubwürdige Kommunikation mit Privatanlegern und institutionellen Investoren.

Auszeichnung der Investor Relations-Arbeit im Jahr 2004

Für besonders glaubwürdige Kommunikation mit den Investoren und Analysten wurde Evotec OAI 2004 beim Investor Relations Preis 2004 der Zeitschrift Capital mit dem 3. Platz im TecDAX ausgezeichnet. Für Evotec OAI ist diese Auszeichnung Ansporn, ihr hohes Niveau in der Investor Relations-Arbeit weiter auszubauen. Das Unternehmen hält regelmäßigen Kontakt zu seinen Aktionären – selbst ohne konkrete Aktionärsstrukturierungen durchzuführen sind Evotec OAI mehr als 50% ihrer Aktionärsbasis persönlich bekannt.

Der kontinuierliche Dialog mit der Finanzwelt ist dem Unternehmen wichtig, um seine Geschäftsstrategie zu vermitteln, Fortschritte aufzuzeigen und Entwicklungen zu erläutern. Die Jahreshauptversammlung im Juni 2004 war erneut gut besucht – 246 anwesende Aktionäre repräsentierten 38% des Aktienkapitals (2003: 41%). In etwa 120 Einzelgesprächen hat das Management zudem den Dialog mit Investoren intensiviert, an den Hauptstandorten in Hamburg und Oxford, England, oder auf 18 internationalen Investorenkonferenzen sowie auf zahlreichen Roadshows in den wichtigsten Finanzzentren in Europa und den USA.

Neben den genannten zielgruppenspezifischen Veranstaltungen baut das Unternehmen im Sinne einer Fair Disclosure von Informationen seine IR-Internetseiten kontinuierlich aus. Neben der Archivierung aller Finanzberichte sind Telefonkonferenzen und Analystenveranstaltungen zu der Finanzberichterstattung von Evotec OAI im Internet live abrufbar und über einen bestimmten Zeitraum archiviert. Das Gleiche gilt für

Webcasts von zahlreichen Präsentationen von Evotec OAI auf internationalen Investorenkonferenzen und die Live-Übertragung des wesentlichen Teils der Hauptversammlung. Außerdem hat Evotec OAI im Jahr 2004 ihren Aktionären ermöglicht, im Rahmen der Hauptversammlung ihre Stimmrechte erstmals per Internet auszuüben und Weisungen live zu ändern.

Regelmäßig über Evotec OAI berichtende Finanzinstitute

Bank Vontobel AG
 BHF-Bank
 Cazenove Equities
 Credit Suisse First Boston
 DZ Bank AG
 equinet Institutional Services AG
 Landesbank Baden-Württemberg
 M. M. Warburg & Co.
 Sal. Oppenheim jr. & Cie. KGaA
 SES Research GmbH

Corporate Governance

Nahezu vollständige Einhaltung des Kodex

Verantwortungsvolle und wertorientierte Unternehmensführung ist bei Evotec OAI ein elementarer Bestandteil der Unternehmenssteuerung und Kapitalmarkt-Kommunikation. Sie hat für das Unternehmen seit jeher große Bedeutung. Die Gesellschaft entspricht mit einer einzigen Ausnahme sämtlichen Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 21. Mai 2003 und befolgt auch die Kodex-Anregungen in hohem Maße.

Vorstand und Aufsichtsrat der Evotec OAI AG sind der gemeinsamen Steigerung des Unternehmenswertes verpflichtet und arbeiten hierfür eng zusammen. Gemäß Artikel 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex berichtet der Vorstand der Evotec OAI AG – auch für den Aufsichtsrat – wie folgt über die Corporate Governance bei Evotec OAI:

Entsprechenserklärung

Vorstand und Aufsichtsrat der Evotec OAI AG erklärten im Dezember 2004 gemäß § 161 Aktiengesetz (AktG):

»Die Evotec OAI AG beabsichtigt, den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (überarbeitete Version vom 21. Mai 2003) zu entsprechen, und hat im Jahr 2004 diesen Empfehlungen entsprochen, mit der folgenden Ausnahme: Die gegenwärtigen Aktienoptionsprogramme basieren auf verbindlichen Hauptversammlungsbeschlüssen. Die Ausübung dieser Optionen setzt einen Anstieg des Aktienkurses voraus. Sie ist jedoch an keine weiteren Vergleichsparameter gebunden, wie dies in der überarbeiteten Version des Codes, Artikel 4.2.3, empfohlen wird. Wir werden dieser Empfehlung bei zukünftigen Vorschlägen für die Hauptversammlung folgen.«

Satzungsänderung im Juni 2004: Aufsichtsratsvergütung der Kodexempfehlung angepasst

Gegenüber der im Dezember 2003 veröffentlichten Entsprechenserklärung, in der noch von zwei Ausnahmen die Rede war, hat Evotec OAI die Vergütung des Aufsichtsrats angepasst. Die Aufsichtsratsmitglieder erhalten nunmehr über ihre Grundvergütung hinaus eine weitere Vergütung für den Vorsitz und die Mitgliedschaften in den Ausschüssen. Die Hauptversammlung hat am 1. Juni 2004 die Satzung der Gesellschaft entsprechend geändert; damit entspricht Evotec OAI nun voll der Empfehlung des Artikels 5.4 des Kodex. Entsprechend der Anregungen unter Artikel 5.4.5 des Kodex enthält die Aufsichtsratsvergütung zudem auch auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogene Bestandteile. Die jährliche Vergütung eines jeden Mitglieds erhöht sich für jeden den Betrag von 15 Cent übersteigenden Cent Aktionärsdividende je Aktie um 500 €.

Anteilsbesitz der Organe der Evotec OAI AG

	Anteilsbesitz am 31. Dezember 2004		Anteilsbesitz am 31. Dezember 2003	
	Aktien	Aktienoptionen	Aktien	Aktienoptionen
Vorstand				
Jörn Aldag	298.056	222.600	286.556	159.600
Dr. Dirk H. Ehlers	4.540	111.500	0	75.000
Prof. Dr. Ian M. Hunneyball	0	73.500	0	55.000
Dr. Timm-H. Jessen ¹⁾	136.172	104.732	136.172	98.232
Bernard Questier ²⁾	0	40.000	0	40.000
Aufsichtsrat				
Prof. Dr. Heinz Riesenhuber	110.400	0	110.400	0
Peer Schatz	3.892	0	3.892	0
Dr. Pol Bamelis	1.500	0	1.500	0
Dr. Karsten Henco	1.328.190	26.732	1.306.356	26.732
Dr. Edwin Moses	313.058	15.000	313.058	15.000
Michael Redmond ³⁾	1.000	0	1.000	0

¹⁾ Am 30. Juni 2004; ²⁾ Am 31. August 2004; ³⁾ Am 30. September 2004

Umfassende Berichterstattung über Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat im Anhang

Über die Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat berichtet Evotec OAI umfassend und individualisiert im Anhang zum Konzernabschluss unter Nr. 22 e) und f) auf Seite 78. Entsprechend den Anregungen des Kodex enthält die Vergütung des Vorstands der Evotec OAI sowohl jährlich wiederkehrende Vergütungskomponenten, die an den geschäftlichen Erfolg des Unternehmens wie Erreichung der Umsatz- und EBITDA-Ziele geknüpft sind, als auch einmalige, an individuelle Erfolge geknüpfte Komponenten. Über diesen Bonus hinaus erhält der Vorstand in Form von Aktienoptionen variable Vergütungskomponenten mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter (siehe Artikel 4.2.3).

Auch bloße Anregungen des Kodex in hohem Maße eingehalten

Über die beiden zuvor beschriebenen Anregungsentsprechungen in den Vergütungskomponenten hinaus folgt Evotec OAI auch den übrigen Anregungen des Kodex weitgehend.

Größtmögliche Unterstützung und Transparenz bei der Hauptversammlung

Evotec OAI ermöglicht es ihren Aktionären, die wesentlichen Teile der Jahreshauptversammlung per Internet live zu verfolgen (Artikel 2.3.4). Außerdem erleichtert die Gesellschaft es ihren Aktionären über weisungsgebundene Stimmrechtsvertreter, ihre Stimmen auch ohne Besuch der Hauptversammlung wahrzunehmen. Diese Stimmrechtsvertreter können auch während der Hauptversammlung über elektronische Medien erreicht werden (Artikel 2.3.3).

Arbeit in Aufsichtsratsausschüssen entspricht den Anregungen

Neben dem gesonderten Prüfungsausschuss, dessen Aufgabenbereich Finanzabschlüsse, Risikomanagement und die Gewährleistung der Unabhängigkeit von Evotec OAI's Abschlussprüfern umfasst, hat die Gesellschaft die Vorbereitung der Bestellung von Vorstandsmitgliedern dem so genannten Vergütungs-Komitee (Artikel 5.1.2 und 5.3.3) übertragen. Dieser Ausschuss bestellt Vorstandsmitglieder grundsätzlich für eine Dauer von maximal drei Jahren oder kürzer und entspricht damit der weiteren Anregung des Artikels 5.1.2 des Kodex. Zudem wird dafür Rechnung getragen, dass weder der Aufsichtsratsvorsitzende noch ein ehemaliges Vorstandsmitglied den Vorsitz im Prüfungsausschuss innehat (Artikel 5.2 und 5.3.2). Zusätzlich tritt der Aufsichtsrat im Bedarfsfall auch ohne den Vorstand zusammen, wie in Ziffer 3.6 des Kodex angeregt.

Sämtliche Veröffentlichungen der Gesellschaft auch in englischer Sprache

Der Anspruch, allen Zielgruppen zum gleichen Zeitpunkt die gleichen Informationen zur Verfügung zu stellen, hat im Sinne einer Fair Disclosure höchste Priorität in der Unternehmenskommunikation. Vor diesem Hintergrund ist es für das Unternehmen selbstverständlich, sämtliche Veröffentlichungen des Unternehmens zeitgleich sowohl in deutscher als auch in englischer Sprache zur Verfügung zu stellen. Diese Informationen werden auf den Internetseiten der Gesellschaft veröffentlicht.

Weitere Corporate Governance relevante Informationen finden Sie im Risikobericht (Seite 44) und im Bericht des Aufsichtsrats (Seite 80). Die Mandate der Organe der Gesellschaft, die Beziehung zu nahe stehenden Personen sowie Angaben zu Aktienoptionen und Beteiligungen sind auf den Seiten 82, 76, 71 und 77 aufgeführt. Die Angaben zu den Directors' Dealings befinden sich im Kapitel »Evotec OAI-Aktien« auf Seite 48.

Konzernabschluss nach US-GAAP

54	Bestätigungsvermerk
56	Konzernbilanzen
57	Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnungen
58	Konzern-Cashflow-Rechnungen
59	Ergänzende Angaben zum Konzern-Cashflow
60	Konzernanlagespiegel
60	Entwicklung des Konzerneigenkapitals und des »Comprehensive loss«
62	Erläuterungen zu den Konzernabschlüssen

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der Evotec OAI AG aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2004 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses nach den Accounting Principles Generally Accepted in the United States of America (US-GAAP) liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den Accounting Principles Generally Accepted in the United States of America ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Unsere Prüfung, die sich auch auf den von dem Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2004 aufgestellten Konzernlagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2004 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

Hamburg, den 25. Februar 2005

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Schadeck
Wirtschaftsprüfer

Kniese
Wirtschaftsprüfer

Evotec OAI AG und Tochtergesellschaften

Konzernbilanzen nach US-GAAP zum 31. Dezember

Angaben in T€ außer Angaben zu Aktien	Fußnote	2004	2003	Δ 04 03 in % ¹⁾
Aktiva				
Umlaufvermögen:				
– Schecks, Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	(4)	15.277	18.763	–18,58
– Wertpapiere	(4)	–	708	–100,00
– Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	(5)	14.689	7.714	90,42
– Forderungen gegen nahestehende Personen		1.035	506	104,55
– Vorräte	(6)	10.080	10.225	–1,42
– Aktive latente Steuern	(13)	99	76	30,26
– Kurzfristige Steuerforderungen		620	2.754	–77,49
– Rechnungsabgrenzungen und sonstige Gegenstände des Umlaufvermögens		3.149	2.246	40,20
Umlaufvermögen, gesamt		44.949	42.992	4,55
Beteiligungen	(7)	2.796	677	313,00
Sachanlagevermögen, netto	(8)	41.545	62.051	–33,05
Immaterielle Vermögensgegenstände ohne Firmenwerte, netto	(9)	7.507	18.731	–59,92
Firmenwerte, netto	(9)	41.685	96.418	–56,77
Sonstige langfristige Vermögensgegenstände		52	50	4,00
Bilanzsumme		138.534	220.919	–37,29
	Fußnote	2004	2003	Δ 04 03 in % ¹⁾
Passiva				
Kurzfristige Verbindlichkeiten:				
– Kurzfristiger Anteil eines langfristigen Kredits	(10)	1.240	1.590	–22,01
– Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Leasing von Anlagen	(11)	786	615	27,80
– Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		4.679	5.510	–15,08
– Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen		117	18	550,00
– Erhaltene Anzahlungen		609	917	–33,59
– Übrige Rückstellungen	(12)	6.151	6.869	–10,45
– Rückstellungen für Urlaubsansprüche		891	925	–3,68
– Rechnungsabgrenzungen		4.833	4.545	6,34
– Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten		7	62	–88,71
– Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		1.573	1.479	6,36
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt		20.886	22.530	–7,30
Langfristiger Kredit	(10)	9.591	10.758	–10,85
Langfristige Verbindlichkeiten aus Leasing von Anlagen	(11)	2.055	1.777	15,64
Passive latente Steuern	(13)	2.466	11.329	–78,23
Rechnungsabgrenzungen		845	1.661	–49,13
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten		107	98	9,18
Ausgleichsposten Anteile Dritter		574	665	–13,68
Eigenkapital:				
– Gezeichnetes Kapital ²⁾	(15)	38.010	35.510	7,04
– Kapitalrücklage		550.533	540.035	1,94
– Abgegrenzter Aufwand aus Aktienoptionsplan		–77	–150	–48,76
– »Other comprehensive loss«		–39.005	–40.046	–2,60
– Bilanzverlust		–447.451	–363.248	23,18
Eigenkapital		102.010	172.101	–40,73
Bilanzsumme		138.534	220.919	–37,29

¹⁾ Prozentsätze ungeprüft

²⁾ 53.210.130 und 53.210.130 Aktien, 1€ Nominalwert, genehmigt jeweils zum 31. Dezember 2004 bzw. 2003;

38.010.130 und 35.510.130 Aktien ausgegeben jeweils für 2004 bzw. 2003

Die Anhangsangaben sind Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Evotec OAI AG und Tochtergesellschaften

Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnungen nach US-GAAP

Angaben in T€ außer Angaben zu Aktien und Angaben pro Aktie	Fußnote	2004	2003	Δ 04 03 in % ¹⁾
Umsatzerlöse:				
– Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung		17.808	17.223	3,40
– Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung		54.922	60.005	–8,47
Umsatzerlöse, gesamt		72.730	77.228	–5,82
Herstellkosten der Produktverkäufe:				
– Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung		8.955	9.952	–10,02
– Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung		38.854	36.241	7,21
Herstellkosten der Produktverkäufe, gesamt		47.809	46.193	3,50
Rohertrag		24.921	31.035	–19,70
Betriebliche Aufwendungen:				
– Forschung und Entwicklung		13.772	15.466	–10,95
– Vertriebs- und Verwaltungskosten		19.324	17.924	7,81
– Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	(9)	10.030	10.671	–6,01
– Wertberichtigung auf Firmenwerte	(9)	55.824	–	100,00
– Wertberichtigung auf Anlagevermögen	(8)	13.635	–	100,00
– Sonstige betriebliche Aufwendungen		3.584	2.751	30,28
Betriebliche Aufwendungen, gesamt		116.169	46.812	148,16
Betriebsverlust		–91.248	–15.777	478,36
Nichtbetriebliche Erträge und Aufwendungen				
– Zinserträge		451	540	–16,48
– Zinsaufwendungen		–820	–714	14,85
– Anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen	(7)	–3.704	–1.568	136,22
– Fremdwährungsgewinne (-verluste), netto		915	–327	–379,82
– Sonstige nichtbetriebliche Erträge, netto		875	713	22,72
Nichtbetriebliche Erträge und Aufwendungen, gesamt		–2.283	–1.356	68,36
Verlust vor Steuern und Anteile von Minderheitsgesellschaftern		–93.531	–17.133	445,91
– Steuerertrag	(13)	9.237	2.825	226,97
– Anteile von Minderheitsgesellschaftern		91	66	37,88
Jahresfehlbetrag		–84.203	–14.242	491,23
Durchschnittlich ausstehende Anzahl Aktien		36.630.348	35.510.130	
Jahresfehlbetrag pro Aktie		–2,30	–0,40	

¹⁾ Prozentsätze ungeprüft

Die Anhangsangaben sind Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Evotec OAI AG und Tochtergesellschaften

Konzern-Cashflow-Rechnungen nach US-GAAP zum 31. Dezember

Angaben in T€	2004	2003
Cashflow der laufenden Geschäftstätigkeit:		
Jahresfehlbetrag	-84.203	-14.242
Anpassung des Jahresfehlbetrages an die Mittelverwendung für die laufende Geschäftstätigkeit:		
- Abschreibungen auf Sachanlagevermögen	9.203	9.835
- Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	10.030	10.671
- Abschreibungen auf Umlaufvermögen	1.133	473
- Wertberichtigung auf Anlagevermögen	13.635	-
- Wertberichtigung auf Firmenwerte	55.824	-
- Anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen	3.704	1.568
- Aufwand aus Aktienoptionsplan	96	271
- Verlust aus Abgang von Sachanlagevermögen	71	63
- Latente Steuererträge	-9.154	-3.186
- Ergebnisanteil von Minderheitsgesellschaftern	-91	-66
Veränderungen der Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten:		
- Verringerung (Erhöhung) der:		
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-8.081	1.727
- Vorräte	-750	-2.339
- Sonstige Aktiva	1.165	481
- Erhöhung (Verringerung) der:		
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.175	1.144
- Erhaltene Anzahlungen	-308	-4.786
- Passive Rechnungsabgrenzungen	1.113	3.691
- Rückstellungen	-474	2.392
- Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten	-55	-13
- Sonstige Verbindlichkeiten	265	128
Nettomittelzufluss (-abfluss) aus der laufenden Geschäftstätigkeit	-4.702	7.812
Cashflow der Investitionstätigkeit:		
- Erwerb von Wertpapieren	-	-4.230
- Erwerb von Beteiligungen	-3.314	-1.524
- Erwerb von Sachanlagevermögen	-1.488	-12.515
- Erwerb von immateriellen Vermögensgegenständen	-158	-1.689
- Erlös aus Veräußerung von Sachanlagen	107	15
- Erlös aus Veräußerung von Wertpapieren	732	3.572
Nettomittelzufluss (-abfluss) aus der Investitionstätigkeit	-4.121	-16.371
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit:		
- Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen	7.500	-
- Kapitalanlage von Minderheitsaktionären	-	3.065
- Einzahlungen aus der Aufnahme von Bankkrediten	5.459	5.496
- Tilgung von Bankkrediten	-7.760	-1.335
Nettomittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit	5.199	7.226
Nettoerhöhung (-verringerung) der Liquidität	-3.624	-1.333
Fremdwährungsdifferenz	138	-1.212
Liquidität am Anfang des Geschäftsjahres	18.763	21.308
Liquidität am Ende des Geschäftsjahres	15.277	18.763

Die Anhangsangaben sind Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Evotec OAI AG und Tochtergesellschaften

Ergänzende Angaben zum Konzern-Cashflow zum 31. Dezember

Angaben in T€	2004	2003
Auszahlungen im Geschäftsjahr für:		
– Zinsen	756	690
– Steuern	134	401
Zusatzangaben zu nicht liquiditätswirksamen Aktivitäten:		
– Erwerb von Beteiligungen	–	198
– Zugänge aus Leasing von Anlagen (Capital Leases)	1.257	1.352
– Eigenkapital in ENS Holdings, Inc.	5.475	–

Die Anhangsangaben sind Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Evotec OAI AG und Tochtergesellschaften Konzernanlagespiegel nach US-GAAP

Angaben in T€	Anschaffungs- und Herstellungskosten					
	01.01.2004	Fremdwährungs- umrechnung	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	31.12.2004
I. Immaterielle Vermögensgegenstände						
1. Patente und Lizenzen	4.795	–	158	1.892	–	3.061
2. Firmenwert	96.418 ³⁾	998	93	55.824	–	41.685
3. Know-how	29.469	–80	17	–	–	29.406
4. Kundenstamm	19.834	–59	6	–	–	19.781
	150.516	859	274	57.716	–	93.933
II. Sachanlagen						
1. Gebäude und Mietereinbauten	26.956	–79	7	–	–	26.884
2. Technische Anlagen und Maschinen	53.271	–129	734	1.326	648	53.198
3. Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	11.264	–26	462	753	–	10.947
4. Gekaufte Software	1.219	–	85	40	–	1.264
5. Geleaste Anlagen (Capital Leases)	3.242	–9	1.214	–	–547	3.900
6. Anlagen im Bau	104	–	30	–	–101	33
	96.056	–243	2.532	2.119	–	96.226
III. Finanzanlagen						
1. Beteiligungen	685	–1	6.252	3.704	–	3.232
2. Sonstige Ausleihungen	50	–	2	–	–	52
	735	–1	6.254	3.704	–	3.284
	247.307	615	9.060	63.539	–	193.443

¹⁾ Berechnet mit dem durchschnittlichen Fremdwährungskurs des Jahres erfolgt eine Erhöhung um T€ 409

²⁾ Berechnet mit dem durchschnittlichen Fremdwährungskurs des Jahres erfolgt eine Erhöhung um T€ 460

³⁾ Beinhaltet ist die aufgelaufene Abschreibung vom 31. Dezember 2001 von T€ 162.195 sowie die Wertberichtigung aus 2002 von T€ 109.389

Die Anhangsangaben sind Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Evotec OAI AG und Tochtergesellschaften Entwicklung des Konzerneigenkapitals und des »Comprehensive loss« nach US-GAAP

T€ außer Angaben zu Aktien	Gezeichnetes Kapital		Kapital- rücklage	Abgegrenzter Aufwand aus Aktienoptionsplan
	Anteile	Betrag		
Stand zum 31. Dezember 2002	35.510.130	35.510	536.908	–345
Aktienoptionsplan	–	–	76	195
Kapitalanlage von Minderheitsaktionären	–	–	3.051	–
»Comprehensive loss«:				
– Fremdwährungsumrechnung	–	–	–	–
– Jahresfehlbetrag	–	–	–	–
»Comprehensive loss«, gesamt				
Stand zum 31. Dezember 2003	35.510.130	35.510	540.035	–150
Kapitalerhöhung	2.500.000	2.500	5.000	–
Eigenkapital in ENS Holdings, Inc.	–	–	5.475	–
Aktienoptionsplan	–	–	23	73
»Comprehensive loss«:				
– Fremdwährungsumrechnung	–	–	–	–
– Jahresfehlbetrag	–	–	–	–
»Comprehensive loss«, gesamt				
Stand zum 31. Dezember 2004	38.010.130	38.010	550.533	–77

Die Anhangsangaben sind Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Abschreibungen						Netto-Buchwerte	
01.01.2004	Fremdwährungs- umrechnung	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	31.12.2004	31.12.2004	31.12.2003
2.526	–	242	157	–	2.611	450	2.269
–	–	–	–	–	–	41.685	96.418
19.949	–52	5.424	–	–	25.321	4.085	9.520
12.892	–38	3.955	–	–	16.809	2.972	6.942
35.367	–90	9.621¹⁾	157	–	44.741	49.192	115.149
4.584	–17	6.434	–	–	11.001	15.883	22.372
19.924	–51	13.233	911	547	32.742	20.456	33.347
7.773	–20	1.410	674	–	8.489	2.458	3.491
958	–	137	27	–	1.068	196	261
766	–2	1.164	–	–547	1.381	2.519	2.476
–	–	–	–	–	–	33	104
34.005	–90	22.378²⁾	1.612	–	54.681	41.545	62.051
8	–	428	–	–	436	2.796	677
–	–	–	–	–	–	52	50
8	–	428	–	–	436	2.848	727
69.380	–180	32.427	1.769	–	99.858	93.585	177.927

»Other comprehensive loss«	Bilanz- verlust	Eigenkapital gesamt
–27.660	–349.006	195.407
–	–	271
–	–	3.051
–12.386	–	–12.386
–	–14.242	–14.242
–40.046	–363.248	172.101
–	–	7.500
–	–	5.475
–	–	96
1.041	–	1.041
–	–84.203	–84.203
–39.005	–447.451	102.010

Evotec OAI AG und Tochtergesellschaften

Erläuterungen zu den Konzernabschlüssen

(1) Unternehmensgegenstand und Darstellungsgrundsätze

Die Evotec OAI AG und Tochtergesellschaften (»Evotec« oder »die Gesellschaft«) ist eine Biotechnologie-Gruppe, die in der Wirkstoffforschung- und -entwicklung tätig ist. In Forschungs-kooperationen und eigenen Forschungsprogrammen entwickelt das Unternehmen neuartige pharmazeutische Wirkstoffe. Evotec verfügt über ein vollständig integriertes Angebot innovativer Forschungslösungen vom Target bis in die Phasen der klinischen Studien. Ihr Leistungsspektrum reicht von der Bereitstellung biologischer Testsysteme und Screening bis hin zur Optimierung von chemischen Substanzen in der medizinischen Chemie und Wirkstoffherstellung.

Die Gesellschaft wurde am 8. Dezember 1993 als EVOTEC BioSystems GmbH gegründet. Am 10. November 1999 erfolgte der Börsengang des Unternehmens.

Alle Beträge in diesen Erläuterungen sind in tausend Euro (»T€«), wenn nicht anders ausgewiesen.

(2) Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Die folgenden Angaben sind eine Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze, die in den Konzernabschluss eingeflossen sind.

Grundsätze der Konsolidierung

Der Konzernabschluss wurde entsprechend den in den USA geltenden Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung (»US-GAAP«) aufgestellt. In den Konzernabschluss einbezogen sind die Evotec OAI AG und alle Gesellschaften, die unter ihrer rechtlichen oder faktischen Kontrolle stehen. Alle Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen einbezogenen Unternehmen sowie konzerninterne Umsätze, Aufwendungen und Erträge wurden im Zuge der Konsolidierung eliminiert. Die Grundlage der Konsolidierung hat sich zum 31. März 2004 geändert. Die ENS Holdings, Inc. wird seitdem nach der Equity Methode konsolidiert. Aufgrund dessen ist der Konzernabschluss 2004 nicht uneingeschränkt vergleichbar mit dem des Vorjahres. Die folgenden ungeprüften Pro-forma-Informationen basieren auf der Annahme, dass die Minderung des Beteiligungsanteils an der ENS Holdings, Inc. bereits am 1. Januar 2003 stattgefunden hat:

Angaben in T€ außer Angaben pro Aktie	2004	2003
Pro-forma-Umsatzerlöse	71.817	76.619
Pro-forma-Fehlbetrag	84.153	12.453
Pro-forma-Verlust pro Aktie	2,30	0,35

Beteiligungen, an denen Evotec weder faktische noch rechtliche Kontrolle hat, aber auf deren Geschäft Evotec in der Lage ist Einfluss zu nehmen, sind nach der Equity Methode in den Abschluss einbezogen.

Schecks, Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten

Alle hoch liquiden Wertpapiere mit einer ursprünglichen Laufzeit von höchstens drei Monaten werden dem Kassenbestand zugerechnet.

Wertpapiere

Wertpapiere werden von der Gesellschaft entsprechend Statement of Financial Accounting Standards (»SFAS«) Nr. 115, »Accounting for Certain Investments in Debt and Equity Securities« des »Financial Accounting Standards Board« (»FASB«) behandelt. Gemäß dieser Richtlinie werden sämtliche Gläubiger- und Teilhaberpapiere als veräußerungsfähig (»available-for-sale«) eingestuft und zum Marktwert ausgewiesen. Nicht realisierte Gewinne und Verluste werden nicht erfolgswirksam verbucht, sondern bis zur Realisierung als »other comprehensive income« als getrennte Position im Eigenkapital ausgewiesen. Als dauerhaft eingeschätzte Verluste werden als nichtbetriebliche Aufwendungen gezeigt.

Realisierte Gewinne und Verluste aus dem Verkauf von jederzeit veräußerbaren Wertpapieren werden bei jeder einzelnen Veräußerung ermittelt und in den sonstigen nichtbetrieblichen Erträgen und Aufwendungen ausgewiesen.

Vorräte

Vorräte werden zu durchschnittlichen Anschaffungskosten und Herstellungskosten unter Beachtung des Niederstwertprinzips bewertet. Die Anschaffungs- und Herstellungskosten beinhalten Materialeinzelkosten und Produktionskosten, die sich wiederum aus direkten Material- und Personalkosten und bestimmten indirekten Kosten zusammensetzen. Die Anschaffungs- und Herstellungskosten werden in die Herstellkosten der Produktverkäufe gegliedert, wenn eine direkte Zuordnung möglich ist.

Sachanlagevermögen

Zugänge zum Sachanlagevermögen einschließlich Mietereinbauten werden zu Anschaffungskosten abzüglich Abschreibungspreisminderungen ausgewiesen. Die Abschreibung der Mietereinbauten erfolgt linear über die Dauer des Mietvertrages oder, wenn kürzer, über die wirtschaftliche Nutzungsdauer. Geleastes Anlagevermögen, das bestimmte Kriterien erfüllt, wird aktiviert und der Barwert der entsprechenden Leasing-Zahlungen als Verbindlichkeit ausgewiesen. Für die lineare Abschreibung der Sachanlagen, die auch Abschreibungen auf geleastes Anlagevermögen enthalten, gelten unter Berücksichtigung der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer folgende Abschreibungszeiträume:

Gebäude und Mietereinbauten	11–35 Jahre
Technische Anlagen und Maschinen	3–20 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3–10 Jahre
Hardware und Software	3–5 Jahre

Die in den Sachanlagen enthaltenen Anlagen im Bau werden erst ab Inbetriebnahme abgeschrieben. Bei Abgängen von Sachanlagen (Veräußerung oder Verschrottung) werden die Anschaffungskosten und die aufgelaufenen Abschreibungen ausgebucht und Gewinne oder Verluste erfolgswirksam erfasst. Reparatur- und Wartungskosten gehen in den Aufwand ein.

Immaterielle Vermögensgegenstände (ohne Firmenwerte)

Die immateriellen Vermögensgegenstände ohne Firmenwerte (»Goodwill«) beinhalten einzeln identifizierbare Vermögensgegenstände, einschließlich Know-how, Kundenstamm und erworbene Patente aus Unternehmensübernahmen sowie erworbene Lizenzen und Patente.

Die immateriellen Vermögensgegenstände mit bestimmbarer Nutzungsdauer werden zu Anschaffungskosten angesetzt und linear über die geschätzte Nutzungsdauer abgeschrieben:

Know-how	3–5 Jahre
Kundenstamm	3–5 Jahre
Patente	10 Jahre oder kürzer

Die durchschnittlichen Nutzungsdauern für Know-how, Kundenstamm und Patente betragen jeweils 4,9 und 5,0 sowie 7,1 Jahre.

Firmenwert

Der Firmenwert resultiert im Wesentlichen aus der Akquisition der Oxford Asymmetry International plc., welche im Oktober 2000 abgeschlossen wurde.

Im Mai 2004 erwarb Evotec OAI Limited von den Gründern der ProPharma Limited weitere 19.000 Anteile für den Preis von T€ 362. Aus diesem Kauf ergab sich ein zusätzlicher Firmenwert (T€ 93) sowie immaterielle Vermögensgegenstände (T€ 23). Im Rahmen der jährlichen Überprüfung der Werthaltigkeit des Firmenwertes der ProPharma Ltd nach SFAS 142 wurde kein Wertberichtigungsbedarf festgestellt.

Umsatzrealisierung

Umsätze aus Kooperationsverträgen werden gebucht, wenn die Gegenleistung vertragsgemäß erbracht und die Zahlung fällig ist. Erhaltene Anzahlungen, für die noch keine Gegenleistungen erbracht worden sind, werden als passive Rechnungsabgrenzungen ausgewiesen. Im Rahmen ihrer langfristigen Kooperationsverträge hat die Gesellschaft im Regelfall Anspruch auf folgende Zahlungen:

1. Zahlungen für den Zugang zu Datenbanken: Sie werden pro rata temporis über die erwartete Dauer des Vertrages als Umsatz gebucht.
2. Forschungszahlungen: Mit ihnen werden die direkten Kosten der laufenden Forschung und Entwicklung sowie teilweise umgelegte Verwaltungskosten finanziert. Forschungszahlungen werden zeitatierlich über den erwarteten Leistungszeitraum als Umsatz ausgewiesen.
3. Erfolgzahlungen: Sie sind vom Erreichen bestimmter, in den vertraglichen Vereinbarungen festgelegter Ziele abhängig. Sie werden derjenigen Periode zugerechnet, in der die Ziele erreicht und die Ergebnisse vom Vertragspartner abgenommen werden.

Umsätze aus dem Verkauf von Anlagen, Ersatzteilen und Geräten gelten als realisiert bei Lieferung, Risikoübergang oder bei erfolgtem endgültigen Abnahmetest, falls ein solcher vertraglich vorgesehen ist.

Verkäufe von Produkten und chemischen Substanzen werden bei Lieferung als Umsatz erfasst, wenn ein Kundenauftrag vorliegt, der Preis eindeutig bestimmt ist und die Kaufpreiszahlung gesichert erscheint. Die Gesellschaft prüft die Einbringlichkeit auf Basis verschiedener Faktoren, einschließlich der Erfahrung aus der Abwicklung früherer Geschäfte mit dem jeweiligen Kunden und dessen Kreditwürdigkeit.

Serviceumsätze aus Dienstleistungsverträgen werden nach dem Stand der Leistungserbringung realisiert. Umsätze aus Zahlungen für den Zugang zu chemischen Substanzen werden über die voraussichtliche Laufzeit der Kundenaufträge verteilt. Zahlungen für Auftragsdienstleistungen werden in der Regel im Voraus geleistet und als passive Rechnungsabgrenzungen gebucht, bis die Leistung erbracht ist. Einige Auftragsdienstleistungen werden zum Teil durch nicht-monetäre Zahlungen ausgeglichen. Aufgrund des relativ geringen Anteils dieser nicht-monetären Zahlungen zum gesamten Vertragsvolumen werden die Umsätze aus derartigen Verträgen auf der gleichen Grundlage erfasst wie solche mit ausschließlich monetären Zahlungen.

Die Gesellschaft hat Verträge abgeschlossen, die mehrere Leistungskomponenten umfassen. Bei diesen wird sorgfältig geprüft, ob sich die umsatzgenerierenden Komponenten hinreichend gegeneinander abgrenzen lassen und ob es genügend Anhaltspunkte für eine angemessene Bewertung der einzelnen Vertragskomponenten gibt, um sie separat zu buchen. Sofern die Komponenten in keinem wesentlichen Funktionszusammenhang mit anderen Komponenten stehen, werden sie bilanziell getrennt behandelt.

Evotec erhält Provisionen aus Produktverkäufen anderer Unternehmen, auf die sie aufgrund vertraglicher Vereinbarungen einen Anspruch hat. Erlöse aus Provisionen in Höhe von T€ 586 im Jahre 2004 und T€ 480 im Jahre 2003 sind in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung in den Umsätzen enthalten.

Werbekosten

Die Gesellschaft bucht Werbekosten im Jahr ihrer Entstehung als Aufwand.

Derivative

Die Gesellschaft beteiligt sich grundsätzlich nicht am Handel mit Derivativen, Marketmaking oder sonstigen spekulativen Finanzgeschäften. Die Gesellschaft schließt regelmäßig Fremdwährungsgeschäfte zu festgesetzten Umrechnungskursen ab, entsprechend den erwarteten zukünftigen Cashflows für die jeweilige Währung. Wertänderungen bei den derivativen Finanzinstrumenten werden per Bilanzstichtag festgestellt und erfolgswirksam erfasst.

Ertragsteuern

Künftige steuerliche Folgen aus Unterschieden zwischen Wertansätzen für Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten in der Bilanz und den entsprechenden steuerlichen Bemessungsgrundlagen sowie von Verlustvorträgen werden berücksichtigt, indem Aktiv- und Passivposten für latente Steuern gebildet werden. Grundlage für die Ermittlung der latenten Steuern sind die bis zum Ende des Geschäftsjahres vom Gesetzgeber verabschiedeten Regelungen für die Besteuerung in dem Jahr, in dem die Unterschiede wahrscheinlich ausgeglichen werden. Der Effekt auf die latenten Steuerforderungen und -verbindlichkeiten aus Änderungen in Steuersätzen wird in der Periode ausgewiesen, in der die Änderung verabschiedet wurde. Bei der Bewertung der Realisierbarkeit von aktiven latenten Steuern wird berücksichtigt, mit welcher Wahrscheinlichkeit die latenten Steuern ganz oder teilweise nicht realisiert werden können.

Forschung und Entwicklung

Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen werden von der Gesellschaft nicht aktiviert.

Kosten für die interne Entwicklung von Software, die als integraler Bestandteil eines Produktes oder Prozesses vorgesehen ist, werden ab dem Zeitpunkt aktiviert, zu dem die technologische Machbarkeit festgestellt wird und die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten hinsichtlich der Hardware-Komponenten erfolgreich abgeschlossen wurden. Da sich die Durchführbarkeit von Entwicklungsvorhaben meist erst kurz vor der allgemeinen Freigabe der Software feststellen lässt, sind bisher keine Software-Entwicklungskosten aktiviert worden. Die im Anlagevermögen enthaltene Software besteht ausschließlich aus gekaufter Software.

Die Gesellschaft hat für Forschungs- und Entwicklungsvorhaben Mittel von staatlichen Stellen erhalten. Diese Mittel sind projektgebunden. Die Mittel werden ausbezahlt, nachdem erstattungsfähige Aufwendungen entstanden sind. Gebucht werden sie als aufwandsmindernd für die Forschungs- und Entwicklungskosten. Die Mittel betragen im Geschäftsjahr 2004 insgesamt T€ 1.514 (2003: T€ 1.012). Im Rahmen der Forschungsförderung sind die staatlichen Stellen im Allgemeinen berechtigt, die eingereichten Aufwendungen der Gesellschaft zu prüfen.

Umrechnung von ausländischen Transaktionen und Geschäftsvorfällen in Fremdwährung

Die Aktiva und Passiva der Tochterunternehmen und Unternehmensteile in Ländern, die nicht den Euro als Währung haben, werden mit dem Stichtagskurs in Euro umgerechnet. Aufwendungen und Erträge werden mit dem Durchschnittskurs des jeweiligen Monats bewertet. Sich ergebende Differenzen aus der Wechselkursumrechnung bei Jahresabschlüssen, die nicht den Euro als Berichtswährung haben, werden als »other comprehensive income« in einer getrennten Zeile im Eigenkapital ausgewiesen. Wechselkursgewinne und -verluste aus der Umrechnung von Geschäften in Fremdwährungen werden in den nicht betrieblichen Erträgen und Aufwendungen ausgewiesen.

Wertberichtigung von langlebigen Wirtschaftsgütern

Gemäß der Richtlinie SFAS 144 überprüft die Gesellschaft langlebige Vermögensgegenstände (Firmenwerte nicht eingeschlossen) auf das Vorhandensein eines Wertberichtigungsbedarfs, wenn bestimmte Ereignisse oder veränderte Umstände erwarten lassen, dass der Wertansatz nicht mehr dem beizulegenden Wert entspricht. Das Vorhandensein eines Wertberichtigungsbedarfs wird dabei durch Vergleich des Buchwerts mit dem nicht diskontierten Betrag des geschätzten zukünftigen Cashflows, der wahrscheinlich mit dem Vermögensgegenstand erwirtschaftet wird, ermittelt. Wenn ein Wertverlust eingetreten ist, erfolgt eine Abschreibung in Höhe der Differenz zwischen dem Buchwert und dem abgezinsten Betrag des geschätzten zukünftigen Cashflows. Um den abgezinsten zukünftigen Cashflow abzuschätzen, bedarf es der Beurteilung durch das Management. Zur Veräußerung anstehende Wirtschaftsgüter werden mit dem Buchwert, höchstens aber mit dem Marktwert abzüglich Veräußerungskosten angesetzt und werden nicht abgeschrieben.

Die Wertberichtigung auf langlebige Wirtschaftsgüter wird als gesonderte Position unter den betrieblichen Aufwendungen in der Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung ausgewiesen.

Wertberichtigung des Firmenwerts

Gemäß Bilanzierungsstandard SFAS Nr. 142 »Goodwill and Other Intangible Assets« führt die Gesellschaft jährlich Werthaltigkeitsprüfungen durch. Darüber hinaus wird dies auch außerplanmäßig getan, sofern die gesamtwirtschaftliche Lage, ein unerwarteter Rückgang des operativen Ergebnisses von Berichtseinheiten oder ein nicht nur vorübergehender, unerwarteter Rückgang der Marktkapitalisierung eine Wertberichtigung erfordern könnte. Die Feststellung eines potentiellen Abwertungsbedarfes bei diesem Test erfordert vom Management gutes Urteilsvermögen. In einem ersten Schritt der Werthaltigkeitsprüfung werden die Verkehrswerte jeder einzelnen Reportingeinheit durch Ermittlung der Barwerte der erwarteten zukünftigen Cashflows geschätzt. Der Zinssatz für die Diskontierung jeder einzelnen Reportingeinheit repräsentiert hierbei die Einschätzung der Gesellschaft bezüglich des inhärenten Risikos. Wenn der ermittelte Verkehrswert einer Reportingeinheit weniger wert ist als deren Buchwert, muss in einem zweiten Schritt der Verkehrswert der Reportingeinheiten mit dem Buchwert des jeweiligen Firmenwerts verglichen werden. Gemäß SFAS Nr. 142 wurde die Werthaltigkeitsprüfung für 2004 im vierten Quartal des Jahres durchgeführt (siehe Punkt (9)). Die Wertberichtigung der Firmenwerte wird als gesonderte Position unter den betrieblichen Aufwendungen in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

»Other Comprehensive Loss«

»Other Comprehensive Loss« besteht aus dem Jahresergebnis, Differenzen aus der Währungsumrechnung und nicht realisierten Gewinnen und Verlusten aus Wertpapieren und wird im Konzernabschluss im Eigenkapital separat ausgewiesen.

Aktienoptionsplan

Die Gesellschaft wendet zur Bilanzierung von Aktienoptionen, die an Mitarbeiter ausgegeben werden, Accounting Principles Board Opinion (»APB«) Nr. 25, »Accounting for Stock Issued to Employees« an. Personalaufwand, der aus der Ausgabe von Aktienoptionen an Mitarbeiter entsteht (»Compensation Expense«) wird mit dem inneren Wert ausgewiesen und über den Zeitraum bis zur erstmaligen Ausübungsmöglichkeit der Optionen erfolgswirksam erfasst. Die folgende Tabelle zeigt den Effekt auf den Jahresfehlbetrag und den Jahresfehlbetrag pro Aktie, wenn die Gesellschaft SFAS 123, »Accounting for Stock-Based Compensation«, erweitert durch SFAS 148 »Accounting for Stock-Based Compensation – Transition and Disclosure«, anwenden würde.

Angaben in T€	2004	2003
Jahresfehlbetrag	-84.203	-14.242
Zzgl. Compensation Expense		
gemäß APB 25	96	271
Abzgl. Compensation Expense		
gemäß SFAS 123	-278	-1.111
Angepasster Jahresfehlbetrag	-84.385	-15.082
Jahresfehlbetrag pro Aktie		
wie berichtet in €	-2,30	-0,40
angepasst in €	-2,30	-0,42

Die angepassten Beträge spiegeln aufgrund der 100% Wertberichtigung auf die latenten Steuerforderungen in Deutschland keine Steuereffekte wider. Die Umsetzung von SFAS Nr. 148 hat keine Auswirkungen auf das Ergebnis oder die Finanzlage der Gesellschaft, da die Richtlinie nicht angewandt wurde.

Verwendung von Annahmen

Bei der Erstellung von Konzernabschlüssen in Übereinstimmung mit US-GAAP müssen Annahmen gemacht werden, von denen der Wert von Aktiva und Passiva, die Höhe von Haftungsverhältnissen und sonstigen finanziellen Verpflichtungen zum Bilanzstichtag sowie die Höhe von Aufwendungen und Erträgen im Geschäftsjahr abhängig sind. Diese Annahmen können von den tatsächlichen Verhältnissen abweichen. Zusätzlich können Veränderungen in den momentanen wirtschaftlichen Bedingungen und andere Ereignisse die tatsächlich gezeigten Zahlen wesentlich beeinflussen.

Neue Rechnungslegungsgrundsätze und Anwendung

Im Dezember 2004 gab das Financial Accounting Standards Board (»FASB«) die Richtlinie SFAS Nr. 123 (überarbeitet 2004), »Share-Based Payment« (»SFAS 123R«) heraus, welche eine Überarbeitung des SFAS Nr. 123, »Accounting for Stock-Based Compensation« darstellt. SFAS 123R ersetzt APB Opinion No. 25, »Accounting for Stock Issued to Employees«. SFAS 123R verlangt, dass alle aktienbezogenen Zahlungen an Mitarbeiter inklusive der Gewährung von Aktienoptionen als Aufwendungen auf Basis der entsprechenden Marktwerte erfasst werden. Der Marktwert zum Zeitpunkt der Gewährung von Aktienoptionen und vergleichbaren aktienbezogenen Zahlungen an Mitarbeiter wird auf Basis eines um individuelle Eigenschaften bestimmter Wertpapiere bereinigten Optionspreismodells geschätzt. Bei Änderungen solcher aktienbezogenen Zahlungspläne nach dem Behebungszeitpunkt, wird die daraus resultierende Differenz des Personalaufwands (»Compensation Expense«) mit dem Unterschiedsbetrag angesetzt, der sich aus den Marktwerten des geänderten zum ursprünglichen aktienbezogenen Zahlungsplan kurz vor der Änderung ergibt. SFAS 123R gilt ab dem Quartal, das nach dem 15. Juni 2005 beginnt. Die Gesellschaft hat die eventuellen Auswirkungen von SFAS 123R auf das Ergebnis oder die Finanzlage der Gesellschaft noch nicht endgültig beurteilt.

Im November 2004 erließ das FASB SFAS 151 »Inventory Costs: an Amendment to ARB No. 43« (»SFAS 151«). Dieser Standard verdeutlicht, welche Kosten eher als Aufwand erfasst statt als Vorrat aktiviert werden sollten. Zusätzlich verdeutlicht SFAS 151 die Umstände, unter denen fixe Gemeinkosten wie unübliche Aufwendungen für stillgelegte Einrichtungen, Fracht, Abwicklungskosten und nicht genutzte Materialien im Zusammenhang mit produktionsbezogenen Betriebsvorrichtungen als Aufwand oder als Herstellungskosten der Vorräte aktiviert werden. Die Vorschriften dieses Standards gelten ab dem Geschäftsjahr, das nach dem 15. Juni 2005 beginnt. Die Gesellschaft hat die eventuellen Auswirkungen von SFAS 151 auf das Ergebnis oder die Finanzlage der Gesellschaft noch nicht endgültig beurteilt. Im März 2004 kam die Emerging Issues Task Force (»EITF«) zu einem Einvernehmen hinsichtlich Nr. 03-01 »The Meaning of Other-Than-Temporary Impairment and Its Application to Certain Investments«. EITF 03-01 beinhaltet neue Anweisungen für die Beurteilung und Erfassung nicht nur vorübergehender Ver-

luste auf Fremd- und Eigenkapitalpapiere unter Berücksichtigung der Statement of Financial Accounting Standards (»SFAS«) Richtlinien Nr. 115 »Accounting for Certain Investments in Debt and Equity Securities« und SFAS 124 »Accounting for Certain Investments Held by Not-for-Profit Organizations« sowie auf nicht marktgängige Dividendenpapiere, die mittels der Anschaffungskostenmethode bilanziert werden. Die EITF entwickelte ein dreistufiges Verfahren, anhand dessen ermittelt wird, ob ein Wertpapier dauerhaft im Wert gemindert ist. Die Vorschriften mit Ausnahme des Absatzes 16 von EITF 03-01 sind seit 15. Juni 2004 in Kraft. Die Umsetzung von EITF 03-01 hat keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Gesellschaft.

Im April 2004 trat EITF Nr. 03-06 »Participating Securities and the Two-Class Method Under FASB Statement No. 128, Earnings Per Share« in Kraft. EITF 03-06 enthält Bestimmungen über den Ausweis der Kennzahl »Ergebnis pro Aktie« bei Unternehmen, die neben Stammaktien weitere Wertpapiere begeben oder begeben haben, die ebenfalls zu einer Gewinnbeteiligung oder zur Auszahlung von Dividenden berechtigen. EITF 03-06 bestimmt die Charakteristika solcher Wertpapiere und schreibt für die Ermittlung des Ergebnisses pro Aktie zwingend die Zweiklassenmethode vor. Die Vorschrift bestimmt darüber hinaus, wie diese Zweiklassenmethode anzuwenden ist und wie nicht ausgeschüttete Gewinne den Wertpapieren zugeordnet werden. EITF 03-06 ist wirksam für alle Berichtszeiträume, die nach dem 31. März 2004 beginnen. Die Erstanwendung von EITF 03-06 hatte keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Gesellschaft.

Am 9. März 2004 gab die Securities and Exchange Commission (SEC) das Staff Accounting Bulletin Nr. 105 »Application of Accounting Principles to Loan Commitments« (SAB 105) heraus. SAB 105 beinhaltet die Auffassung der SEC zur Bilanzierung von Darlehensverpflichtungen, die als derivative Finanzinstrumente zu behandeln sind. Die Umsetzung von SAB 105 hat keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Gesellschaft.

EBITDA

Das EBITDA steht für das Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Sachanlagen (einschließlich Wertberichtigungen auf Forderungen und Vorräte) sowie Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Vermögensgegenstände.

(3) Nutzungsrestriktionen auf Technologien der Gesellschaft

Evotec unterliegt bzw. unterlag bestimmten Restriktionen zur Nutzung der Technologien aus den Kooperationen mit Glaxo-SmithKline (GSK) und Novartis.

Aus einem abgeänderten Vertrag mit GSK ergab sich, dass Evotec die Ergebnisse aus einer Kooperation mit GSK nur für bestimmte Projekte nutzen darf: für solche, die außerhalb der pharmazeutischen Wirkstoffforschung liegen, für interne Projekte im Bereich der pharmazeutischen Wirkstoffforschung sowie für »Externe Target-Kooperationen«, d. h. Kooperationen, die die Gesellschaft mit Dritten eingeht und die das Screening von chemischen oder biologischen Substanzen für pharmazeutische Targets zum Gegenstand haben, wobei die Anzahl der molekularen Targets bestimmte Grenzen nicht überschreiten durfte. Diese Beschränkungen fanden bis April 2003 Anwendung.

Eine vierte Ergänzung im Mai 2001 ermöglicht es Evotec, Detektionssysteme und Geräte zur Handhabung von Flüssigkeiten mit einem begrenzten Tagesdurchsatz zu vertreiben. Zugleich ist GSK berechtigt eine bestimmte Anzahl von Anlagen und Maschinen zu bevorzugten Konditionen zu erwerben. Die geschätzten zukünftigen Verpflichtungen wurden 2001 als Rückstellung erfasst und führten zum Ansatz eines immateriellen Vermögensgegenstands. Dieser immaterielle Vermögensgegenstand wurde über die Restlaufzeit der ursprünglichen Restriktionen von zwei Jahren abgeschrieben. Im Jahr 2002 kam die Gesellschaft allen Lieferverpflichtungen gegenüber GSK bezüglich der Vertragsergänzung nach. Die Begleichung dieser Verpflichtung resultierte in einer Anpassung des Wertansatzes des entsprechenden immateriellen Vermögensgegenstands. Die Vertragsergänzung berechtigt Evotec darüber hinaus dazu, Kooperationsverträge mit zwei weiteren Partnern einzugehen. Wenn es zum Abschluss derartiger Verträge kommt, erhält GSK in Abhängigkeit von der Anzahl der neuen Vertragspartner einen bestimmten Betrag für künftige Warenlieferungen gutgeschrieben. Zum Bilanzstichtag ist die Gesellschaft keine Kooperationsverträge mit zusätzlichen Partnern eingegangen.

Darüber hinaus war der Verkauf der biochemischen Mark III an Dritte für die drei Jahre ab Lieferdatum der Mark III an GSK untersagt. Diese Beschränkung endete Mitte Dezember 2004. Die Beschränkung für den Verkauf von Zell-Upgrades bezüglich der Mark III sollte Mai 2005 enden, ist jedoch bereits am 17. November 2004 von GSK aufgehoben worden. Die entsprechende Verpflichtung ist 2004 als Rückstellung erfasst worden.

Aus Umsätzen aus »Externen Target-Kooperationen« muss die Gesellschaft gemäß eines Vertrages mit Novartis Lizenzgebühren in Höhe von 5% zahlen. Diese Lizenzgebühren gelten für einen Zeitraum von zehn Jahren bis zum 16. März 2008. Die Gesellschaft hatte im Geschäftsjahr 2004 Lizenzaufwendungen in Höhe von T€ 15 (2003: T€ 42).

(4) Guthaben bei Kreditinstituten sowie Wertpapiere

Am 31. Dezember 2004 waren T€ 130 der Guthaben bei Kreditinstituten als Sicherheit verpfändet.

Die veräußerbaren Wertpapiere (»available-for-sale securities«) der Gesellschaft am 31. Dezember 2003 im Werte von T€ 708 waren ausländische Unternehmensanleihen, die öffentlich gehandelt werden und innerhalb eines Jahres fällig sind. Die Anleihen sind in britischen Pfund ausgestellt. Sämtliche Wertpapiere wurden vor ihrem Fälligkeitsdatum verkauft. Am 31. Dezember 2004 verfügte die Gesellschaft über keine veräußerbaren Wertpapiere.

(5) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Gesellschaft hat das Ausfallrisiko aller Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestimmt und eine Wertberichtigung in Höhe von T€ 246 im Jahre 2004 (2003: T€ 126) gebildet.

(6) Vorräte

Das Vorratsvermögen gliedert sich wie folgt:

Angaben in T€	31.12.2004	31.12.2003
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	4.376	4.647
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	4.046	4.234
Fertige Erzeugnisse	1.658	1.344
Vorräte, gesamt	10.080	10.225

Der ausgewiesene Bestand an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen setzt sich aus biologischen Substanzen, Chemikalien und Komponenten für die Gerätefertigung zusammen. Die unfertigen Erzeugnisse 2004 umfassen im Wesentlichen die Kosten für Kundenaufträge und Laborgeräte, die zum Jahresende noch nicht fertig gestellt waren. Die fertigen Erzeugnisse bestehen aus Kundenaufträgen und Laborgeräten, die fertig gestellt und versandbereit waren. Die Gesellschaft hat zum 31. Dezember 2004 und 2003 Wertberichtigungen in Höhe von jeweils T€ 1.029 und T€ 205 auf die in der Tabelle oben gezeigten Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffbestände gebildet. Darüber hinaus wurden für 2004 Wertberichtigungen in Höhe von jeweils T€ 115 und T€ 35 (2003: T€ 115 und T€ 114) auf die angegebenen Bestände unfertiger und fertiger Erzeugnisse vorgenommen.

(7) Beteiligungen

Die nicht konsolidierten Beteiligungen setzen sich wie folgt zusammen:

Angaben in T€	31.12.2004	31.12.2003
ENS Holdings, Inc. (Equity Methode)	2.473	-
Sirenade Pharmaceuticals AG (zuvor SiREEN AG)	323	323
Prolysis Ltd.	-	354
Vmax Ltd. (Equity Methode)	-	-
DIREVO Biotech AG (Equity Methode)	-	-
DeveloGen Joint Venture (Equity Methode)	-	-
Beteiligungen, gesamt	2.796	677

Die Evotec OAI AG übertrug 2003 ihre Aktien an der EVOTEC NeuroSciences GmbH auf die ENS Holdings, Inc. in Delaware, USA (»ENS«). Evotec veräußerte am 30. März 2004 insgesamt 781 Aktien, was die Beteiligung von 84,7% auf 84,1% reduzierte. Am 31. März 2004 gab die ENS Holdings, Inc. 142.980 Vorzugsaktien an neue Investoren heraus. Da Evotec an dieser Kapitalerhöhung nicht teilnahm, verfügt die Gesellschaft nunmehr über 42,2% der Stimmrechte durch ihren Anteil von 84,1% an den Stammaktien. Die Beteiligung an ENS wird nach der Equity Methode bilanziert. Der Anteil der Gesellschaft am Jahresfehlbetrag der ENS betrug in 2004 T€ 832.

Im Jahr 2002 erwarb Evotec eine Beteiligung von 3,88% der Stammaktien von Prolysis Ltd. als Teil eines Wirkstoffforschungsvertrages. Während seiner dreijährigen Laufzeit kann Evotec durch zusätzliche Serviceleistungen weitere Anteile erwerben. Alle Aktien sind durch nicht-monetäre Zahlungen für erbrachte Serviceleistungen gemäß dem Vertrag erworben worden. Die Anteile werden als langfristige Beteiligung geführt und sind mit den Anschaffungskosten bewertet. Sie unterliegen einer regelmäßigen Werthaltigkeitsprüfung, die mindestens einmal im Jahr durchgeführt wird. Aus der Werthaltigkeitsprüfung im Dezember 2004 ergab sich eine Abwertung des Beteiligungsansatzes auf Null aufgrund von Geschäftsrisiken sowie der Unsicherheit von Refinanzierungsmöglichkeiten. Die Abwertung betrug T€ 354. Am 31. Dezember 2004 belief sich der Buchwert somit auf T€ 0 (31. Dezember 2003: T€ 354).

Evotec erwarb eine Beteiligung in Höhe von 5,0% der Stammaktien an der SiREEN AG (»Sireen«) während der Gründung des Unternehmens im Januar 2002. Die Beteiligung wird zu Anschaffungskosten bilanziert und regelmäßig, mindestens einmal im Jahr, hinsichtlich ihrer Werthaltigkeit überprüft. Am 11. Oktober 2002 gab Sireen 118.548 Vorzugsaktien heraus. Durch Evotecs Teilnahme an der Kapitalerhöhung erhöhte sich ihre Beteiligung von 5,0% auf 6,36%. Diese Beteiligung wurde zum Teil durch Serviceleistungen, die Evotec für Sireen im Rahmen eines Wirkstoffforschungsvertrags erbrachte, bezahlt und stellt somit das Zahlungs-Äquivalent einer Barzahlung dar, das 2004 T€ 0 betrug (2003: T€ 198). Im Zusammenhang mit der Fusion zwischen Sireen und der Nukleotide Analogue Design AG wurde am 14. Mai 2004 das neue Unternehmen Sirenade Pharmaceuticals AG gegründet. Evotec brachte die gesamte Beteiligung an Sireen in das neue Unternehmen ein und verfügt nun über einen Anteil von 2,23% an Sirenade Pharmaceuticals AG.

Am 22. August 2002 erwarb Evotec eine Beteiligung in Höhe von 46,36% der Stammaktien der Vmax Ltd. (»Vmax«), die nach der Equity-Methode bilanziert wird. In 2004 gab Vmax 50 Anteile am Stammkapital an bestehende Anteilseigner sowie 440 Anteile am Stammkapital an neue Investoren aus. Aufgrund dieser Kapitalerhöhung minderte sich die Beteiligung von Evotec von 46,36% auf 30,6%. Vmax arbeitet im Bereich der Entdeckung und Entwicklung von molekularen Antimikroben. In den Jahren 2003 und 2004 erwirtschaftete Vmax keine Umsätze. Die kumulierten Kapitaleinlagen und aufgelaufenen Forderungen gegenüber Vmax beliefen sich am 31. Dezember 2004 insgesamt auf T€ 270 (31. Dezember 2003: T€ 196). Der Verlustanteil, der die Beteiligung überstieg, wurde mit den Forderungen saldiert. Die verbleibende Forderung in Höhe von T€ 8 wurde bereits per 31. Dezember 2003 auf T€ 0 abgeschrieben. Evotecs Anteil am Verlust von Vmax beträgt demnach für 2004 T€ 0 (2003: T€ 137).

Evotec hat 22,72% der Stimmrechte auf Grund einer Beteiligung von 65,0% an den Stammaktien der DIREVO Biotech AG (»Direvo«), die nach der Equity-Methode bilanziert wird. Direvo ist ein führendes Unternehmen im Bereich der Optimierung von Biomolekülen, das mit eigener Technologie Pharmazeutika, industrielle Enzyme, chemische Wirkstoffe und Lebensmittelenzyme entwickelt. Wegen der Rückkaufoption für die Vorzugsaktien reduzierte die Gesellschaft 2001 die Beteiligung an Direvo auf Null. Der Anteil der Gesellschaft am Jahresfehlbetrag der Direvo betrug 2004 T€ 0 (2003: T€ 0). Für 2004 weist Direvo Umsätze in Höhe von T€ 1.011 sowie einen Jahresfehlbetrag von T€ 2.347 aus. Das maximale Investitionsrisiko der Gesellschaft in DIREVO Biotech AG ist begrenzt auf die ursprüngliche Investition in Höhe von T€ 32.

Die Gesellschaft hat im August 2003 mit der DeveloGen AG ein 50:50 Joint Venture gegründet. Ziel ist es, Arzneistoffkandidaten für bestimmte Stoffwechselerkrankungen zu entdecken, entwickeln und vermarkten. Dieses Joint Venture ist nach der Equity-Methode in den Abschluss einbezogen. Evotecs Beteiligung betrug 2004 und 2003 jeweils T€ 0. Die Aufwendungen der Gesellschaft für die Forschung und Entwicklung dieses Joint Ventures beliefen sich 2004 auf T€ 2.872 (2003: T€ 1.431) und sind unter »Anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen« aufgeführt.

Die langfristigen Beteiligungen von Evotec erwirtschaften weiterhin Verluste und weisen deshalb keine unausgeschütteten Gewinne aus.

Die Gesellschaft hat 2004 Umsätze im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs mit den Beteiligungen Sirenade Pharmaceuticals AG und Prolysis Ltd in Höhe von jeweils T€ 0 und T€ 2.001 erzielt (2003: T€ 704 und T€ 1.747). Es fanden keine weiteren materiellen Transaktionen mit Beteiligungen der Gesellschaft statt.

(8) Sachanlagevermögen

Das Sachanlagevermögen gliedert sich wie folgt:

Angaben in T€	31.12.2004	31.12.2003
Gebäude und Mietereinbauten	26.884	26.956
Technische Anlagen und Maschinen	53.198	53.271
Betriebs- und Geschäftsausstattung	10.947	11.264
Gekaufte Software	1.264	1.219
Geleaste Anlagen (Capital Leases)	3.900	3.242
Anlagen im Bau	33	104
Anschaffungskosten der Sachanlagen	96.226	96.056
Abzüglich kumulierte Abschreibungen		
ohne Wertminderung und Software	40.247	33.047
Abzüglich Wertminderung	13.366	–
Abzüglich kumulierte Abschreibungen		
Software	1.068	958
Sachanlagevermögen, gesamt	41.545	62.051

Die wesentlichen Zugänge 2004 stehen im Zusammenhang mit dem Beginn der Ausstattung neuer Reinräume in Glasgow und dem Erwerb von Laborausstattung in Abingdon und Hamburg. Nach Fertigstellung der Anlagen im Bau werden die Anschaffungs- und Herstellkosten in die entsprechende Klassifizierung des Anlagevermögens umgegliedert. Die Abschreibungen betragen 2004 T€ 9.203 und 2003 T€ 9.834. Im Jahr 2004 wurde außerdem eine Wertberichtigung der Pilotanlagen in Abingdon über T€ 9.673 vorgenommen. Die Werthaltigkeitsprüfung nach SFAS 144 kam zu dem Ergebnis, dass eine Wertberichtigung der im Zusammenhang mit den Pilotanlagen stehenden Sachanlagen aufgrund der nicht ausgelasteten Kapazitäten erfolgen müsse.

In 2004 wurde eine weitere Wertberichtigung im Zusammenhang mit Laborgebäuden in Abingdon, UK in Höhe von T€ 3.962 vorgenommen. Die Wertberichtigung der Laborgebäude berücksichtigt die momentane sowie eine mögliche dauerhafte Unterauslastung.

Ebenfalls in den Sachanlagen zum 31. Dezember 2004 enthalten sind technische Anlagen und Maschinen mit Buchwerten in Höhe von T€ 2.519 sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung mit Buchwerten in Höhe von T€ 0, welche unter den geleasten Anlagen (»Capital Leases«) aufgeführt sind (31. Dezember 2003: T€ 2.462 und T€ 14). Die Abschreibung betrug 2004 T€ 1.362 bzw. T€ 19 (2003: T€ 540 bzw. T€ 14).

(9) Immaterielle Vermögensgegenstände und Firmenwerte

Die immateriellen Vermögensgegenstände (ohne Berücksichtigung von Firmenwerten) gliedern sich wie folgt:

Angaben in T€	31.12.2004	31.12.2003
Know-how	29.406	29.469
Kundenstamm	19.781	19.834
Patente und Lizenzen	3.061	4.795
Anschaffungskosten der immateriellen Vermögensgegenstände	52.248	54.098
abzüglich kumulierte Abschreibungen	44.741	35.367
Immaterielle Vermögensgegenstände, gesamt	7.507	18.731

Der Abschreibungsbetrag der immateriellen Vermögensgegenstände 2004 beträgt T€ 10.030 (2003: T€ 10.671).

Der erwartete Abschreibungsbetrag des Know-hows und des Kundenstamms beläuft sich auf:

Angaben in T€	
2005	7.229
2006	8
2007	3
ab 2008	-
Gesamt	7.240

Im Mai 2004 erwarb Evotec OAI Limited weitere 19.000 Anteile der ProPharma Limited. Diese Akquisition führte zu einem zusätzlichen Firmenwert in Höhe von T€ 93.

Alle Firmenwerte der Gesellschaft wurden dem Geschäftsbereich Discovery und Development Services zugeordnet. Die Gesellschaft hat zum jährlich vorgesehenen Testzeitpunkt am 31. Oktober 2004 ihren Geschäftsbereich Discovery und Development Services hinsichtlich eines Abwertungsbedarfs überprüft. Dieser Test ergab, dass T€ 55.824 des Firmenwertes an dem Stichtag abgewertet werden mussten, so dass am 31. Dezember 2004 ein Firmenwert von T€ 41.685 verblieb. Das 2004 anhaltend widrige Marktumfeld einschließlich des Wertverlustes des US-Dollars gegen den Euro und das britische Pfund (in deren Währungsräumen die Gesellschaft ihr operatives Geschäft durchführt) haben das Management dazu veranlasst, ihre Schätzungen und Annahmen hinsichtlich Betriebsergebnis und Cashflow zu revidieren. Die Bewertung der Reportingeinheiten der Gesellschaft (Discovery Services, Development Chemistry, Pilot Plant und ProPharma), die alle zum Geschäftsbereich Discovery und Development Services gehören, wurde über die Diskontierung erwarteter zukünftiger Cashflows vorgenommen. Bei der Bewertung der Reportingeinheiten entsprechend SFAS 142 wurde auch die Marktkapitalisierung der Gesellschaft zum Testzeitpunkt berücksichtigt.

(10) Langfristige Kredite

Im Februar 1998 schloss die Gesellschaft mit einer Bank einen Kreditvertrag über T€ 5.113 ab, wovon T€ 1.278 noch ausstehen. Der Kredit ist mit einem festen Zinssatz von 5,0% p.a. ausgestattet und bis zum 30. September 2006 in halbjährlichen Raten von T€ 320 zu tilgen. Der Kredit ist durch bestimmte Patente, Forderungen und Anlagen abgesichert. Im Juli 2002 schloss die Gesellschaft einen weiteren Kreditvertrag mit einer Bank über T€ 5.000 ab, wovon T€ 4.700 gezogen und ausstehend sind. Der Kredit ist mit einem Zinssatz von 5,84% p.a. ausgestattet und bis zum 30. Juni 2007 festgesetzt. Ab dem Zeitpunkt der vollständigen Valutierung ist der Kredit in monatlichen Raten von T€ 96,5 zu tilgen. Der Kreditbetrag kann erstmals am 30. Juni 2007 fällig gestellt werden. Die Rückzahlung wurde entsprechend in die unten aufgeführte Tilgungstabelle einbezogen. Der Kredit ist durch bestimmte Anlagen abgesichert.

Am 4. Februar 2003 schloss die Gesellschaft einen weiteren Kreditvertrag mit einer anderen Bank über T€ 2.937 ab, wovon T€ 2.202 noch ausstehen. Als Sicherheiten dienen Vermögensgegenstände und Immobilien in England. Der Kredit wird in gleich bleibenden Raten über fünf Jahre getilgt. Am selben Tag wurde außerdem ein zusätzliches Darlehen über T€ 5.667 vereinbart, das über Lieferforderungen und liquide Mittel, die bei einer Bank gelagert sind, gesichert ist. Bis zum 31. Dezember 2004 sind davon T€ 1.766 in Anspruch genommen worden. Das Darlehen ist entweder in Raten oder durch eine Einmalzahlung bis zum 28. Februar 2006 zu tilgen und ist an bestimmte Bedingungen geknüpft, die während der Darlehenslaufzeit erfüllt sein müssen. Da zum Ende des Geschäftsjahres 2004 alle Kreditverpflichtungen erfüllt wurden, bestanden keine Restriktionen hinsichtlich der Verfügbarkeit der liquiden Mittel.

ProPharma Ltd., eine Tochtergesellschaft der Evotec OAI AG, verfügt über Bankdarlehen in Höhe von T€ 885. Es wurden neue Darlehensverträge abgeschlossen um die Ausstattung von Reinräumen in Glasgow, UK zu finanzieren. Diese Darlehen sind durch das gesamte Vermögen von ProPharma abgesichert und bis 2009 rückzahlbar. Die Gesellschaft hat per 31. Dezember 2004 sämtliche ihrer Kreditverpflichtungen erfüllt. In 2004 existiert ein Überziehungskredit ProPharmas über T€ 0 (2003: T€ 484), der durch eine Schuldverschreibung und ein Globalpfandrecht vom 20. Januar 2000 über das gesamte Vermögen von ProPharma, durch die Lebensversicherungen (Zürcher Versicherung) zweier Geschäftsführer sowie durch eine Bürgschaft einer Bank gesichert ist, die verbunden ist mit Einlagen bei diesem Kreditinstitut über T€ 424.

Der Tilgungsplan sieht folgende jährliche Tilgungen vor:

Angaben in T€	
2005	1.240
2006	3.198
2007	5.258
2008	1.076
2009	59
ab 2010	-
Gesamt	10.831

Der Gesellschaft stehen Kreditlinien von insgesamt T€ 5.980 für die Finanzierung des kurzfristigen Kapitalbedarfs zur Verfügung. Zum 31. Dezember 2004 waren die Kreditlinien nicht in Anspruch genommen. Sie sind teils zeitlich begrenzt und laufen zwischen 2005 und 2008 aus, teils sind sie zeitlich unbegrenzt. Ihnen liegen unterschiedliche Zinssätze zugrunde.

(11) Finanzierungs-Leasing Verpflichtungen

Die Gesellschaft hat Verpflichtungen aus Finanzierungs-Leasing zum 31. Dezember 2004 in Höhe von T€ 2.841 (2003: T€ 2.392). Diese Verpflichtungen enden zu verschiedenen Zeitpunkten innerhalb der nächsten fünf Jahre. Folgende Mindestzahlungen müssen künftig aufgrund Verpflichtungen aus dem Finanzierungs-Leasing geleistet werden:

Angaben in T€	
2005	876
2006	852
2007	781
2008	399
2009	125
abzüglich Zinsen	-192
Gesamtzahlungen aus Finanzierungs-Leasing	2.841

(12) Rückstellungen

Die Rückstellungen gliedern sich wie folgt:

Angaben in T€	31.12.2004	31.12.2003
Ausstehende Rechnungen	1.433	2.430
Bonusrückstellungen	1.298	2.003
Rückstellungen für Miete	1.039	198
Sonstige Rückstellungen	2.381	2.238
Rückstellungen, gesamt	6.151	6.869

Die Veränderungen bei den Rückstellungen gehen hauptsächlich auf die Entscheidung des Managements zurück, die variable Komponente der Gehälter zu senken. Außerdem reduzierte sich zum 31. Dezember 2004 der Bestand an ausstehenden Rechnungen. Auf der anderen Seite kam ein Betrag in Höhe von T€ 1.039 (2003: T€ 198) hinzu für Miete im Zusammenhang mit in 2004 erhaltenen Mietanreizen für Immobilien in Abingdon und Glasgow, Großbritannien.

(13) Ertragsteuern

Das Ergebnis vor Ertragsteuern, Ergebnisanteilen von Minderheitsgesellschaftern und Nettoverlust durch Beteiligungen verteilt sich für die Geschäftsjahre 2004 und 2003 wie folgt auf die geographischen Regionen:

Angaben in T€	2004	2003
Deutschland	-9.200	-10.135
Ausland	-80.630	-5.430
Gesamt	-89.830	-15.565

Die Erträge und Aufwendungen aus Ertragsteuern lassen sich für 2004 und 2003 wie folgt aufteilen:

Angaben in T€	2004	2003
Effektive Steuern:		
- Deutschland	-39	-
- Ausland	122	-361
Gesamt effektive Steuern	83	-361
Latente Steuern:		
- Deutschland	-	-
- Ausland	9.154	3.186
Gesamt latente Steuern	9.154	3.186
Gesamte Erträge aus Ertragsteuern	9.237	2.825

Der Steuersatz in England betrug 2004 und 2003 jeweils 30%. Für Deutschland ergeben sich bezüglich dieser beiden Geschäftsjahre aus folgenden Gründen abweichende Steuererträge gegenüber denen, die sich aus den summierten Ertragsteuersätzen von zusammen 40,38% (2003: 40,38%) errechnen:

Angaben in T€	2004	2003
Berechnete (erwartete) Ertragsteuern	37.777	6.624
Nicht-abzugsfähiger Firmenwert,		
Wertberichtigung und Abschreibung	-22.542	-
Übrige permanente Unterschiedsbeträge	1.592	1.266
Unterschiedsbetrag ausländischer		
Steuersätze	-2.578	-525
Effekt aus Änderung des Steuersatzes	-	-44
Änderung der Wertberichtigung		
auf Verlustvorträge	-5.032	-4.756
Übrige	20	260
Effektive Ertragsteuern	9.237	2.825

Die aktiven und passiven latenten Steuern per 31. Dezember 2004 und 2003 setzen sich wie folgt zusammen:

Angaben in T€	2004	2003
Aktive latente Steuern:		
– Verlustvorträge	47.140	43.297
– Immaterielle Vermögensgegenstände	1.636	1.957
– Übrige	151	245
Gesamt	48.927	45.499
Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern		
Steuern	–41.677	–36.645
Summe aktive latente Steuern	7.250	8.854
Passive latente Steuern:		
– Sachanlagevermögen	7.421	14.928
– Immaterielle Vermögensgegenstände	2.173	5.013
– Nicht ausgeschüttete Gewinne der Tochtergesellschaften	34	146
– Übrige	–11	20
Summe passive latente Steuern	9.617	20.107
Latente Steuern, netto	2.367	11.253

Die aktiven und passiven latenten Steuern (netto) werden in den Konzernbilanzen zum 31. Dezember 2004 und 2003 wie folgt ausgewiesen:

Angaben in T€	2004	2003
Kurzfristige latente Steuern, netto:		
– Deutschland	–	–
– Ausland	99	76
Langfristige latente Steuern, netto:		
– Deutschland	–	–
– Ausland	–2.466	–11.329
Gesamte latente Steuern	–2.367	–11.253

Evotec weist zusätzliche Wertberichtigungen auf latente Steuererträge aus steuerlichen Verlustvorträgen in Höhe von jeweils T€ 5.276 und T€ 4.604 für die Geschäftsjahre 2004 und 2003 aus. Diese Wertberichtigungen auf die latenten Steuerforderungen der Gesellschaft werden in demjenigen Umfang nicht ausgewiesen, wie es eher wahrscheinlich als unwahrscheinlich ist, dass Teile oder der Gesamtbetrag der latenten Steuern künftig realisiert werden können. Diese Betrachtungen schließen gemäß deutschem Steuerrecht die Möglichkeit ein, entstandene steuerliche Verluste vorzutragen und diese dabei auf Basis der Steuerplanung und der erwarteten künftigen steuerbaren Einkommen gegen Gewinne zu verrechnen, die in Zukunft zu versteuern sind. Evotec hat seit Beginn des operativen Geschäftes in Deutschland keine steuerpflichtigen Gewinne erwirtschaftet und erwartet dies auch nicht für die absehbare Zukunft. Die Einschätzung zur Wertberichtigung auf latente Steuerforderungen basiert auf der Fähigkeit des Unternehmens, steuerliche Erträge zu erwirtschaften. Darüber hinaus ist die Werthaltigkeit der Verlustvorträge, die vor dem Börsengang des Unternehmens in 1999 und vor der Akquisition der englischen Tochtergesellschaften in 2000 entstanden, fraglich. Steuerliche Verlustvorträge in Deutschland von T€ 98.881 und in England von T€ 19.802 verfallen nicht. Aufgrund von Gesetzesänderungen im Jahre 2003 können die deutschen Verlustvorträge nach Überschreiten eines Sockelbetrags in

Höhe von T€ 1.000 nur noch bis 60% des zukünftigen zu versteuernden Einkommens pro Jahr verrechnet werden.

Um die Wertberichtigung zu bestimmen, wurden die Aufwendungen aus Ertragsteuern für die Geschäftsjahre 2004 und 2003 im Ergebnis dem laufenden Geschäftsbetrieb und nicht dem »other comprehensive loss« im Eigenkapital zugeordnet, auf der Basis, dass die Wertberichtigung auf alle aktiven latenten Steuern in Deutschland gebildet wurde.

(14) Aktienoptionsplan

Die Hauptversammlung vom 7. Juni 1999 begründete einen Aktienoptionsplan und genehmigte die Ausgabe von Aktienoptionen für bis zu 1.466.600 Aktien. Der Plan enthält bestimmte Restriktionen bezüglich der jährlichen Vergabe von Optionen und der Verteilung der Optionen an den Vorstand, andere Führungskräfte und die übrigen Mitarbeiter. In Verbindung mit der Akquisition von OAI in 2000 und der gestiegenen Anzahl von Mitarbeitern genehmigten die Aktionäre weitere 949.000 Aktien für die Ausgabe in Verbindung mit dem Aktienoptionsplan. Die Hauptversammlung 2001 beschloss die Genehmigung weiterer 1.129.600 Aktienoptionen.

Jede Option berechtigt den Inhaber innerhalb von zehn Jahren nach Gewährung der Option zum Kauf einer Aktie der Gesellschaft zum Basiskurs. Für sämtliche im Jahre 1999 gewährten Optionen entspricht der Basiskurs dem Platzierungspreis beim Börsengang von € 13,00 (€ 6,50 nach dem Aktiensplit). Im Jahre 2000 und danach gewährte Optionen können zu einem Basiskurs ausgeübt werden, der dem Schlusskurs der Aktien der Gesellschaft an demjenigen Börsentag entspricht, der dem Tag der Optionsgewährung vorausging oder zu einem Basiskurs, der dem obigen Schlusskurs zuzüglich 5% entspricht. Ein Drittel der Optionen können frühestens nach zwei Jahren, insgesamt maximal zwei Drittel frühestens nach drei Jahren und die übrigen frühestens nach vier Jahren ausgeübt werden. Die Optionen können ferner nur innerhalb bestimmter Fristen ausgeübt werden. Jede Ausübungsfrist beträgt zwei Wochen und beginnt am dritten Tag nach einem der folgenden Ereignisse:

- (1) die Veröffentlichung der Quartalsergebnisse,
- (2) die jährliche Pressekonferenz zum Jahresabschluss und
- (3) die ordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft.

Optionen können nur ausgeübt werden, wenn der Aktienkurs am Ausübungstag mindestens 5% über dem Basiskurs liegt. Die Gesellschaft erachtet die 5% Steigerung des Aktienkurses für wahrscheinlich zum Zeitpunkt der Optionsbegebung und gibt dadurch dem variablen Aktienoptionsplan einen fixen Charakter. Die Bedingungen des Aktienoptionsplans sehen vor, dass weitere Optionen nur gewährt werden können, wenn der Durchschnitt der Schlusskurse der Aktien der Gesellschaft während der letzten drei Monate des letzten abgeschlossenen Geschäftsjahres vor Gewährung der Optionen um mindestens 30% über dem entsprechenden Durchschnitt für die letzten drei Monate des dem letzten Geschäftsjahr vorangegangenen Geschäftsjahres liegt. Der Aufsichtsrat ist ermächtigt diese Einschränkung aufzuheben und die Gewährung von Aktienoptionen an Mitarbeiter zu genehmigen, wenn dies im Interesse der Gesellschaft liegt.

Eine Zusammenfassung des Optionsplans zum 31. Dezember 2004 und 2003 und die Veränderungen während des Jahres werden im Folgenden dargestellt:

Stückzahl und € pro Aktie	2004		2003	
	Optionen	Gewogener Durchschnittspreis	Optionen	Gewogener Durchschnittspreis
Gewährte Optionen zu Beginn des Jahres	2.474.176	9,30	2.129.526	10,31
Gewährte Optionen	361.150	2,95	523.400	5,84
Ausgeübte Optionen	–	–	–	–
Verfallene Optionen	–107.925	10,41	–113.750	10,71
Zurückgegebene Optionen (wiederbegebbar)	–147.843	9,72	–65.000	12,76
Gewährte Optionen am Ende des Jahres	2.579.558	8,34	2.474.176	9,30
Davon ausübbar	1.232.740	12,71	784.535	14,60

Die Zusammenfassung der zum 31. Dezember 2004 ausstehenden Aktienoptionen stellt sich wie folgt dar:

	Ausstehende Optionen Stückzahl	Ausübbar Stückzahl	Durchschnittliche Restlaufzeit Jahre	Gewogener Durchschnittspreis € pro Aktie
Ausübungspreis 1,66 – 2,65 € pro Aktie	903.398	177.085	8,63	2,38
Ausübungspreis 5,50 – 6,80 € pro Aktie	1.162.914	562.788	7,16	6,54
Ausübungspreis 10,15 – 12,48 € pro Aktie	56.650	37.771	6,93	12,40
Ausübungspreis 15,29 € pro Aktie	4.500	3.000	6,23	15,29
Ausübungspreis 24,30 € pro Aktie	452.096	452.096	5,90	24,30

Evotecs Aktienoptionsplan führt zu fortlaufendem Aufwand, den so genannten »Compensation Expenses«, wenn der Aktienkurs nach Gewährung der Aktienoptionen den Basiskurs übersteigt. Die gesamten Compensation Expenses betragen 2004 T€ 23 und 2003 T€ 76 für die relevanten Stichtage der gewährten Optionen. Diese Beträge wurden im abgegrenzten Aufwand aus Aktienoptionsplan, einem Bestandteil des Eigenkapitals, ausgewiesen. Von diesen Beträgen wurden für alle Optionen 2004 T€ 96 und 2003 T€ 271 als »Compensation Expenses« erfasst und als betriebliche Aufwendungen gebucht.

Der Wert der begebenen Optionen wurde am Tag der Optionsgewährung für die Geschäftsjahre 2004 und 2003 nach dem Black-Scholes Optionspreismodell unter den folgenden gewogenen, durchschnittlichen Annahmen ermittelt:

	2004	2003
Risikofreier Zinssatz	3,5%	4,0%
Volatilität	57,1%	75,6%
Dividende	–	–
Durchschnittlich geschätzte Nutzung	3 Jahre	3 Jahre
Erwartete Optionsausübung	63,9%	74,7%

Der gewogene durchschnittliche Marktwert einer während des Geschäftsjahrs 2004 begebenen Option betrug € 0,31 (2003: € 0,70).

(15) Eigenkapital

Per 31. Dezember 2004 betrug das für den Aktienoptionsplan zur Verfügung stehende bedingte Kapital 3.487.218 Aktien. Das genehmigte Kapital, das in der Hauptversammlung 2001 beschlossen wurde, reduzierte sich durch die Kapitalerhöhung am 20. Juli 2004 auf 15.200.000 Aktien. Per 31. Dezember 2004 waren 38.010.130 Aktien ausgegeben.

Der Vorstand der Gesellschaft wurde durch die Hauptversammlung am 18. Juni 2001 ermächtigt, bis zu 17.700.000 neue Aktien gegen Geld- oder Sacheinlage auszugeben. Nach deutschem Recht können die Aktionäre einer Aktiengesellschaft dem Vorstand Befugnis erteilen, Aktien bis zu 50% des Nominalwertes des gesamten Aktienkapitals zum Zeitpunkt der Ermächtigung in Form von genehmigtem Kapital auszugeben. Die Ermächtigung gilt fünf Jahre ab dem Zeitpunkt des Gesellschafterbeschlusses.

Am 20. Juli 2004 erhöhte die Gesellschaft das Eigenkapital durch die Ausgabe von 2.500.000 neuen Aktien gegen Bar einlagen aus dem genehmigten Kapital. Der Preis pro Aktie betrug € 3,00.

(16) Geschäftsbereiche

Evotec ist in drei Geschäftsbereiche gegliedert, (i) Tools and Technologies (ii) Discovery and Development Services und (iii) Discovery Programs Division.

- (i) Der Geschäftsbereich Tools and Technologies entwickelt innovative Technologien für die Wirkstoffforschung in der pharmazeutischen und biotechnologischen Industrie sowie für akademische Forschungsinstitute. Tools and Technologies ist Spezialist für hoch moderne, automatisierte und miniaturisierte Prozesse, die zu qualitativ hochwertigen Daten führen, und zwar durch die nahtlose Integration von Hardware, Software und Bioware-Modulen.
- (ii) Der Geschäftsbereich Discovery and Development Services erbringt integrierte Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen in der Wirkstoffforschung für Kunden auf der ganzen Welt sowie für die internen Forschungsprojekte des Geschäftsbereichs Discovery Programs Division. Sämtliche Aktivitäten in Großbritannien sind diesem Geschäftsbereich zugeordnet.
- (iii) Der Geschäftsbereich Discovery Programs Division betreibt in ausgewählten Gebieten Forschung, um Wirkstoffkandidaten zu entwickeln, die sich für eine Auslizenzierung eignen. Das strategische Ziel dieses Geschäftsbereichs ist es, geistiges Eigentum zu generieren, das Evotec zusätzliche langfristige Wachstumspotentiale in Form höherer Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligungen eröffnet. Discovery Programs Division nutzt Synergien innerhalb der Gruppe, indem die Wirkstoffforschung beim Geschäftsbereich Discovery and Development Services zu üblichen Marktpreisen in Auftrag gegeben wird.

Die Entscheidungen über die Ressourcenverteilung an die einzelnen Segmente und die Bewertung der Leistungserbringung wird auf Basis der Umsätze und Bruttoergebnisse getroffen. Evotec identifiziert und ordnet keine Vermögensgegenstände auf die Geschäftsbereiche zu, noch werden mit Hilfe dieser Kriterien die Segmente bewertet. Die Umsätze und Aufwendungen der Geschäftsbereiche gehen auf Geschäftsbeziehungen sowohl mit externen Kunden als auch mit anderen Geschäftsbereichen der Gesellschaft zurück. Lieferungen und Leistungen zwischen den Geschäftsbereichen werden so verrechnet, dass sie die Kosten decken und darüber hinaus eine Gewinnspanne entsprechend dem »at-arms-length-Prinzip« realisieren.

Umsätze in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung werden nach Produkten und Dienstleistungen differenziert. Diese Definition ähnelt derjenigen der Geschäftsbereiche. Unterschiede in der Umsatzaufteilung ergeben sich hauptsächlich aus Produktverkäufen des Dienstleistungsbereiches, die im Geschäftsbereich Discovery and Development Services gezeigt werden.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze für die Geschäftsbereiche entsprechen den bereits erläuterten allgemeinen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen (siehe Punkt 2).

Die folgende Tabelle zeigt die Umsätze und die Bruttoergebnisse vom Umsatz für die drei Geschäftsbereiche in den Jahren 2004 und 2003:

Angaben in T€	2004	2003
Umsätze:		
– Discovery and Development Services	59.249	61.214
– Tools and Technologies	19.315	18.668
– Discovery Programs Division	944	1.479
– Konsolidierung	–6.778	–4.133
Gesamt Umsatz	72.730	77.228
Herstellungskosten der Produktverkäufe:		
– Discovery and Development Services	40.687	37.254
– Tools and Technologies	9.461	10.503
– Discovery Programs Division	578	655
– Konsolidierung	–2.917	–2.219
Gesamt Herstellungskosten	47.809	46.193
Bruttoergebnis vom Umsatz:		
– Discovery and Development Services	18.562	23.960
– Tools and Technologies	9.854	8.165
– Discovery Programs Division	366	824
– Konsolidierung	–3.861	–1.914
Gesamt Bruttoergebnis vom Umsatz	24.921	31.035

Die folgende Tabelle zeigt die Umsätze, das Bruttoergebnis vom Umsatz und den Betriebsverlust der drei Geschäftsbereiche für 2004:

Angaben in T€	Discovery and Development Services	Tools and Technologies	Discovery Programs Division	Konsolidierung	Gesamt 2004
Umsätze:					
– Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung	125	19.315	–	–1.632	17.808
– Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung	59.124	–	944	–5.146	54.922
Gesamt Umsatz	59.249	19.315	944	–6.778	72.730
Herstellungskosten der Produktverkäufe:					
– Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung	–	9.461	–	–506	8.955
– Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung	40.687	–	578	–2.411	38.854
Gesamt Herstellungskosten	40.687	9.461	578	–2.917	47.809
Bruttoergebnis vom Umsatz	18.562	9.854	366	–3.861	24.921
Forschung und Entwicklung	8.084	6.479	2.210	–3.001	13.772
Vertriebs- und Verwaltungskosten	14.657	3.788	1.001	–122	19.324
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	9.914	819	91	–794	10.030
Wertberichtigung auf Firmenwerte	55.824	–	–	–	55.824
Wertberichtigung auf Anlagevermögen	13.635	–	–	–	13.635
Sonstige betriebliche Aufwendungen	3.584	–	–	–	3.584
Betriebsverlust	87.136	1.232	2.936	–56	91.248

Im Betriebsergebnis enthalten sind Abschreibungen inklusive Wertberichtigungen auf Vorräte und Forderungen in Höhe von T€ 9.441 (2003: T€ 9.319) im Geschäftsbereich Discovery and Development Services, T€ 843 (2003: T€ 1.030) in Tools and Technologies und T€ 249 (2003: T€ 425) in Discovery Programs Division.

Die Umsätze verteilen sich wie folgt auf die Produkt- und Serviceeinheiten:

Angaben in T€	2004	2003
Biology Services	9.232	10.603
Chemical Discovery	32.275	31.666
Chemical Development	17.742	18.945
Discovery and Development Services	59.249	61.214
Discovery Programs Division	944	1.479
Tools and Technologies	19.315	18.668
Konsolidierung	–6.778	–4.133
Gesamt Umsatz	72.730	77.228

Die Umsätze verteilen sich wie folgt nach Standort der Kunden auf die geographischen Regionen:

Angaben in %	2004	2003
Deutschland	10	6
Großbritannien	16	20
Restliches Europa	20	23
Vereinigte Staaten von Amerika	42	46
Restliche Welt	12	5
	100	100

Im Ausland befanden sich zum 31. Dezember 2004 langlebige Wirtschaftsgüter im Werte von T€ 82.439 (2003: T€ 165.150). Die übrigen langlebigen Wirtschaftsgüter im Werte von T€ 11.146 per 31. Dezember 2004 befinden sich in Deutschland (2003: T€ 12.777).

(17) Finanzinstrumente

Bei Schecks, Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen entspricht der Verkehrswert angesichts deren Kurzfristigkeit dem Buchwert. Die Ermittlung des Verkehrswerts erfolgt dabei durch Abzinsung von Zahlungsströmen unter Verwendung eines angemessenen Zinssatzes. Bei langfristigen Darlehen entspricht der Buchwert zum 31. Dezember 2004 und 2003 annähernd dem Verkehrswert. Marktgängige Wertpapiere werden zum Marktwert bewertet und bilanziert.

Die Gesellschaft schließt regelmäßig Derivative inklusive Fremdwährungs-Termingeschäfte ab. Ziel dieser Transaktionen ist die Verringerung der Risiken aus Währungsveränderungen für die in Fremdwährung lautenden Zahlungsströme. Evotec führt keine Devisenspekulationsgeschäfte durch. Am 31. Dezember 2004 hielt die Gesellschaft US-Dollar Forward-Kontrakte mit einem nominellen Wert von ungefähr T€ 1.503 und einem Marktwert von T€ 1.509 (2003: jeweils T€ 0). Zusätzlich hielt die Gesellschaft am 31. Dezember 2004 US-Dollar Optionskontrakte mit einem nominellen Wert von ungefähr T€ 3.666 und einem Marktwert von T€ 3.932 (2003: jeweils T€ 8.500 und T€ 8.552). Der Marktwert der Fremdwährungs-Termingeschäfte wird anhand von amtlichen Börsenkursen oder der Discounted-Cashflow-Methode ermittelt und in den Rechnungsabgrenzungen und sonstigen Gegenständen des Umlauf-

vermögens ausgewiesen. Erträge aus Fremdwährungs-Termingeschäften sind unter den sonstigen nichtbetrieblichen Erträgen aufgeführt und betragen im Geschäftsjahr 2004 T€ 856 (2003: T€ 459).

(18) Risiken

Die Kreditrisiken der Gesellschaft resultieren im Wesentlichen aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Das Kreditrisiko bei diesen Forderungen ist aufgrund der regionalen Verteilung der Kunden sowie durch Kontrollmechanismen der Gesellschaft begrenzt.

Wir erwarten, dass unsere gegenwärtigen liquiden Mittel sowie unser operatives Geschäft die Finanzierung für mindestens die nächsten 1 bis 3 Jahre sicherstellen werden, abhängig von den verschiedenen Szenarien der Investitions- und strategischen Entwicklung der Gesellschaft. Unsere zukünftigen Finanzierungserfordernisse sind von vielfältigen Faktoren abhängig, wie der erfolgreichen Entwicklung und Vermarktung von bestehenden und zukünftigen Produkten und Dienstleistungen, den Kosten für künftiges Umsatzwachstum, der Wettbewerbssituation und dem allgemeinen wirtschaftlichen Umfeld. Um wettbewerbsfähig zu bleiben und um die Entwicklung ihres Geschäftsbereichs Discovery Programs Division zu entwickeln wird die Gesellschaft weiterhin wesentliche Investitionen in Forschung und Entwicklung tätigen, was zusätzliche Finanzmittel erfordern könnte. Die Gesellschaft würde jedoch keine signifikanten Verpflichtungen, die Zahlungserfordernisse nach sich ziehen, eingehen solange nicht eine angemessene Finanzierung zugeteilt oder gesichert ist.

Die Gesellschaft hat wichtige Kooperationen mit Pharma- und Biotech-Unternehmen in allen Geschäftsbereichen. Die Beendigung einer solchen Kollaboration oder das Nichterreichen von vertraglich festgesetzten Meilensteinen würde der Gesellschaft wahrscheinlich schaden und hätte entsprechend negative Auswirkungen auf die Finanzlage, das Betriebsergebnis und den Cashflow.

Die Gesellschaft hat zwei Kunden in den Geschäftsbereichen Discovery and Development Services und Tools and Technology, die zusammen genommen einen Anteil am Konzernumsatz von ungefähr 18% haben. Die Beendigung dieser Verträge könnte negative Auswirkungen auf die Finanzlage der Gesellschaft haben.

Fremdwährungsrisiken der Gesellschaft resultieren aus den Wechselkursen des US-Dollars und des britischen Pfundes im Zusammenhang mit den Tochtergesellschaften in England. Eine anhaltende Schwächung des US-Dollars bei gleichzeitiger Stärkung des britischen Pfundes, stellt ein erhebliches Risiko für die finanzielle Situation von Evotec dar. Sollte sich dieser Trend fortsetzen, erwarten wir einen Rückgang bei den Umsätzen. Um diese Währungseffekte auf das Vorsteuerergebnis abzuschwächen, schließt die Gesellschaft Fremdwährungs-Termingeschäfte ab.

(19) Pensionsplan

Die Gesellschaft unterhält einen Pensionsplan (»contribution Group Personal Pension Plan«, GPPP) und leistet Zuzahlungen zu den eigenen Policen bzw. Programmen der Mitarbeiter. Die Aufwendungen für die Alterssicherung entsprechen den Zahlungen, die die Gesellschaft im Laufe eines Jahres leisten muss; sie beliefen sich 2004 auf T€ 689 (2003: T€ 594).

Beiträge an den Fonds, der den Pensionsplan verwaltet, in Höhe von T€ 105 (2003: T€ 103) waren am Ende des Geschäftsjahres zur Zahlung fällig. Ein entsprechender Betrag wird zum 31. Dezember 2004 unter den Verbindlichkeiten passiviert.

Die Zuzahlungen der Gesellschaft richten sich nach den vom Mitarbeiter selbst geleisteten Zahlungen sowie nach seinem Alter. Die Grundlage für die Berechnung der Zuzahlungen wurde im Geschäftsjahr nicht geändert. Die Offenlegungspolitik der Gesellschaft bezüglich der Pensionspläne und anderer Vergütungen nach dem Renteneintritt entspricht den Anforderungen von FAS 132 (»Employers' Disclosures about Pensions and Other Post-Retirement Benefits«).

(20) Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

(a) Mietverträge

Die Gesellschaft mietet Büro- und Laborräumlichkeiten sowie Anlagen. Zukünftig fallen für nicht-kündbare Mietverträge ungefähr folgende Mindestmietzahlungen an:

Angaben in T€	
2005	5.101
2006	4.656
2007	4.604
2008	4.473
2009	4.519
ab 2010	41.360
Gesamt	64.713

Der Großteil der Mietzahlungen resultiert aus Mietverpflichtungen für Räumlichkeiten der Gesellschaft. Der Mietaufwand belief sich für das Geschäftsjahr 2004 auf T€ 4.478 (2003: T€ 3.021).

(b) Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die Gesellschaft hat Beraterverträge abgeschlossen. Die Zahlungen im Rahmen von Beraterverträgen beliefen sich im Geschäftsjahr 2004 auf T€ 434 (2003: T€ 543). Am 31. Dezember 2004 betragen die zukünftigen Zahlungsverpflichtungen aufgrund langfristiger Beraterverträge und sonstigen langfristigen Zusagen rund T€ 761 (2003: T€ 1.471).

Wie in Punkt 3 beschrieben bestehen weitere Verpflichtungen aus Zusatzvereinbarungen zu den Verträgen mit den Technologie-Kooperationspartnern der Gesellschaft.

Die Gesellschaft hat bezüglich sämtlicher Bestimmungen eines speziellen Kundenvertrages eine Bürgschaft abgegeben. Zum 31. Dezember 2004 bestehen keine Verbindlichkeiten aus dieser Bürgschaft.

Im Mai 2004 ging die Gesellschaft eine Vereinbarung zum Aktienkauf ein. Die Bestimmungen zur Übernahme der Aktien sehen die Zahlung weiterer Beträge an frühere Aktionäre eines Tochterunternehmens in Abhängigkeit von künftigen Performance Kriterien vor. Am Bilanzstichtag ergaben sich daraus keine Verbindlichkeiten.

Die Gesellschaft ist sich keiner wesentlichen Rechtsstreitigkeiten zum 31. Dezember 2004 bewusst.

(c) Produktgarantien

Produktgarantien werden ausschließlich von dem Geschäftsbereich Tools and Technologies gewährt. Die Garantielaufzeit beträgt normalerweise zwölf Monate auf an Kunden gelieferte Anlagen und Geräte. Diese Garantien decken auch die Nicht-Einhaltung von Spezifikationen und Materialschäden ab.

Die geschätzten Garantiekosten werden in derjenigen Periode erfasst, in der der entsprechende Produktverkauf stattgefunden hat. Die am jeweiligen Bilanzstichtag ausgewiesene Garantieverbindlichkeit beruht auf der Schätzung des Durchschnitts der Garantiezahlungen in den vorherigen Jahren.

Die folgende Aufstellung zeigt die 2004 gebildeten Produktgarantien:

Angaben in T€	Produktgarantien
1. Januar 2004	442
Veränderungen Garantien aus Vorjahren	442
Veränderungen Garantien aus 2004	516
31. Dezember 2004	516

(21) Geschäftsbeziehungen zu nahestehenden Personen

Die folgenden Aufsichtsratsmitglieder und Mitglieder des Executive Committees der Gesellschaft sind ebenfalls Aufsichtsratsmitglieder oder Vorstandsmitglieder in Unternehmen, mit denen Evotec in Geschäftsbeziehungen steht:

Prof. Dr. Heinz Riesenhuber ist Aufsichtsratsmitglied der Altana Pharma AG, mit der die Gesellschaft einen Dienstleistungsvertrag im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs abgeschlossen hat. Die Umsätze aus dieser Vereinbarung beliefen sich 2004 auf T€ 723 (2003: T€ 84). Die Forderungen gegenüber Altana betragen am 31. Dezember 2004 T€ 70 (2003: T€ 0).

Peer Schatz ist Vorstand von Qiagen N.V. Von mit Qiagen N.V. verbundenen Unternehmen hat die Gesellschaft 2004 Produkte im Wert von T€ 229 (2003: T€ 215) bezogen. Der Wert der Verbindlichkeiten gegenüber Qiagen betrug am 31. Dezember 2004 T€ 117 inklusive USt (2003: T€ 5).

Dr. Pol Bamelis ist Mitglied des Aufsichtsrats von Innogenetics N.V., von der die Gesellschaft in 2004 Rohstoffe in Höhe von T€ 0 bezogen hat (2003: T€ 1). Es bestanden keine Verbindlichkeiten gegenüber Innogenetics zum 31. Dezember 2004 und zum 31. Dezember 2003. Die Gesellschaft hat darüber hinaus eine Dienstleistungsvereinbarung mit Innogenetics N.V. abgeschlossen. Die Umsätze aus dieser Vereinbarung betragen 2004 T€ 0 (2003: T€ 6). Die Forderungen gegenüber Innogenetics beliefen sich per 31. Dezember 2004 auf T€ 0 (2003: T€ 2). Dr. Bamelis ist ebenfalls Mitglied des Aufsichtsrates der MediGene AG, mit der die Gesellschaft 2002 eine Dienstleistungsvereinbarung abgeschlossen hat, aus der 2004 Umsätze in Höhe von T€ 0 resultierten (2003: T€ 256).

Dr. Karsten Henco ist Aufsichtsratsmitglied bei der NewLab BioQuality AG, mit der ein Mietvertrag über Laborräume besteht. Die Mietaufwendungen beliefen sich 2004 auf T€ 0 (2003: T€ 16). Zudem ist er Mitglied des Kuratoriums des Fraunhofer Instituts für biomedizinische Technik in St. Ingbert, mit dem die Gesellschaft eine Forschungs- und Kooperationsvereinbarung geschlossen hat. Die diesbezüglichen Aufwendungen der Gesellschaft beliefen sich 2004 auf T€ 169 (2003: T€ 283); bezüglich dieser Kooperation hatte die Gesellschaft zum 31. Dezember 2004 keine Verbindlichkeiten gegenüber dem Fraunhofer Institut (2003: T€ 0). Die Umsätze mit dem Fraunhofer Institut beliefen sich 2004 auf T€ 0 (2003: T€ 74); die offenen Forderungen betragen per 31. Dezember 2004 T€ 0 (2003: T€ 0). Dr. Henco ist ebenfalls Aufsichtsratsmitglied bei der Garching Innovation GmbH von der die Gesellschaft in 2001 Lizenzen erhalten hat. Die Lizenzaufwendungen beliefen sich 2004 auf T€ 288 (2003: T€ 88). Er ist darüber hinaus Aufsichtsratsmitglied der U3 Pharma AG, mit der die Gesellschaft einen Dienstleistungsvertrag abgeschlossen hat. Die Umsätze beliefen sich 2004 auf T€ 344 und der Forderungsbestand per 31. Dezember 2004 auf T€ 70. Die Gesellschaft hat mit Zustimmung des Aufsichtsrats einen Beratervertrag im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit mit Dr. Henco abgeschlossen, um sein erhebliches Fachwissen über das Geschäft und die Branche der Gesellschaft in Anspruch nehmen zu können. Die Aufwendungen hieraus beliefen sich 2004 auf T€ 99 (2003: T€ 170), und die entsprechenden Verbindlichkeiten gegenüber Dr. Henco betragen zum 31. Dezember 2004 T€ 22 (2003: T€ 27).

Dr. Edwin Moses war bis zum Juni 2003 Aufsichtsratsmitglied der Prolysis Ltd., mit der die Gesellschaft eine Dienstleistungsvereinbarung unterhält und von der die Gesellschaft 3,88% Anteile besitzt. Aus der Dienstleistungsvereinbarung entstanden in 2004 Umsätze in Höhe von T€ 2.001 (2003: T€ 1.747) sowie diesbezügliche Forderungen zum 31. Dezember 2004 in Höhe von T€ 595 (2003: T€ 466). Er ist ebenfalls Mitglied des Aufsichtsrates der Biolmage A|S und der Ionix Ltd., mit denen die Gesellschaft Dienstleistungsvereinbarungen abgeschlossen hat. Umsätze hieraus beliefen sich 2004 auf jeweils T€ 935 und T€ 0 (2003: jeweils T€ 575 und T€ 0). Die Forderungen per 31. Dezember 2004 betragen jeweils T€ 105 und T€ 0 (2003: jeweils T€ 38 und T€ 0). Dr. Moses ist ebenfalls Aufsichtsratsvorsitzender der Paradigm Therapeutics Ltd., mit der die Gesellschaft Dienstleistungsverträge abgeschlossen hat. Umsätze hieraus beliefen sich in 2004 auf T€ 165. Zum 31. Dezember 2004 gab es keine entsprechenden Forderungen.

Dr. Michael Redmond ist Aufsichtsratsvorsitzender der Microscience Ltd., mit der die Gesellschaft die Vmax Ltd. gegründet hat.

Dr. Mario Polywka, als Mitglied des Executive Committee der Gesellschaft, ist Aufsichtsratsvorsitzender der Glycoform Limited welche Laborgeräte am Standort Abingdon, UK nutzt. Umsätze hieraus beliefen sich in 2004 auf T€ 5 und die entsprechenden Forderungen zum 31. Dezember 2004 betragen T€ 1. Er ist ebenfalls Mitglied des Aufsichtsrats der Pharminox Limited mit der die Gesellschaft einen Dienstleistungsvertrag im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs abgeschlossen hat. Umsätze hieraus beliefen sich in 2004 auf T€ 59. Zum 31. Dezember 2004 gab es keine entsprechenden Forderungen.

Dr. Phil Boyd ist leitender Angestellter der Gesellschaft und Mitglied des Vorstands von Vmax Ltd., die mit der Gesellschaft einen Darlehens- und Beteiligungsvertrag abgeschlossen hat (Punkt 7).

In den Forderungen gegen nahestehende Personen ist ein Betrag in Höhe von T€ 183 gegenüber assoziierten Unternehmen enthalten. Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats erstatten der Gesellschaft deren für Verwaltungsleistungen tatsächlich entstandene Kosten, welche aus privatem Anlass verursacht wurden.

(22) Sonstige Angaben

Die nachfolgenden zusätzlichen Angaben sind nach deutschen Gesetzen, europäischen Bilanzrichtlinien sowie nach dem Corporate Governance Kodex erforderlich:

(a) Mitarbeiter

Die Gesellschaft beschäftigte 2004 durchschnittlich 639 Mitarbeiter (2003: 646).

(b) Personal- und Materialkosten

Die Personalkosten der Gesellschaft betragen T€ 37.365, wovon T€ 22.838 Personalkosten in Großbritannien betrafen (2003: T€ 36.364 und T€ 21.516).

Die Materialkosten beliefen sich auf T€ 24.166, wovon T€ 7.289 Materialkosten in Großbritannien angefallen sind (2003: T€ 24.829 und T€ 7.173).

(c) Corporate Governance Kodex

Vorstand und Aufsichtsrat haben eine Erklärung hinsichtlich der Erfüllung des Corporate Governance Kodex durch die Gesellschaft nach § 161 AktG abgegeben und sie den Aktionären auf Evotec Internet-Seiten zugänglich gemacht.

(d) Verbundene und assoziierte Unternehmen

Die unten angeführten Informationen entsprechen den aufgestellten Jahresabschlüssen unter Berücksichtigung der lokal anerkannten Rechnungslegungsgrundsätze.

	Stimmrecht in %	2004 Ergebnis in T€	2004 Kapital in T€
Verbundene Unternehmen			
– Evotec OAI Ltd., Abingdon, UK	100,0	–9.117	46.515
– Evotec Technologies GmbH, Düsseldorf	86,1	–1.267	–1.616
– Evotec Technologies Inc., Delaware, USA (ungeprüft)	86,1	–2	18
– ProPharma Ltd, Glasgow, UK	81,1	–258	1.116
– Evotec OAI, Inc., Delaware, USA (ungeprüft)	100,0	22	116
– Oxford Diversity Ltd., Abingdon, UK (ungeprüft)	100,0	–	–
– Oxford Asymmetry Employee Shares Trust Ltd., Abingdon, UK (ungeprüft)	100,0	–	–
Assoziierte Unternehmen			
– DIREVO Biotech AG, Köln (ungeprüft)	22,7	–2.347	10.572
– Sirenade Pharmaceuticals AG, Martinsried (vormals SiREEN AG, München) (ungeprüft)	2,2	–4.792	–8.685
– Vmax Ltd., Winnersh Triangle, UK (ungeprüft)	30,6	–95	35
– Prolysis Ltd, Oxford, UK (Angaben von 2003)	3,9	–732	2.459
– DeveloGen Joint Venture	50,0	–	–
– ENS Holdings, Inc., Delaware, USA (ungeprüft)	42,2	124	13.154
– EVOTEC NeuroSciences GmbH, Hamburg (ungeprüft)	42,2	–2.279	625
– Evotec Neurosciences AG, Zürich, CH (ungeprüft)	42,2	24	89

(e) Vorstand

Die Mitglieder des Vorstands sind am Ende dieses Berichts aufgelistet.

Die Bezüge der Vorstände beliefen sich im Geschäftsjahr 2004 auf insgesamt T€ 1.725 (2003: T€ 1.229), wovon der variable Vergütungsanteil insgesamt T€ 212 (2003: T€ 163) betrug. Der variable Vergütungsanteil orientiert sich an einem Bonusprogramm. Dieses ist vom Vergütungsausschuss des Aufsichtsrats – dem Gremium gehören ausschließlich Aufsichtsratsmitglieder ohne Managementfunktionen an – konzipiert und anschließend vom Aufsichtsrat angenommen worden. Der variable Anteil der Vergütung im Jahr 2004 für das Geschäftsjahr 2003 bemaß sich nach der Erreichung der Budgetziele (zu jeweils 20% abhängig von Umsatz- und EBITDA-Zielerreichung, sowie zu 60% nach persönlicher Zielerreichung). Im Falle des Vorstandsvorsitzenden betrug die Gewichtung 30%, 30% und 40%. Das Bonusprogramm im Jahr 2005 für die variable Vergütung für das Geschäftsjahr 2004 basiert auf folgender Aufteilung: jeweils 40% abhängig vom Erreichen des Umsatz- und EBITDA-Ziels sowie 20% für die persönliche Zielerreichung. Unter dem Optionsplan der Gesellschaft haben die Mitglieder des Vorstands im Jahr 2004 insgesamt 124.500 Optionen erhalten (2003: 152.000), von denen ein Drittel nach zwei Jahren ausgeübt werden könnte.

	Fixer Gehalts- bestandteil in T€	Variabler Gehalts- bestandteil in T€	Optionen Stückzahl
Jörn Aldag	326	48	63.000
Dr. Dirk Ehlers	278	48	36.500
Prof. Dr. Ian Hunneyball	281	38	18.500
Dr. Timm Jessen	118	43	6.500
Bernard Questier	510 ¹⁾	35	–
Gesamt	1.513	212	124.500

¹⁾ Beinhaltet ist eine Zahlung aufgrund der Aufhebung des Vertrages

Jörn Aldag ist Mitglied der Monopolkommission der Bundesrepublik Deutschland und Mitglied des Aufsichtsrats der ENS Holdings, Inc., Wilmington, USA (seit Dezember 2004; zwischen März 2004 und Dezember 2004 Vorsitzender).

Dr. Timm Jessen ist Aufsichtsratsmitglied der ascension GmbH, München.

Dr. Dirk Ehlers war zwischen Januar 2004 und März 2004 Vorsitzender des Aufsichtsrats der ENS Holdings, Inc., Wilmington, USA.

(f) Aufsichtsrat

Die Mitglieder des Aufsichtsrats und ihre Mitgliedschaft im Berichtszeitraum in weiteren Aufsichtsräten und in vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen gemäß § 125 Abs. 1 Satz 3 AktG sind am Ende dieses Berichts aufgelistet.

Die Aufsichtsratsvergütungen des Geschäftsjahres betragen für Herrn Prof. Dr. Heinz Riesenhuber T€ 37,5, für Herrn Peer Schatz T€ 33,8, für Herrn Dr. Edwin Moses T€ 18,8, für Herrn Michael Redmond T€ 16,9, für Dr. Pol Bamelis T€ 15,9 und für Dr. Karsten Henco T€ 15. Die Vergütung für den Aufsichtsratsvorsitzenden beträgt das Doppelte, die des Stellvertreters das Anderthalbfache der Vergütung der sonstigen Aufsichtsratsmitglieder. Die zusätzliche Vergütung für ein Mitglied eines Aufsichtsratsausschusses beträgt T€ 3,8, für den Vorsitzenden solcher Ausschüsse T€ 7,5. Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats beliefen sich somit 2004 auf T€ 137,8 (2003: T€ 112,5).

(g) Wissenschaftlicher Beirat

Dr. Karsten Henco, Düsseldorf; Dr. Thomas Lengauer, Bonn; Prof. Dr. Mark Bradley, Southampton, UK; Prof. Dr. Mark Lathrop, Evry Cedex, F; Prof. Dr. Rainer N. Zahlten, Hennigsdorf; Dr. Frank Gannon, Heidelberg.

Die Vergütung des wissenschaftlichen Beirats belief sich in 2004 auf T€ 25.

(h) Zusammenfassung der wichtigen Unterschiede zwischen den Bilanzierungsgrundsätzen gemäß US-GAAP und HGB

Vorbemerkung

Die Evotec OAI AG muss als deutsches Mutterunternehmen grundsätzlich einen Konzernabschluss nach den Rechnungslegungsvorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) aufstellen. § 292a HGB befreit jedoch von dieser Pflicht, wenn ein Konzernabschluss nach international anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen aufgestellt und offen gelegt wird (wie z.B. US-GAAP). Die Gesellschaft stellt den Konzernabschluss nach US-GAAP auf. Im Folgenden werden die wesentlichen von den deutschen Rechnungslegungsvorschriften abweichenden Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden erläutert.

Grundsätzliche Unterschiede

Die Rechnungslegung nach US-GAAP unterscheidet sich von der nach dem deutschen HGB hinsichtlich ihrer Zielsetzung. Während US-GAAP den Schwerpunkt auf die Bereitstellung von entscheidungsrelevanten Informationen für die Investoren legt, ist die HGB-Rechnungslegung von einer stärkeren Betonung des Gläubigerschutzes und Vorsichtsprinzips geprägt.

Gliederungsvorschriften

Die Bilanzgliederung nach US-GAAP orientiert sich an der geplanten Liquidation der Vermögensgegenstände und der Fristigkeit der Schulden im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit. Die Bilanzgliederung für deutsche handelsrechtliche Zwecke ist für Kapitalgesellschaften grundsätzlich in § 266 HGB definiert. Die Gliederung orientiert sich hier an der geplanten Verweildauer von Vermögensgegenständen bzw. Finanzierungsquellen wie Schulden und Eigenkapital im Unternehmen.

Lagebericht und Anlagespiegel

Nach HGB sind Unternehmen dazu verpflichtet einen Lagebericht und Anlagespiegel zu erstellen. Nach US-GAAP besteht für börsennotierte Unternehmen die Pflicht eine Management Diskussion und Analyse (MD&A) zu veröffentlichen, die allerdings nach Umfang und Inhalt nicht dem Lagebericht nach HGB entspricht. Ferner verlangt US-GAAP nicht die Veröffentlichung eines Anlagespiegels.

Umsatzrealisierung

Die Umsatzrealisierung erfolgt nach HGB und US-GAAP grundsätzlich nach gleichen Grundsätzen, sofern die Leistung erbracht und die Einzahlung erfolgt ist. Unterschiede können bezüglich des Zeitpunktes der Vereinnahmung auftreten, wenn die leistende Gesellschaft weitere finanzielle, operative oder leistungsbezogene Verpflichtungen gegenüber der leistungsempfangenden Gesellschaft übernommen hat, oder die vereinbarten Beträge nicht hinreichend objektivierbar sind.

Marktgängige Wertpapiere

Marktgängige Wertpapiere, die Anteils- oder Gläubigerrechte verbriefen, sind nach den deutschen Rechnungslegungsvorschriften mit den Anschaffungskosten oder mit dem niedrigeren Marktwert am Bilanzstichtag zu bewerten.

Die von der Gesellschaft gehaltenen Wertpapiere sind nach US-GAAP als »Available-for-Sale Securities« zu klassifizieren und zum Marktwert am Bilanzstichtag zu bewerten. Unrealisierte Gewinne und Verluste werden, nach Berücksichtigung latenter Steuern, ergebnisneutral im Eigenkapital unter »Other Comprehensive Income«, erfasst.

Vorräte

Die Vorräte sind nach HGB ebenso wie nach US-GAAP mit den Herstellungskosten zu bewerten. Die Herstellungskosten nach US-GAAP werden dennoch als produktionsbezogene Vollkosten definiert, bei denen neben den Material- und Lohneinzelkosten sowie den Sondereinzelkosten der Fertigung die Material- und Fertigungsgemeinkosten zwingend einzubeziehen sind.

Firmenwert

Unter US-GAAP ist gemäß der SFAS Nr. 141 »Unternehmenszusammenschlüsse«, in Verbindung mit der SFAS Nr. 142 »Geschäfts- oder Firmenwerte und andere immaterielle Vermögensgegenstände«, der Geschäfts- oder Firmenwert aus Unternehmenszusammenschlüssen unter Anwendung der Erwerbsmethode nicht mehr länger abzuschreiben, sondern jährlich einer Wertberichtigungsprüfung zu unterziehen.

Derivative Finanzinstrumente

Nach HGB werden derivative Finanzinstrumente grundsätzlich nicht bilanziert, jedoch sind detaillierte Angabepflichten zu erfüllen. Dies bedeutet, dass Wertsteigerungen nicht zu berücksichtigen sind. Für Wertminderungen, die nicht realisierte Verluste darstellen, sind dagegen Rückstellungen zu bilden. Nach US-GAAP sind derivative Finanzinstrumente in der Bilanz mit ihrem Marktwert anzusetzen. Änderungen des Marktwertes werden in der Gewinn- und Verlustrechnung oder unter other comprehensive income erfasst. Dies ist einerseits abhängig davon, ob die derivativen Finanzinstrumente Bestandteil eines Sicherungsgeschäfts sind, und andererseits von der Art des Sicherungsgeschäfts.

Aktienoptionsprogramm

Nach HGB realisiert die Gesellschaft die Differenz zwischen dem Marktwert der Evotec Aktien und dem Ausübungspreis der Aktienoption als Kosten, wenn der Marktwert der Aktien über dem Ausübungspreis liegen sollte. Nach US-GAAP bilanziert Evotec die gewährten Aktienoptionen nach der Innere-Wert-Methode entsprechend APB Opinion Nr. 25 »Bilanzierung von Aktienoptionen für Mitarbeiter«.

Rückstellungen

Nach deutschen handelsrechtlichen Vorschriften dürfen Aufwandsrückstellungen in bestimmten Fällen auch ohne Verpflichtungen gegenüber Dritten gebildet werden. Nach US-GAAP sind Rückstellungen nur bei gegenüber Dritten bestehenden Verpflichtungen und darüber hinaus nur für eng eingegrenzte Tatbestände zu bilden.

Fremdwährungsumrechnung

Nach HGB werden Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten mit dem Währungskurs im Zeitpunkt der Erfassung des Geschäftsvorfalles bzw. jeweils zum ungünstigeren Kurs am Bilanzstichtag bewertet, wobei hieraus resultierende nicht realisierte Verluste in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden. Nach US-GAAP erfolgt die Bewertung der Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten zum Fremdwährungskurs des Bilanzstichtages, wobei die daraus ermittelten nicht realisierten Gewinne und Verluste in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden.

Bericht des Aufsichtsrates



Prof. Dr. Heinz Riesenhuber
Aufsichtsratsvorsitzender

Aufgabe des Aufsichtsrates ist es, den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig zu beraten und zu überwachen.

Hierzu hat sich der Aufsichtsrat im Jahr 2004 in vier Sitzungen und vier ausführlichen Telefonkonferenzen über die geschäftliche und strategische Entwicklung der Evotec OAI AG beraten. Ferner hat sich der Aufsichtsrat in sieben Telefonaten mit fortlaufenden Themen und Entscheidungsvorschlägen beschäftigt sowie einer Entscheidung des Vorstandes im schriftlichen Verfahren zugestimmt. Der Bilanzausschuss ist zu einem Treffen zusammengetreten und hat vier gesonderte Telefonkonferenzen durchgeführt; der Ausschuss für Vorstandsangelegenheiten trat zweimal zusammen. Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat fortlaufend mündlich und schriftlich berichtet und dabei über den Status der Gesellschaft informiert. Darüber hinaus haben der Vorsitzende des Aufsichtsrates und der Vorsitzende des Vorstandes regelmäßig telefonisch miteinander aktuelle Einzelthemen erörtert, und zwar in der Regel alle vierzehn Tage und bei Bedarf auch darüber hinaus.

In seinen Sitzungen hat sich der Aufsichtsrat neben dem jeweils aktuellen Geschäftsverlauf und den regelmäßig wiederkehrenden Tagesordnungspunkten insbesondere über folgende Themen eingehend beraten:

- > Im März erörterte er unter Teilnahme der Abschlussprüfer den Jahresabschluss und den Konzernabschluss für das Jahr 2003 und bereitete die Tagesordnung der Hauptversammlung 2004 vor.
- > Im Mai beschäftigte sich der Aufsichtsrat mit der Finanzplanung und einer möglichen Kapitalerhöhung.
- > Im September diskutierte der Aufsichtsrat den langfristigen Entwicklungsplan der Gesellschaft einschließlich Geschäfts- und Vertriebsstrategie, Finanzierung, Business Development und möglichen Firmenübernahmen.
- > Im November besprach der Aufsichtsrat ausführlich das Budget für das Geschäftsjahr 2005.

Zur Vermeidung eines möglichen Interessenkonfliktes blieb ein Mitglied des Aufsichtsrates der Diskussion einer erwogenen Firmenübernahme fern. Weitere mögliche Interessenkonflikte wurden uns im Jahr 2004 nicht bekannt.

Der Jahresabschluss der Evotec OAI AG für das Jahr 2004 mit Lagebericht sowie der Konzernabschluss mit Konzernlagebericht wurden von der KPMG Deutsche-Treuhandgesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, geprüft und jeweils mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. In der Sitzung des Aufsichtsrates am 11. März 2005 stellten die Abschlussprüfer eine Zusammenfassung ihrer Prüfung und der dabei gewonnenen Erkenntnisse vor. Der Aufsichtsrat hat den jeweils vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und den Konzernabschluss geprüft und gebilligt.

Mit Wirkung vom 30. September 2004 legte Herr Michael Redmond sein Amt als Mitglied des Aufsichtsrates der Gesellschaft nieder. Auf gemeinsamen Antrag von Aufsichtsrat und Vorstand hat daraufhin der Registerrichter Frau Mary C. Tanner zum Mitglied des Aufsichtsrates bestellt. Frau Tanner verfügt als ehemalige Investmentbankerin über eingehende Erfahrung im Bereich Health Care and Life Sciences.

Die Herren Dr. Timm-H. Jessen und Bernard Questier schieden mit Wirkung vom 30. Juni bzw. 31. August 2004 aus dem Vorstand der Gesellschaft aus.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und den Mitarbeitern für die im Berichtsjahr geleistete engagierte und erfolgreiche Arbeit und wünscht für das Geschäftsjahr 2005 weiterhin viel Erfolg.

Hamburg, den 11. März 2005

Der Aufsichtsrat
Prof. Dr. Heinz Riesenhuber

Aufsichtsrat und Vorstand

Der Aufsichtsrat

<p>Prof. Dr. Heinz Riesenhuber Chemiker Frankfurt am Main</p>	<p>Aufsichtsratsvorsitzender</p>	<p>Aufsichtsratsvorsitzender: Kabel Deutschland GmbH, Unterföhring (seit Dezember 2004)</p> <p>Mitglied des Aufsichtsrats: Altana AG, Bad Homburg Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH, Frankfurt am Main Henkel KGaA, Düsseldorf InSynCo AG, Hamburg VfW AG, Köln Vodafone GmbH, Düsseldorf Osram GmbH, München (bis November 2004)</p> <p>Mitglied des Investorenbeirats: Heidelberg Innovation BioScience Venture II GmbH & Co. KG, Heidelberg</p> <p>Mitglied des Verwaltungsrats: HBM BioVentures AG, Baar CH</p>
<p>Peer Schatz Kaufmann Düsseldorf</p>	<p>Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender</p>	<p>Aufsichtsratsvorsitzender: GenoVision Inc, West Chester USA (seit Januar 2004, zuvor Mitglied) Qiagen AS, Oslo N (seit Januar 2004, zuvor Mitglied) Qiagen Genomics, Inc, Bothell USA (seit Januar 2004, zuvor Mitglied) Qiagen Inc, Valencia USA (seit Januar 2004, zuvor Mitglied) Qiagen Ltd, Crawly West Sussex UK (seit Januar 2004, zuvor Mitglied) Qiagen North American Holdings, Inc, Valencia USA (seit Januar 2004, zuvor Mitglied) Qiagen Operon, Inc, Alameda USA (von Januar 2004 bis August 2004, zuvor Mitglied) Qiagen Pty Ltd, Clifton Hill, Victoria AUS (seit Januar 2004, zuvor Mitglied) Qiagen S.A., Courtaboeuf Cedex F Qiagen S.p.A., Mailand I (seit Januar 2004, zuvor Mitglied) Qiagen Sciences, Inc, Germantown USA (seit Januar 2004, zuvor Mitglied) Qiagen Sciences K.K., Tokio J (von Januar 2004 bis August 2004, zuvor Mitglied) Qiagen Synthetic DNA, Inc, Alameda USA (seit August 2004) Xeragon, Inc, Germantown USA (seit Januar 2004, zuvor Mitglied)</p> <p>Mitglied des Aufsichtsrats: Mulligan BioCapital AG, Hamburg Qiagen Inc, Mississauga CAN Qiagen K.K., Tokio J</p> <p>Mitglied des Beirats: ACS Moschner & Co. GmbH, Wien A Venture Capital Partners KEG, Wien A</p> <p>Mitglied des Börsenrats: Frankfurter Wertpapierbörse, Frankfurt am Main</p>
<p>Dr. Pol Bamelis Chemiker Knokke B</p>	<p>Mitglied des Aufsichtsrats</p>	<p>Aufsichtsratsvorsitzender: Agfa-Gevaert AG, Leverkusen Agfa-Gevaert N.V., Mortsel B Crop Design N.V., Gent B</p> <p>Mitglied des Aufsichtsrats: Bekaert N.V., Kortrijk B Innogenetics N.V., Gent B MediGene AG, München Oleon N.V., Ertvelde B PolyTechnos (GP) II Ltd, St Peters Port, Guernsey UK Recticel N.V., Brüssel B (seit Mai 2004) Sioen NV, Ardooie B Televic NV, Izegem B Universität Leuven, Leuven B</p>

Dr. Karsten Henco Biochemiker Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrats	Aufsichtsratsvorsitzender: Garching Innovation GmbH, München (seit November 2004, zuvor Mitglied) Mitglied des Aufsichtsrats: Direvo Biotech AG, Köln NewLab BioQuality AG, Erkrath U3 Pharma AG, Martinsried Mitglied des Kuratoriums: Fraunhofer-Institut für Biomedizinische Technik IBMT, St. Ingbert Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf, Hamburg
Dr. Edwin Moses Chemiker Goring, Oxfordshire UK	Mitglied des Aufsichtsrats	Aufsichtsratsvorsitzender: Ablynx N.V., Gent B (seit September 2004) Avantium Technologies, Amsterdam NL BioImage A S, Kopenhagen DK Clinphone Group Ltd, Nottingham UK (seit August 2004) Inpharmatica Ltd, London UK Paradigm Therapeutics Ltd, Cambridge UK Phoqus Group Ltd, West Malling UK (seit November 2004) Prolimmune Ltd, Oxford UK Amedis Ltd, Cambridge UK (bis Dezember 2004) Mitglied des Aufsichtsrats: Ionix Pharmaceuticals Ltd, Cambridge UK
Michael Redmond Kaufmann Bury St Edmunds UK	Mitglied des Aufsichtsrats (bis 30. September 2004)	Aufsichtsratsvorsitzender: Arakis Ltd, Cambridge UK Dechra Pharmaceuticals plc, Stoke-on-Trent UK Microscience Ltd, Reading UK Synexus Ltd, Chorley UK Mitglied des Aufsichtsrats: Atugen AG, Berlin (bis Februar 2004) Strakan Group Ltd, Galashiels UK (bis Juli 2004)
Mary Tanner Unternehmensberaterin New York, NY USA	Mitglied des Aufsichtsrats (seit 19. Januar 2005)	Mitglied des Aufsichtsrats: Ariad Pharmaceuticals, Inc, Cambridge USA HaptoGuard, Inc., Fort Lee USA

Der Vorstand

Jörn Aldag Kaufmann Hamburg	Vorstandsvorsitzender	Mitglied des Aufsichtsrats: ENS Holdings, Inc., Wilmington USA (seit Dezember 2004, Vorsitzender von März 2004 bis Dezember 2004) Mitglied der Monopolkommission der Bundesrepublik Deutschland
Dr. Dirk H. Ehlers Physiker Wohltorf	Finanzvorstand	Aufsichtsratsvorsitzender: ENS Holdings, Inc., Wilmington USA (von Januar 2004 bis März 2004)
Prof. Dr. Ian M. Hunneyball Biochemiker Abingdon, Oxfordshire UK	Vorstand Forschung und Entwicklung (seit 1. Juli 2004) President, Discovery Programs Division (seit 1. März 2004) President, Services Division (bis 29. Februar 2004)	
Dr. Timm-H. Jessen Chemiker Fleckebey	Vorstand Forschung und Entwicklung (bis 30. Juni 2004) President, Discovery Programs Division (bis 29. Februar 2004)	Mitglied des Aufsichtsrats: ascenion GmbH, München
Bernard Questier Chemiker Hamburg	Vorstand Marketing und Vertrieb (bis 31. August 2004)	

Finanzkalender und Impressum

Finanzkalender der Evotec OAI AG

22. März 2005	Geschäftsbericht 2004
10. Mai 2005	Bericht zum ersten Quartal 2005
07. Juni 2005	Jahreshauptversammlung
11. August 2005	Bericht zum zweiten Quartal 2005
09. November 2005	Bericht zum dritten Quartal 2005

Impressum

Herausgeber

Evotec OAI AG

Evotec OAI weltweit
www.evotecoai.com
info@evotecoai.com

Evotec OAI AG
Schnackenburgallee 114
22525 Hamburg
Deutschland
+49.(0)40.5 60 81-0
+49.(0)40.5 60 81-222 Fax

Evotec OAI Ltd
151 Milton Park, Abingdon
Oxfordshire OX14 4SD
Großbritannien
+44.(0)1235.861561
+44.(0)1235.863139 Fax

Evotec OAI, Inc.¹⁾
5 Turley Court
North Potomac, MD 20878
USA
+1.240.683 1199
+1.240.683 8098 Fax

¹⁾ Firmiert in Kalifornien unter
Delaware Evotec OAI, Inc.

ProPharma Ltd
Todd Campus
West of Scotland Science Park
Acre Road
Glasgow G20 0XA
Großbritannien
+44.(0)141.945 84 00
+44.(0)141.945 84 01 Fax
enquiries@propharma.co.uk
www.propharma.co.uk

Evotec Technologies GmbH
Schnackenburgallee 114
22525 Hamburg
Deutschland
+49.(0)40.5 60 81-275
+49.(0)40.5 60 81-488 Fax
contact@evotec-technologies.com
www.evotec-technologies.com

Evotec Technologies, Inc.
500 West Cummings Park, Suite 1800
Woburn, MA 01801
USA
+1.800.892 0466
+1.781.782 0278 Fax
contactus@evotec-technologies.com
www.evotec-technologies.com

Evotec Neurosciences weltweit
www.evotec-neurosciences.com
info@evotec-neurosciences.com

ENS Holdings, Inc.
1209 Orange Street
Wilmington, DE 19801
USA

Evotec Neurosciences GmbH
Schnackenburgallee 114
22525 Hamburg
Deutschland
+49.(0)40.5 60 81-220
+49.(0)40.5 60 81-440 Fax

Evotec Neurosciences AG
August-Forel-Straße 1
8008 Zürich
Schweiz

Kontakt

Dr. Dirk H. Ehlers
Finanzvorstand
+49.(0)40.5 60 81-241
+49.(0)40.5 60 81-333 Fax
dirk.ehlers@evotecoai.com

Anne Hennecke
Leiterin Investor Relations
& Corporate Communications
+49.(0)40.5 60 81-286
+49.(0)40.5 60 81-333 Fax
anne.hennecke@evotecoai.com

Konzeption und graphische Gestaltung: KMS Team, München

Fotos: © Evotec OAI, Hamburg, außer S.02|03 © Neil Borden|NAS|OKAPIA und NAS|C.A. McKeone|OKAPIA, S.32 © Knut Koops, Berlin

Lithographie: Colorlux new, Verona | I

Druck: F-media druck GmbH, Kirchheim

Dieser Geschäftsbericht ist auch in englischer Sprache erhältlich.

Kennzahlen

Evotec OAI AG

		2000	2001	2002	2003	2004	Δ 04 03 in %
Ergebnis							
Umsatz	T€	28.276	63.225	69.995	77.228	72.730	-5,8
F&E-Aufwand	T€	18.480	23.012	23.012	15.466	13.772	-11,0
Operativer Verlust	T€	48.926	152.469	135.512	15.777	91.248	478,4
Operativer Verlust ¹⁾	T€	14.291	12.294	14.105	5.106	11.759	130,3
Fehlbetrag	T€	47.074	147.750	131.630	14.242	84.203	491,2
Fehlbetrag ¹⁾	T€	12.493	7.575	10.223	3.571	4.714	32,0
EBITDA	T€	-9.459	-1.011	-2.221	4.086	-3.246	-179,4
Cashflow	T€	-24.760	-12.733	5.313	-1.333	-3.624	-171,9

Bilanz							
Gezeichnetes Kapital ²⁾	T€	35.452	35.507	35.510	35.510	38.010	7,0
Anzahl der Aktien ²⁾	T	35.452	35.507	35.510	35.510	38.010	7,0
Eigenkapital	T€	502.495	347.591	195.407	172.101	102.010	-40,7
Eigenkapitalquote	%	94,33	88,08	81,07	77,9	73,6	-
Investitionen ³⁾	T€	493.757	36.908	9.284	17.027	9.060	-46,8
– Immaterielle Vermögens-							
gegenstände	T€	433.819	20.246	28	1.689	274	-83,8
– Sachanlagen	T€	56.626	16.652	8.634	13.613	2.532	-81,4
– Finanzanlagen	T€	3.312	10	622	1.725	6.254	262,6
Cash inklusive Wertpapiere	T€	48.924	27.833	21.308	19.471	15.277	-21,5
Bilanzsumme	T€	532.706	394.617	241.042	220.919	138.534	-37,3

Mitarbeiter							
Mitarbeiter am 31. Dezember		505	585	635	644	646	0,3
Personalaufwendungen	T€	17.997	31.917	35.768	36.364	37.365	2,8
Umsatz pro Mitarbeiter	T€	56	108	110	120	113	-5,8

Pro Aktie							
Ergebnis	€	-1,75	-4,17	-3,71	-0,40	-2,30	-475,0
Dividende	€	-	-	-	-	-	-
ISIN						DE 000 566 480 9	
Wertpapierkennnummer						566480	

¹⁾ Vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Wertberichtigung

²⁾ Bezogen auf 1 € pro Stück (rückwirkend angepasst an Aktiensplit)

³⁾ Inklusive Zugänge aus dem Erwerb von OAI und GENION

Evotec OAI weltweit¹⁾



Evotec OAI-Gruppe

Evotec OAI

Operative Standorte

Evotec OAI AG
Hamburg | D

Evotec OAI Ltd
Abingdon | UK

ProPharma Ltd
Glasgow | UK

Verkaufsrepräsentanzen

Evotec OAI, Inc.²⁾
North Potomac, MD | USA
San Jose, CA | USA
Winchester, MA | USA

Summit Pharmaceuticals
International Corporation
Tokio | J

Evotec Technologies

Operative Standorte

Evotec Technologies GmbH
Hamburg | D

Evotec Technologies GmbH
Düsseldorf | D

Evotec Technologies GmbH
Tallinn | EST

Verkaufsrepräsentanzen

Evotec Technologies, Inc.
Woburn, MA | USA

Quantum Design Japan, Inc.
Tokio | J
(Cytocon™, Cytoman™ und Elektra™)

Bio-Medical Science Co Ltd
Seoul | ROK
(Opera™)

Evotec Neurosciences

Operative Standorte

Evotec Neurosciences GmbH
Hamburg | D

Evotec Neurosciences AG
Zürich | CH

US-Holdings

ENS Holdings, Inc.
Wilmington, DE | USA

¹⁾ Inklusive Verkaufsrepräsentanzen

²⁾ Firmiert in Kalifornien unter Delaware Evotec OAI, Inc.

Glossar

ADMET-Assay. System zum Test von Aufnahme, Verteilung, Stoffwechsel, Ausscheidung und Toxizität (**A**bsorption, **D**istribution, **M**etabolism, **E**xcretion and **T**oxicity) eines Wirkstoffes, das die im Körper ablaufenden Prozesse modellartig nachbildet.

Agonist. Wirkstoff, der an zelluläre → Rezeptoren bindet, die normalerweise durch natürliche Substanzen stimuliert werden, wodurch eine Reaktion ausgelöst wird.

Antagonist. Wirkstoff, der an zelluläre → Rezeptoren bindet und dadurch die natürliche Funktion des Rezeptors unterbindet.

Arzneimittelformulierung. Die Zusammensetzung, in der ein Wirkstoff → *in vivo* verabreicht wird, kann einen bedeutenden Einfluss auf seine → Bioverfügbarkeit haben. Daher ist es erforderlich, eine optimale Arzneimittelzusammensetzung zu entwickeln. Dies beinhaltet die Wahl der Darreichungsform (z. B. Soft-Gel-Kapsel oder Tablette), des Arzneistoffträgers sowie Studien hinsichtlich der chemischen Stabilität der Arzneiform.

Assay. Testsystem bestehend aus → Target und chemischen Substanzen, das von einer Messvorrichtung ausgewertet wird, um chemische oder biologische Aktivität zu bestimmen.

Assay adhärenter Zellen. Testsystem unter Verwendung von Zellkulturen, die an einer Oberfläche anhaftend wachsen.

Biochemischer Assay | Screen. → Assay | → Screen, der mit → Targets durchgeführt wird, die zuvor aus Zellen isoliert wurden.

Bioverfügbarkeit. Prozentualer Anteil eines Wirkstoffes, der nach Verabreichung/Einnahme einer bestimmten Dosis in den Blutkreislauf gelangt. Er ergibt sich i. d. R. aus dem Verhältnis der Menge des Wirkstoffes, die aus einer oral verabreichten Arzneiform aufgenommen wird, zu der Menge, die nach intravenöser Gabe einer flüssigen Lösung dieses Wirkstoffes im Blutkreislauf vorliegt.

Bioware. Reagenzien, Zubehör, Einwegartikel, → Assays oder Fähigkeiten in der Anwendungsentwicklung.

Co-Kristallisation. Kristallisation eines Proteins in Gegenwart eines bekannten Liganden, um Kristalle eines Protein-Liganden-Komplexes zu generieren, die für die Strukturbestimmung mittels → Röntgenstrukturanalyse geeignet sind.

Computergestützte Chemie. Wissenschaftliche Disziplin, die sich mathematische Methoden für die Berechnung von molekularen Eigenschaften und/oder für die Simulation von Molekülverhalten gegenüber biologischen → Targets (z. B. Proteinen) bedient.

Development candidate. In Programmen der → medizinischen Chemie identifizierte und optimierte chemische Substanz, die für die Weiterentwicklung zu einem pharmazeutischen Wirkstoff geeignet erscheint.

Diabetes Typ II. Diabetes Typ II entwickelt sich normalerweise langsam und fortschreitend im Erwachsenenalter. Die Krankheit äußert sich durch zu hohe Blutzuckerwerte und wird durch Fehlregulation bei der Insulinfreisetzung und mangelnde Insulinwirkung verursacht. Eine häufige Ursache für Diabetes Typ II ist krankhaftes Übergewicht.

Ex vivo. Biochemischer Vorgang, der normalerweise im Körper abläuft, aber hier außerhalb des Körpers ausgeführt wird.

FDA (Food and Drug Administration). Amerikanische Behörde zur Überwa-

chung von Nahrungs- und Arzneimitteln.

GLP. Die Prinzipien von **Good Laboratory Practice** definieren eine Reihe von Vorschriften und Qualitätskriterien hinsichtlich des Prozessablaufs und der Bedingungen, unter denen nicht-klinische Gesundheits- und Umweltstudien geplant, ausgeführt, überwacht, dokumentiert, archiviert und berichtet werden.

GMP oder cGMP. **Current Good Manufacturing Practise** ist Teil der Qualitätssicherung, die dafür sorgt, dass medizinische Produkte den jeweiligen Qualitätsstandards entsprechend produziert und kontrolliert werden – je nach Anwendungszweck, Vorschriften der jeweiligen Behörden (MA) oder Produktspezifikation. GMP befasst sich mit der Produkt- und Qualitätskontrolle. Jeder Wirkstoff, der von Evotec OAI synthetisiert wird und zur Anwendung am Menschen bestimmt ist, muss nach GMP-Standards hergestellt werden. Dies ist gesetzlich geregelt durch die → FDA in den USA sowie durch die Europäische Kommission (MCA) und andere europäische Behörden.

G-Protein gekoppelte Rezeptoren (GPCRs) (G-Protein Coupled Receptors). Eine große Familie verwandter → Rezeptoren an Zelloberflächen mit erheblicher Bedeutung für die Arzneimitteltherapie; hier kommt die Signalverarbeitung in der Zelle erst im Zusammenspiel mit einer weiteren Proteinfamilie – den G-Proteinen – zustande.

Hedgehog. Signalübertragungsmolekül, das die normale Entwicklung von Haut, Muskeln, Knochen und anderen Organen reguliert, indem es an einen → Rezeptor namens Patched bindet. Defekte im Gen für Patched führen zu Hautkrebs, z. B. zum Basalzell-Karzinom.

HERG. Dieser Kalium-Kanal spielt eine bedeutende Rolle bei der Steuerung des menschlichen Herzschlags. Da Interaktionen zwischen Wirkstoffmolekülen und dem hERG-Kanal zu Kardiotoxizitätsproblemen führen können, welche bereits für den Abbruch einer Vielzahl von Entwicklungsprojekten verantwortlich waren, werden Arzneistoffkandidaten nahezu aller → pharmakologischen Gebiete vor Beginn der → klinischen Studien hinsichtlich ihrer Wirkung auf das → Target getestet.

Hit. Chemische Substanz mit stabiler Dosis-Wirkungsbeziehung, bekannter Struktur und ersten Informationen zu ihrer Struktur-Aktivitäts-Beziehung mit dem → Target, die im ersten → Screening gefunden wurde.

IND (Investigational New Drug). Substanz, für die nach erteilter Zulassung zu den → klinischen Studien durch die → FDA oder vergleichbare Zulassungsbehörden die (klinischen) Prüfungen am Menschen beginnen.

In vitro. Im Reagenzglas.

In vivo. In der lebenden Zelle oder im lebenden Organismus, im Gegensatz zu → *in vitro*.

Ionenkanal. → Rezeptor, der sich bei Stimulierung öffnet, um Ionen durch die Zellmembran passieren zu lassen. Diese wiederum beeinflussen die → Physiologie der Zelle.

Kinetische Analyse. Studie über die Veränderung einer Eigenschaft im zeitlichen Verlauf zur Ermittlung der Reaktionszeit. Dabei kann es sich um die Reaktionsgeschwindigkeit in einem chemischen Prozess oder die Stoffwechselquote eines Arzneistoffkandidaten handeln.

Klinische Studien | Erprobung. Wirkstoffstudien, die an Menschen durchgeführt werden, um Wirksamkeit und Nebenwirkungen zu testen.

Leitstruktur (Lead). Substanz, die aufgrund ihrer Eigenschaften (Wirksamkeit, Selektivität, → Pharmakokinetik, physikochemische Eigenschaften, Neuheitsgrad und nicht vorhandene Toxizität) ein hohes Potential hat, ein neuer Wirkstoff zu werden, und somit für weitergehende Optimierungsprogramme ausgewählt wurde.

Leitstrukturoptimierung. Die synthetische Veränderung von biologisch aktiven Substanzen, um alle → pharmakologischen, physikochemischen, → pharmakokinetischen und toxikologischen Anforderungen für den Einsatz in → klinischen Studien zu erfüllen.

Medizinische Chemie. Eine auf Chemie basierende Disziplin, die auch das Wissen über und Aspekte der Biologie, Medizin sowie Pharmazie einschließt. Sie befasst sich mit der Erfindung, Erforschung, Design, Identifizierung und Herstellung von biologisch aktiven Substanzen, der Untersuchung ihrer → ADMET-Eigenschaften, der Interpretation ihrer Wirkungsweise auf molekularer Ebene sowie dem Aufbau der Struktur-Aktivitäts-Beziehungen. Die Optimierung in der medizinischen Chemie ist das nötige „Finetuning“, einschließlich feiner struktureller Veränderungen an einer validierten → Leitstruktur, um aus ihr einen → präklinischen Arzneistoffkandidaten zu machen.

Membran. Außenschicht oder Haut von Zellen, Geweben oder Organen des Körpers.

Pharmakokinetik. Räumliche Bewegung von Wirkstoffen durch den Organismus, bedingt durch Absorption, Distribution, Metabolismus und Exkretion (→ ADME).

Pharmakologie. Wissenschaft über Arzneistoffe, ihren Ursprung, ihre Beschaffenheit, ihre chemischen Eigenschaften, ihre Wirkungsweise und ihre Anwendungsgebiete.

Phase I. An einer geringen Anzahl gesunder Probanden unter strenger Kontrolle durchgeführte → klinische Erprobung eines Wirkstoffes oder Impfstoffs. Dient zur Untersuchung von → Pharmakokinetik, bevorzugter Darreichungsform und sicherem Dosierungsbereich des Wirkstoffes.

Phase II. → Klinische Studie zur Identifizierung kurzfristig auftretender Nebenwirkungen und Risiken eines Wirkstoffes oder Impfstoffs mit einer geringen Anzahl erkrankter Patienten sowie zur Bestimmung der Wirksamkeit des Wirkstoffes oder Impfstoffs und eventuell auftretender Immunreaktionen dagegen.

Phase III. → Klinische Studien mit einer großen Patientenzahl (einige hundert bis einige tausend) zur Feststellung von Unbedenklichkeit, Wirksamkeit und optimaler Dosierung eines Wirkstoffes unter realen Therapiebedingungen.

Physiologie. Wissenschaft von lebenden Organismen und ihrer Körperteile.

Pilotanlage. Eine Anlage mit großen Reaktionsbehältern und Instrumenten für die organische Synthese im Großmaßstab. Eine Pilotanlage ist für die Synthese einer großen Menge eines Arzneistoffkandidaten für den Einsatz in → klinischen Studien am Menschen erforderlich. Sie bildet die Brücke zwischen der Synthese von potentiellen Arzneistoffmolekülen im Labor- und im vollen Produktionsmaßstab.

Präklinische Forschung. Wirkstoffforschungsphase, die sich von der → Targetidentifizierung über die Suche nach chemischen Substanzen mit bestimmten Eigenschaften bis zum Abschluss von Wirksamkeitsstudien in Tiermodellen und Unbedenklichkeitsstudien vor Beginn der → klinischen Studien erstreckt.

Proteintranslokationsassay. Ein funktionaler → Rezeptorassay. Nach der Bindung von Liganden werden einige Rezeptoren in das Cytoplasma aufgenommen oder sogar in den Zellkern transloziert. Durch geeignete Markierung lässt sich im Anschluss an die Ligandenbindung eine Umverteilung der Fluoreszenz von der äußeren Plasmamembran in innere Zellteile messen.

Rezeptor. Protein (Eiweißmolekül) in einer Zelle oder auf deren Oberfläche, das eine bestimmte Substanz (Liganden) bindet. Bei der Bindung löst der Rezeptor eine bestimmte Reaktion in der Zelle aus.

Röntgenstrukturanalyse. Bestimmung der 3D-Struktur von Molekülen in kristalliner Form anhand unterschiedlicher Beugungsmuster von Röntgenstrahlen.

Scale-up. Prozess, mit dessen Hilfe ein auf den Labormaßstab ausgerichteter Syntheseprozess im Hinblick auf die sichere und reproduzierbare Herstellung größerer Substanzmengen weiterentwickelt wird.

Screening. Massentestung von → Substanzbibliotheken in einem → Assay.

Signalübertragungsweg. Bei externer Stimulation durch z. B. natürliche Hormone oder Umwelteinflüsse reagieren Zellen mit einer Abfolge biochemischer Vorgänge, die als Signalübertragungsweg zusammengefasst werden.

siRNA (silencing RNA). Kurze doppelsträngige RNA-Moleküle, die in Zellen eingebracht spezifisch die Genexpression blockieren können.

Stammzelle. Eine Zelle, die sich unbegrenzt vervielfältigen und sich in alle unterschiedlichen Zelltypen ausdifferenzieren kann. Stammzellen sind eine beständige Quelle für neue Zellen zur Durchführung von Analysen und → Screening.

Strukturbiologie. Bestimmung und Analyse der Struktur von Proteinen, um ein Verständnis über die biologische Funktion ihrer 3D-Strukturen zu erhalten.

Substanzbibliothek. Sammlung einer Vielzahl verschiedener chemischer Substanzen für das → Screening.

Systembiologie. Studie des gesamten biologischen Systems innerhalb einer Zelle, eines Organs oder eines Organismus mit speziellem Schwerpunkt auf → Signalübertragungswege und deren Zusammenspiel.

Target. Biomolekül, z. B. ein Enzym, → Rezeptor oder → Ionenkanal, das eine wichtige Rolle in der Entstehung oder Entwicklung einer Krankheit spielt. Die meisten Wirkstoffe entfalten ihre biologische Funktion, indem sie an ein Target binden.

Targetvalidierung. Verifizierung der spezifischen Wirkung eines → Targets auf den Verlauf einer bestimmten Krankheit.

Ultra-Hochdurchsatz-Screening (uHTS). Schnelles Durchmusterung großer → Substanzbibliotheken (i. d. R. >100.000 Tests pro Tag) nach Molekülen mit bestimmten biologischen Eigenschaften.

Virtuelles Screening. Technik der → computergestützten Chemie, bei der bereits existierende Verbindungen und/oder virtuelle Sub-

