



## Evotec AG, Zweiter Quartalsbericht 2005

### Für weitere Informationen:

Anne Hennecke  
Director,  
Investor Relations &  
Corporate Communications

+49.(0)40.560 81-286  
+49.(0)40.560 81-333 Fax  
anne.hennecke@evotec.com

Evotec AG  
Schnackenburgallee 114  
22525 Hamburg  
Germany  
www.evotec.com

Sehr geehrte Aktionäre,

Im zweiten Quartal 2005 haben sich unser Auftragsbestand für das laufende Jahr und unsere Kostenstruktur weiter verbessert. Zu den wesentlichen Highlights in der Berichtsperiode gehören:

- Der Umsatz der Evotec-Gruppe ist gegenüber Vorjahresquartal um 9% gestiegen, im Servicegeschäft um 6%.
- Im Servicegeschäft war das operative Ergebnis im zweiten Quartal vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände leicht positiv. Wir gehen auch weiterhin davon aus, dass das Servicegeschäft 2005 Cash generieren und so zur Finanzierung unserer internen Forschungsprogramme beitragen wird.
- Wir haben bedeutende Fortschritte bei der Integration unserer Tochtergesellschaften Evotec Neurosciences (ENS) und ProPharma gemacht. In diesem Zusammenhang konnten wir 17,9 Mio. Euro erworbenes Know-how aus vorklinischen Entwicklungsprojekten aus der Akquisition von ENS direkt abschreiben. Diese bilanzielle Behandlung von immateriellen Vermögensgegenständen ist in unserer Branche üblich und spiegelt das allgemeine Risiko in der frühen Wirkstoffforschung angemessen wider.
- Unsere vorklinischen Projekte hinsichtlich unserer Subtyp-spezifischen NMDA-Rezeptorantagonisten verlaufen planmäßig. Für den ersten Wirkstoff sollen die klinischen Studien am Menschen unverändert Ende 2005 beginnen.

Im Anschluss an die Akquisition von ENS und die Umsetzung unserer Strategie, uns verstärkt auf die interne Wirkstoffentwicklung zu fokussieren, haben wir in unserem Bericht zum ersten Quartal 2005 drei Hauptfaktoren eingeführt, die künftig unseren Erfolg bestimmen werden. Kurz zusammengefasst sind das: die Entwicklung einer nachhaltigen ZNS (zentrales Nervensystem)-Wirkstoffpipeline, Ausbau und Pflege unserer exzellenten Kundenbeziehungen und Cash-Generierung im Servicegeschäft, um die eigene Forschung zusätzlich finanziell zu unterstützen. Im zweiten Quartal haben wir unsere Aktivitäten weiter auf diese drei Werttreiber ausgerichtet und in allen drei Bereichen deutliche Fortschritte erzielt. Um unseren Investoren unsere Erfolge und deren Bedeutung für unser Geschäft möglichst transparent darzustellen, werden wir unseren Fortschritt auch in diesem Quartalsbericht bezogen auf diese Werttreiber berichten.

## **1. Entwicklung einer nachhaltigen ZNS-Wirkstoffpipeline**

Der bedeutendste Werttreiber für Evotec ist die Entwicklung einer nachhaltigen Pipeline an Arzneistoffkandidaten zur Behandlung von ZNS-Erkrankungen. Um in der Lage zu sein, eine nachhaltige Pipeline aufzubauen und Substanzen bis zum Nachweis ihrer Wirksamkeit im Menschen (Proof-of-concept) zu entwickeln, ist es entscheidend, hierfür ausreichend finanzielle Mittel zur Verfügung zu haben. Diese erlauben es einem Unternehmen, mehrere Projekte parallel zu verfolgen und so die generell hohen Ausfallraten bei klinischen Projekten in unserer Industrie zu bewältigen. Darüber hinaus braucht man die notwendigen Fähigkeiten und Ressourcen, um eine Pipeline erfolgreich zu entwickeln und zu erweitern. In beiderlei Hinsicht ist das abgelaufene Quartal für Evotec erfolgreich verlaufen.

Unsere Leistungen im Überblick:

**ENS ab 26. Mai 2005 voll konsolidiert, Namen des Unternehmens und Definition seiner Geschäftsbereiche entsprechend angepasst**

Am 26. Mai 2005 sind die ENS-Aktien und das Management von ENS rechtlich auf Evotec übertragen worden. In den heute berichteten Zahlen für das erste Halbjahr 2005 wird daher das Ergebnis von ENS ab diesem Tag im Konzernabschluss der Evotec-Gruppe voll konsolidiert.

Da wir beabsichtigten, dass unser Unternehmen im Anschluss an die Integration von ENS einen „neuen“ Namen tragen sollte, der für die beiden Kernbereiche unseres Geschäfts steht, haben wir entschieden, die Evotec OAI AG in Evotec AG umzubenennen. Gleichzeitig wurden die Segmente neu definiert, um die Ausrichtung der jeweiligen Geschäftsbereiche eindeutiger zu beschreiben. So weisen wir nun alle Aktivitäten der internen Wirkstoffsuche und –entwicklung völlig separat von den Leistungen aus, die wir für unsere externen Kunden im Rahmen eines Servicevertrages erbringen. Dies führt zu einer vereinfachten Segmentsdarstellung mit

weniger internen Umsätzen zwischen den Segmenten. Von nun an wird der Geschäftsbereich „Discovery and Development Services“ „Services Division“ heißen, der Geschäftsbereich „Discovery Programs Division“ wurde in „Pharmaceuticals Division“ umbenannt.

**Kapitalerhöhung  
bringt 28.4 Mio. Euro  
zur Finanzierung des  
Ausbaus unserer  
ZNS-Pipeline**

Gleichzeitig mit der Akquisition von ENS hat Evotec im März angekündigt, dass das Unternehmen beabsichtigt, weitere liquide Mittel im Rahmen einer PIPE-Transaktion (Private Investment in a Public Entity) aufzunehmen. Mit diesen Mitteln wollen wir unsere eigene Pipeline an Arzneistoffkandidaten weiterentwickeln und ausbauen. Diese Kapitalerhöhung mit Bezugsrecht für existierende Aktionäre wurde am 7. Juni 2005 von der Hauptversammlung des Unternehmens genehmigt, und am 24. Juni wurden 10.457.402 neue Evotec-Aktien zu dem zuvor festgesetzten Preis von 2,72 Euro pro Aktie ausgegeben. Daraus flossen dem Unternehmen liquide Mittel in Höhe von 28.4 Mio. Euro zu. Unser Cash-Bestand beträgt danach annähernd 60 Mio. Euro.

**Expertise in der  
Wirkstoffentwicklung  
und im Bereich ZNS  
durch Einstellung  
von Dr. Tim Tasker  
ergänzt**

Mit der Ernennung von Dr. Tim Tasker zum Executive Vice President Clinical Development und Mitglied unseres Executive Committee haben wir darüber hinaus unser Management-Team auf einem Gebiet gestärkt, das für den Aufbau einer nachhaltigen ZNS-Pipeline von zentraler Bedeutung sein wird.

Dr. Tasker trat zum 11. Juli 2005 in die Evotec-Gruppe ein und leitet seither den Bereich Klinische Entwicklung. Als Mediziner sammelte er mehr als 23 Jahre Berufserfahrung im internationalen Pharmageschäft, insbesondere in der Klinischen Entwicklung bei Beecham, SmithKline Beecham und dann GlaxoSmithKline (GSK). Er ist der ideale Kandidat für diese Position, da seine Qualifikation und Erfahrung optimal zur strategischen Ausrichtung unseres Unternehmens passen. Im Laufe seiner Karriere hat Dr. Tasker umfangreiche Erfahrung in allen Bereichen der Wirkstoffentwicklung gewonnen. Er verfügt über einen tiefen Hintergrund in Klinischer Pharmakologie und über besondere Qualifikation in der Entwicklung von Wirkstoffen in frühen klinischen Phasen bis hin zum Nachweis ihrer Wirksamkeit im Menschen (Phase I, Phase IIa und pharmakologisch-klinische Programme). Dies sind die Phasen der Wirkstoffentwicklung, auf die sich Evotec besonders konzentriert. Zusätzlich war Dr. Tasker Kompetenzträger im Indikationsteam Neurologische Erkrankungen (Neuroscience Therapeutic Area Team) bei GSK und verfügt daher über ein tiefes Wissen und Verständnis der Erkrankungen des zentralen Nervensystems.

**Änderungen im Aufsichtsrat treiben Implementierung unserer Strategie der Wirkstoffentwicklung stärker voran**

Im zweiten Quartal 2005 haben wir zudem unseren Aufsichtsrat umstrukturiert. Die Hauptversammlung der Gesellschaft hat am 7. Juni 2005 Dr. Hubert Birner, Dr. Peter Fellner und Dr. Alfred Oberholz in den Aufsichtsrat gewählt. Sie ersetzen Dr. Karsten Henco, Dr. Edwin Moses und Dr. Pol Bamelis. Zudem wurde Mary Tanner erneut in das Gremium entsandt. Die neuen Mitglieder werden Evotec bei der Entwicklung zu einem Wirkstoffforschungs- und -entwicklungsunternehmen mit einer eigenen, nachhaltigen Pipeline an Arzneistoffkandidaten zur Behandlung von ZNS-Erkrankungen unterstützen.

**Leitsubstanz EVT 101 entwickelt sich planmäßig - Phase I beginnt voraussichtlich Ende des Jahres**

Die vorklinischen Studien für unsere Leitsubstanz EVT 101 (ehemals ENS 101), den oralen NR2B Subtyp-spezifischen NMDA-Rezeptorantagonisten, schritten auch im zweiten Quartal planmäßig voran. GMP-Material für die bevorstehenden klinischen Studien wurde in unserer Services Division fertig gestellt und der klinische Entwicklungsplan für die Phase I wurde festgelegt. Insgesamt verläuft das Projekt planmäßig, so dass die klinischen Phase I-Studien vor Jahresende beginnen sollten.

## **2. Ausbau und Pflege unserer exzellenten Kundenbeziehungen**

**Servicegeschäft berichtet anhaltendes Wachstum: +18% vs. H1 2004**

Unsere engen Kundenbeziehungen und unser Bestreben, unsere Partnerschaften erfolgreich weiterzuentwickeln, haben im zweiten Quartal Früchte getragen. Die Umsätze im Servicegeschäft legten im ersten Halbjahr 2005 gegenüber 2004 um 18% zu. Auf Grundlage der aktuellen Umsatz- und Auftragsituation sind wir weiter zuversichtlich, dass wir unsere Finanzziele für 2005 erreichen werden.

**Chemische und Pharmazeutische Entwicklung erneut mit hervorragendem Ergebnis; ProPharma verdoppelt Umsatz gegenüber 2004**

Wie auch im ersten Quartal war unsere Leistung im Servicebereich Chemische und Pharmazeutische Entwicklung besonders stark. In allen Produktlinien haben wir Wachstum erzielt. Zu den Highlights im zweiten Quartal zählen:

- Unser Geschäft der Arzneimittelformulierung „ProPharma“ hat seine Umsätze im ersten Halbjahr 2005 gegenüber 2004 mehr als verdoppelt.
- Umsätze in der Pilotanlage sind gegenüber Q1 2005 merklich angestiegen.
- Für den Bereich Synthese im Labormaßstab haben wir mit Allergan, Astex, OxiGene und Serono neue Verträge unterzeichnet, in der Prozessentwicklung mit UCB.

**Zahlreiche Vertragsverlängerungen unterzeichnet und neue Partner gewonnen: Procter & Gamble und Almirall**

Wir haben zusätzliches Neugeschäft im Servicebereich Wirkstoffforschung hinzugewonnen und im zweiten Quartal eine Reihe neuer Verträge unterzeichnet.

Mit Unternehmen wie **Chroma Therapeutics**, **Elixir** und anderen amerikanischen und europäischen Biotechnologie-Unternehmen haben wir bestehende Verträge verlängert. Besonders hervorzuheben ist unsere am

13. April bekannt gegebene Verlängerung unserer umfangreichen globalen Kooperation mit **Roche** im Bereich der Medizinischen Chemie für weitere 12 Monate.

Im Juni haben wir zudem zwei umfangreiche neue Verträge unterzeichnet. Evotec hat eine langfristige Vereinbarung mit dem spanischen Pharmaunternehmen **Almirall** über die Synthese fokussierter Substanzbibliotheken abgeschlossen. Evotec wird für Almiralls Programme im pharmazeutischen Screening und der medizinischen Chemie mehrere Tausend Arzneistoff-ähnliche Substanzen entwickeln und synthetisieren. Diese bauen auf ein großes Spektrum an chemischen Grundstrukturen auf. Das Volumen des über zwei Jahre laufenden Vertrages liegt bei über 2,5 Mio. Euro. Darüber hinaus haben wir mit **Procter & Gamble Pharmaceuticals, Inc. (P&GP)**, eine Tochtergesellschaft des Procter & Gamble Konzerns, mehrere Vereinbarungen unterzeichnet, in deren Rahmen Evotec P&GP pharmazeutische Forschungs- und chemische Entwicklungsdienstleistungen zur Verfügung stellt. In dieser Partnerschaft, die zahlreiche Disziplinen der pharmazeutischen Wirkstoffforschung umfasst, greift P&GP auf eine umfangreiche Palette von Evotecs' Expertise in der Forschung und vorklinischen Entwicklung zu. Dazu gehören Assayentwicklung, Screening, medizinische und computergestützte Chemie sowie Scale-up und die Produktion pharmazeutischer Wirkstoffe.

### **3. Cash-Generierung im Servicegeschäft, um die eigene Forschung zusätzlich finanziell zu unterstützen**

Zusätzlich zu unserem Ziel, einen stabilen Umsatzstrom aus Serviceaufträgen unserer Kunden zu generieren, streben wir kontinuierlich nach bestmöglicher operativer Effizienz. Dies ermöglicht es uns, im Servicegeschäft liquide Mittel zu generieren, um unsere eigene Wirkstoffentwicklung zusätzlich finanziell zu unterstützen – der dritte entscheidende Werttreiber für Evotec.

**Operative Kosten im Servicegeschäft weiter verbessert; Operatives Ergebnis vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände in Q2 positiv**

Im ersten Halbjahr 2005 haben wir in unserem Servicegeschäft umfangreiche Kostensenkungen implementiert. Diese führen zu Einsparungen bei den Herstellkosten sowie in den Bereichen Vertrieb und Verwaltung und in Bezug auf die Entwicklung unserer Forschungsplattform. Das operative Ergebnis hat sich im Servicegeschäft gegenüber Vorjahr weiter stark verbessert. Für das zweite Quartal 2005 war es vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände mit 0,4 Mio. Euro positiv. Insgesamt verlaufen unsere Kosteneinsparungsprogramme für 2005 planmäßig.

**Starke Bruttomarge  
in Q2 durch ersten  
Meilenstein in  
Kooperation mit  
Boehringer Ingelheim**

Weniger als ein Jahr nach dem Start der dreijährigen Forschungsk Kooperation zwischen Boehringer Ingelheim und Evotec an ausgewählten G-Protein-gekoppelten Rezeptoren (GPCRs) wurde der erste Meilenstein in einem Projekt erreicht. Wie in dem Wirkstoffforschungsvertrag vereinbart, hat Evotec dafür die erste Meilensteinzahlung von Boehringer Ingelheim erhalten. Die Zahlung erfolgte für die erfolgreiche Identifizierung von chemischen Leitstrukturen für ein Target, das in der Zusammenarbeit hohe Priorität hat. Weitere Projekte innerhalb der Kooperation, die zahlreiche Targets umfasst, verlaufen nach Plan.

Derart hochwertige, ergebnis-orientierte Vertragsformen führen zwar während der Anfangsphase der Kooperation zu einer Verwässerung unserer Bruttomargen, doch durch das Erreichen von vorklinischen Projektmeilensteinen, wie z.B. über den in diesem Quartal berichteten, wird es uns ermöglicht, über die Laufzeit der Kooperation deutlich bessere durchschnittliche Bruttomargen zu erzielen. Darüber hinaus liegt bei solchen Verträgen zusätzliches Umsatzpotential in klinischen Meilensteinzahlungen und möglichen Umsatzbeteiligungen.

**Intensive Investor  
Relations-Arbeit**

Nach der Ankündigung der Akquisition von ENS im März haben wir im zweiten Quartal unsere Investor Relations-Aktivitäten intensiviert, um unsere Strategie, unsere bereits erzielten Erfolge und unsere Zukunftspläne gegenüber dem Kapitalmarkt zu kommunizieren. Wir haben seitdem an 13 Konferenzen teilgenommen und 7 Roadshows durchgeführt. Dabei haben wir mehr als 50 Analysten und Investoren zu Einzelgesprächen getroffen.

Die nächste Präsentation nach der Sommerpause wird sein:

- 2005 UBS Global Life Sciences Conference, New York, 26. – 29. September

## Finanzbericht

Infolge der Akquisition von Evotec Neurosciences (ENS) durch Evotec und nach der am 26. Mai 2005 erfolgten Übertragung der Aktien und der Leitung des Unternehmens auf Evotec sind die Ergebnisse der ENS in den heute berichteten Halbjahres-Zahlen ab dem 26. Mai 2005 in der Evotec-Gruppe voll konsolidiert. Für den Zeitraum vor dem 26. Mai sind die anteiligen ENS-Ergebnisse unter „Anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen“ im nicht-operativen Ergebnis ausgewiesen.

**9% Umsatzanstieg,  
Services Division:  
+18%**

Der **Umsatz** von Evotec stieg im ersten Halbjahr 2005 um 9% auf 34,3 Mio. Euro (2004: 31,3 Mio. Euro).

Das Wachstum resultierte aus der anhaltend starken Umsatzentwicklung unseres Servicegeschäfts (**Services Division**) im zweiten Quartal 2005. In den ersten sechs Monaten des Jahres nahm der Umsatz in diesem Bereich um 18% auf 28,9 Mio. Euro zu (2004: 24,5 Mio. Euro). Er verbesserte sich in allen Produktlinien gegenüber 2004. Das Wachstum in der chemischen und pharmazeutischen Entwicklung war besonders stark. In der Arzneimittelformulierung (ProPharma) allein erzielten wir einen gegenüber der Vergleichsperiode des Vorjahres mehr als verdoppelten Umsatz.

Im zweiten Quartal 2005 betrug der Umsatz in unserer **Pharmaceuticals Division** 0,5 Mio. Euro. Dieser beinhaltet Umsätze aus der Kooperation mit Takeda, die infolge der ENS-Vollkonsolidierung seit dem 26. Mai 2005 in der Gruppe ausgewiesen werden. Da sich diese Umsätze nicht gleichmäßig über das Jahr verteilen, kann der anteilige Umsatz für den Rest des Jahres niedriger ausfallen.

Im Jahr 2004 wurden die Umsätze von ENS aus der Targetidentifizierungs-Kooperation mit Takeda für das gesamte erste Quartal voll konsolidiert. Dies führte im ersten Halbjahr 2004 zu Umsätzen in der Pharmaceuticals Division in Höhe von 0,9 Mio. Euro.

Der Umsatz mit Drittunternehmen in unserem Geschäftsbereich **Tools and Technologies (Evotec Technologies)** betrug im ersten Halbjahr 2005 4,9 Mio. Euro (2004: 5,9 Mio. Euro). In Folge der kürzlich erfolgten Markteinführung eines Upgrades unseres Zell-Analysators Opera™ verschiebt sich ein beträchtlicher Anteil des Umsatzes im Bereich „Cell handling technologies“. Wir erwarten, dies bis zum Jahresende aufzuholen.

**Positiver Trend in der Entwicklung der operativen Kostenstruktur fortgesetzt, deutlich verbesserte Bruttomarge in der Services Division gegenüber Q2 2004 und Q1 2005**

Die **Herstellkosten der Produktverkäufe** beliefen sich in den ersten sechs Monaten 2005 auf 22,2 Mio. Euro (2004: 20,2 Mio. Euro). Dies entspricht einer Bruttomarge von 35,3%, die sich nahezu stabil zum Vorjahres-Halbjahr (35,6%) verhält. Für das zweite Quartal 2005 allein betrug die Bruttomarge 37,2% und verbesserte sich damit deutlich gegenüber dem ersten Quartal 2005 (33,2%) sowie dem zweiten Quartal 2004 (34,1%).

Die verhältnismäßig starke Bruttomarge im zweiten Quartal ist auf eine beträchtliche Meilensteinzahlung aus unserer Kooperation mit Boehringer Ingelheim sowie eine gestiegene Bruttomarge in unserer Wirkstoffherstellung zurückzuführen.

Die Bruttomarge in unserem Geschäftsbereich Tools and Technologies (Evotec Technologies) ist mit 56,2% nach wie vor stark.

Die **Aufwendungen für Forschung und Entwicklung** haben in den ersten sechs Monaten dieses Jahres um 30% auf 5,0 Mio. Euro abgenommen (2004: 7,1 Mio. Euro). Wie auch in vorherigen Berichtsperioden beinhaltet diese Zahl nicht die F&E-Aufwendungen für das Joint Ventures mit DeveloGen. Der Rückgang der F&E-Aufwendungen der Evotec-Gruppe ist eine Fortsetzung der bereits im ersten Quartal zu erkennenden Entwicklung, insofern als er hauptsächlich auf die deutliche Reduzierung der F&E-Aufwendungen in unserer Services Division zurückzuführen ist (unsere vollständig integrierte Forschungsplattform benötigt künftig nur noch ein geringeres Maß an Forschungsinvestitionen). Gleichzeitig sind die F&E-Aufwendungen für unsere internen Programme noch nicht angestiegen.

Wir erwarten, dass die F&E-Aufwendungen der Evotec-Gruppe für das Gesamtjahr 2005 steigen werden. Dies wird durch höhere Investitionen in unsere ZNS-Forschung und -Wirkstoffentwicklung sowie die erneute Voll-Konsolidierung von ENS seit 26. Mai 2005 hervorgerufen.

Unsere Aufwendungen für die Forschungsaktivitäten im Bereich Stoffwechselerkrankungen im Joint Venture mit DeveloGen betragen 1,0 Mio. Euro (2004: 1,4 Mio. Euro) und sind als „Anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen“ im nicht-operativen Ergebnis verbucht.

Die **Vertriebs- und Verwaltungskosten** haben im ersten Halbjahr 2005 um 4% auf 10,0 Mio. Euro (2004: 10,4 Mio. Euro) abgenommen. Der Rückgang resultiert aus einem sorgfältigen Kostenmanagement inkl. der Umstrukturierung unserer IT-Abteilung sowie unseres Vertriebs- und Marketingmanagements. Im zweiten Quartal sind diese Einsparungen aufgrund von Einmalaufwendungen für unsere Kapitalerhöhung und die Zulassung neuer Aktien nicht offensichtlich erkennbar. Zusätzlich wurden im Unterschied zum ersten Quartal 2005 die Vertriebs- und Verwaltungskosten von ENS für den Zeitraum vom 26. Mai bis 30. Juni 2005 voll konsolidiert.

Diese höheren Kosten im zweiten Quartal haben keinen Einfluss auf unsere Services Division. Diesem Geschäftsbereich kamen zusätzlich zu



den Kosteneinsparungen die Zuweisung geringerer Allgemeinkosten zu Gute (Corporate Overhead Costs). Im Zuge der zunehmenden Bedeutung unserer eigenen Wirkstoffentwicklung wird ein höherer Anteil der Allgemeinkosten der Pharmaceuticals Division zugerechnet.

**Ergebnisse:  
Operatives Ergebnis  
vor Abschreibungen  
auf immaterielle  
Vermögensgegen-  
stände verbesserte  
sich um 52%**

Das **operative Ergebnis vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände** verbesserte sich im zweiten Quartal weiter, sowohl gegenüber dem zweiten Quartal 2004 als auch dem ersten Quartal 2005. Für das erste Halbjahr 2005 reduzierte sich dieser operative Verlust um 52% auf 4,0 Mio. Euro (2004: 8,3 Mio. Euro). Diese deutliche Verbesserung resultiert im Wesentlichen aus dem anhaltenden Wachstum, einer günstigeren Umsatzzusammensetzung sowie Kosteneinsparungen in der Services Division: Letztere beinhaltet insbesondere reduzierte Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen für unsere Forschungsplattform sowie geringere sonstige betriebliche Aufwendungen infolge unserer Wertberichtigung im vierten Quartal 2004 und einer gegenüber 2004 höheren geplanten Auslastung unserer Pilotanlage. Die verbleibenden sonstigen betrieblichen Aufwendungen umfassen die Kosten der für diese Zeit eingeplanten Unterauslastung der Anlagen. Zusätzlich unterstützt durch die reduzierten Vertriebs- und Verwaltungskosten erreichte die Services Division im ersten Halbjahr 2005 mit –0,1 Mio. Euro nahezu den Break-Even beim operativen Ergebnis vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände. Für das zweite Quartal war dieses Ergebnis mit 0,4 Mio. Euro positiv (siehe Segmentberichterstattung).

Das **operative Ergebnis inkl. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände** betrug –27,2 Mio. Euro (2004: –13,4 Mio. Euro). Wir haben die mit ENS akquirierten internen F&E-Projekte sofort vollständig abgeschrieben, ein Einmalaufwand von 17,9 Mio. Euro. Diese bilanzielle Behandlung der immateriellen Vermögensgegenstände aus der ENS-Akquisition entspricht der gängigen Praxis in unserer Branche und spiegelt die Risiken angemessen wider, die mit der frühen Wirkstoffforschung einhergehen. Dies trifft insbesondere zu für die vorklinische Forschung sowie bei frühen Wirksamkeitsstudien. Inklusive der linearen Abschreibungen, die aus den in der Vergangenheit akquirierten immateriellen Vermögensgegenständen resultieren, beliefen sich die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände insgesamt auf 23,2 Mio. Euro.

Der **Nettoverlust** ist auf 28,1 Mio. Euro angestiegen (2004: 11,8 Mio. Euro), da die oben beschriebenen außerordentlichen Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände die operativen Kosteneinsparungen überschritten haben. Zudem haben wir einen Verlust aus Wechselkurseffekten in Höhe von 1,2 Mio. Euro ausgewiesen. Dieser ist im Wesentlichen zunächst liquiditätsunwirksam und resultiert aus der Bewertung unserer US-Dollar-Währungsabsicherung zum Bilanzstichtag. Ob sich dieser bilanzielle Effekt in den kommenden Monaten cash-seitig

tatsächlich als Verlust gegenüber den dann aktuellen Devisenkursen niederschlagen wird ist ungewiss.

Der **Nettoverlust vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände** verbesserte sich um 27% auf 4,9 Mio. Euro (2004: 6,7 Mio. Euro).

Der **Verlust pro Aktie** betrug im ersten Halbjahr 2005 0,68 Euro (2004: 0,33 Euro).

Der Steuerertrag belief sich auf 1,9 Mio. Euro. Dem liegen ein latenter Steuerertrag in England in Höhe von 0,3 Mio. Euro sowie ein latenter Steuerertrag aus akquisitionsbedingten Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 1,6 Mio. Euro zugrunde.

Das **EBITDA** (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) verbesserte sich im ersten Halbjahr 2005 um 41% auf -2,4 Mio. Euro (2004: -4,1 Mio. Euro).

## Segmentberichterstattung

Im Zuge der Umsetzung unserer Strategie einer stärker wachsenden internen Wirkstoffforschung- und -entwicklung haben wir die Zusammensetzung unserer Segmente angepasst. Diese Anpassungen finden sowohl auf unsere Services Division (zuvor: Discovery and Development Services) als auch auf unsere Pharmaceuticals Division (zuvor: Discovery Programs Division) Anwendung. Das Segment Tools and Technologies bleibt unverändert.

Nach der neuen Zusammensetzung der Segmente beinhaltet die Services Division nur die Geschäfte, die wir mit Drittunternehmen in der Auftragsforschung machen (Ausnahme: ENS' Targetidentifizierungs- und -validierungsprojekte). Daraus folgt, dass die Services Division zukünftig keine Umsätze und damit verbundene Kosten mehr aus Leistungen an die Pharmaceuticals Division der Evotec-Gruppe ausweist. Aufgrund dessen haben die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in der Pharmaceuticals Division abgenommen, hauptsächlich in Höhe der Marge aus den Umsätzen zwischen den Segmenten, die in der ursprünglichen Zusammensetzung der Segmente enthalten waren. Wenngleich wir die Segmentzusammensetzung verändert haben, die allgemeinen Rechnungslegungsgrundsätze der Gesellschaft bleiben unverändert.

**Alle heute berichteten Segmentergebnisse für das erste und zweite Quartal der Jahre 2005 und 2004 sind entsprechend angepasst worden.** Die an die neue Segmentzusammensetzung angepassten historischen Segmentergebnisse für das dritte und vierte Quartal 2004 werden Ende August auf der Website des Unternehmens veröffentlicht.

Die Ergebnisse von Evotec Neurosciences sind seit dem 26. Mai 2005 vollkonsolidiert und entsprechend in den Geschäftsbereichen Services Division und Pharmaceuticals Division berücksichtigt.

## Services Division

Angaben in TEUR	01-06/2005	01-06/2004	Δ in %
Umsatzerlöse	28.969	24.685	17,4
- davon mit Drittunternehmen	28.908	24.521	17,9
Rohhertrag	9.233	7.628	21,0
Bruttomarge	31,9%	30,9%	
- Forschung und Entwicklung	1.929	4.079	-52,7
- Vertriebs- und Verwaltungskosten	6.231	7.648	-18,5
- Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	4.894	4.966	-1,4
- Sonstige betriebliche Aufwendungen	1.127	1.922	-41,4
Betriebsgewinn/-verlust	-4.948	-10.987	55,0
Betriebsgewinn/-verlust vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	-54	-6.021	99,1

Angaben in TEUR	04-06/2005	04-06/2004	Δ in %
Umsatzerlöse	15.409	14.622	5,4
- davon mit Drittunternehmen	15.366	14.525	5,8
Rohhertrag	5.300	4.412	20,1
Bruttomarge	34,4%	30,2%	
- Forschung und Entwicklung	1.080	1.690	-36,1
- Vertriebs- und Verwaltungskosten	3.261	4.296	-24,1
- Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	2.474	2.508	-1,4
- Sonstige betriebliche Aufwendungen	570	976	-41,6
Betriebsgewinn/-verlust	-2.085	-5.058	58,8
Betriebsgewinn/-verlust vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	389	-2.550	115,3

### Pharmaceuticals Division

Angaben in TEUR	01-06/2005	01-06/2004	Δ in %
Umsatzerlöse	451	927	-51,3
– davon mit Drittunternehmen	451	925	-51,2
Rohertrag	149	348	-57,2
Bruttomarge	33,0%	37,6%	
- Forschung und Entwicklung	400	732	-45,4
- Vertriebs- und Verwaltungskosten	1.725	933	84,9
- Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	18.155	70	-
- Sonstige betriebliche Aufwendungen	-	-	-
Betriebsgewinn/-verlust	-20.131	-1.387	-
Betriebsgewinn/-verlust vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	-1.976	-1.317	-50,0

Angaben in TEUR	04-06/2005	04-06/2004	Δ in %
Umsatzerlöse	451	-	100
– davon mit Drittunternehmen	451	-	100
Rohertrag	149	-	100
Bruttomarge	33,0%	-	
- Forschung und Entwicklung	381	539	-29,3
- Vertriebs- und Verwaltungskosten	1.140	262	335,1
- Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	18.155	11	-
- Sonstige betriebliche Aufwendungen	-	-	-
Betriebsgewinn/-verlust	-19.527	-812	-
Betriebsgewinn/-verlust vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	-1.372	-801	-71,3

## Tools and Technologies

Angaben in TEUR	01-06/2005	01-06/2004	Δ in %
Umsatzerlöse	5.581	6.836	-18,4
– davon mit Drittunternehmen	4.922	5.895	-16,5
<b>Rohertrag</b>	<b>3.135</b>	<b>3.870</b>	<b>-19,0</b>
<b>Bruttomarge</b>	<b>56,2%</b>	<b>56,6%</b>	
- Forschung und Entwicklung	3.235	3.044	6,3
- Vertriebs- und Verwaltungskosten	2.179	1.922	13,4
- Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	570	404	41,1
- Sonstige betriebliche Aufwendungen	-	-	-
<b>Betriebsgewinn/-verlust</b>	<b>-2.849</b>	<b>-1.500</b>	<b>-89,9</b>
Betriebsgewinn/-verlust vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	-2.279	-1.096	-107,9

Angaben in TEUR	04-06/2005	04-06/2005	Δ in %
Umsatzerlöse	3.152	3.234	-2,5
– davon mit Drittunternehmen	2.612	2.455	6,4
<b>Rohertrag</b>	<b>1.741</b>	<b>1.932</b>	<b>-9,9</b>
<b>Bruttomarge</b>	<b>55,2%</b>	<b>59,7%</b>	
- Forschung und Entwicklung	1.483	1.475	0,5
- Vertriebs- und Verwaltungskosten	1.167	883	32,2
- Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	287	203	41,4
- Sonstige betriebliche Aufwendungen	-	-	-
<b>Betriebsgewinn/-verlust</b>	<b>-1.196</b>	<b>-629</b>	<b>-90,1</b>
Betriebsgewinn/-verlust vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	-909	-426	-113,4

### Investitionen und Akquisition von Vermögensgegenständen

Im ersten Halbjahr 2005 hat Evotec 3,6 Mio. Euro an liquiden Mitteln in Anlagevermögen investiert (2004: 1,3 Mio. Euro). Der Großteil dieser Investitionen ist auf neue Labors und Ausrüstung unserer schnell wachsenden Tochtergesellschaft ProPharma in Glasgow und technische Erweiterungen unserer Screening Factory in Hamburg entfallen. Zusätzlich hat Evotec Technologies immaterielle Vermögensgegenstände im Wert von 1,9 Mio. Euro akquiriert. Sie umfassen im Wesentlichen Technologien sowie neue Kundenverträge aus der Akquisition des uHTS-Geschäfts von Carl Zeiss im ersten Quartal 2005.

Die Akquisition von ENS und die daraus resultierende Zunahme unserer Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten erfolgten durch Ausgabe neuer Aktien. Sie beinhalten Sachanlagevermögen im Wert von 0,6 Mio. Euro und immaterielle Vermögensgegenstände im Wert von 26,5 Mio. Euro. 17,9 Mio. Euro dieser immateriellen Vermögensgegenstände wurden unverzüglich abgeschrieben, 0,3 Mio. Euro durch reguläre lineare Abschreibung. Diese zukünftigen regulären Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände werden teilweise durch die damit einhergehenden latenten Steuererträge (insgesamt 2,8 Mio. Euro) kompensiert.

### **Cashflow und liquide Mittel**

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit betrug im ersten Halbjahr 2005 -0,1 Mio. Euro (2004: -4,8 Mio. Euro). Zu dieser deutlichen Verbesserung hat insbesondere das verbesserte operative Ergebnis vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und die Abnahme des „Working Capital“ beigetragen.

Unser Forderungsbestand ist gegenüber dem hohen Niveau im Dezember 2004 (15,7 Mio. Euro) auf 11,3 Mio. Euro gesunken. Unsere Verbindlichkeiten haben gleichzeitig um 4,1 Mio. Euro auf 8,9 Mio. Euro zugenommen. Letzteres liegt vor allem an Periodenabgrenzungseffekten sowie an Rechnungen, die für das Gesamtjahr 2005 gestellt, aber nur in Teilabschnitten fällig werden. Zudem sind Teile der Zahlungen für die durch Evotec Technologies von Zeiss akquirierten Vermögensgegenstände erst im zweiten Halbjahr 2005 fällig. Der Lagerbestand ist seit Dezember 2004 um 5,3 Mio. Euro auf 15,3 Mio. Euro gestiegen. Darin enthalten sind (i) gestiegene Lagerbestände in unserer Services Division (unser starkes Dezembergeschäft hat zu einem niedrigen Lagerbestandsniveau per Jahresende 2004 geführt) und (ii) akquirierte Zeiss-Instrumente und – Ersatzteile. Die weitere Zunahme unserer Lagerbestände im zweiten Quartal resultiert hauptsächlich aus neuen Substanzbibliotheken, deren Auslieferung an den Kunden im dritten Quartal geplant ist.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit belief sich auf 12,5 Mio. Euro (2004: -2,4 Mio. Euro). Dieser positive Cash-Beitrag resultiert im Wesentlichen aus der Akquisition von ENS und den in diesem Zuge übernommenen 19,2 Mio. Euro an liquiden Mitteln. Diese sind nur zu einem kleinen Teil durch Investitionen in Anlagevermögen kompensiert worden.

Infolge der im Juni erfolgten Kapitalerhöhung in Höhe von 28,4 Mio. Euro, betrug der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit 29,1 Mio. Euro (2004: 1,3 Mio. Euro).

Insgesamt hat daher unser Bestand an liquiden Mitteln deutlich zugenommen und betrug per Ende Juni 58,3 Mio. Euro.

**Personal und  
Management**

Ende Dezember 2004 waren 646 Mitarbeiter in der Evotec-Gruppe beschäftigt. Aufgrund der Umstrukturierung in der Services Division nahm diese Zahl per Ende Juni 2005 auf 631 ab. Darin enthalten sind bereits 30 Mitarbeiter aus der Konsolidierung von ENS per 26. Mai 2005.

Infolge der Akquisition von ENS wurde Dr. John Kemp zum Executive Vice President Research & Development, Pharmaceuticals Division, und Mitglied des Executive Committees der Evotec ernannt. Gleichzeitig ist Prof. Ian Hunneyball, zuvor Forschungsvorstand und President, Discovery Programs Division, aus dem Vorstand ausgeschieden. Er wird sich künftig auf Projekte zur Unternehmensentwicklung (Corporate Development) fokussieren.

Die Umstrukturierung unseres Aufsichtsrates ist auf Seite 3 beschrieben.

**Aktienoptions-  
programme**

Im ersten Quartal 2005 hatte Evotec 120.000 Aktienoptionen zu einem Ausübungspreis von 3,61 Euro ausgegeben. Im zweiten Quartal wurden keine Optionen ausgegeben, jedoch 8.736 Optionen ausgeübt. Per 30. Juni 2005 betrug die Gesamtanzahl der ausgegebenen Aktienoptionen, die für zukünftige Ausübungen verfügbar sind, 2.554.569 (ca. 4% des Grundkapitals). Die Optionsaufwendungen werden gemäß des APB 25 Preismodells erfasst.

**Prognose für 2005  
bestätigt**

Nach Ablauf des ersten Halbjahres 2005 bestätigt Evotec erneut ihre am 22. März 2005 veröffentlichte Prognose. Das Umsatz- und Auftragsbuch für das laufende Jahr ist per Ende Juli 2005 auf 69 Mio. Euro angestiegen (+11% gegenüber Vorjahr, Juli 2004: 62 Mio. Euro) und untermauert unsere Prognose.

## Anteilsbesitz der Organe der Evotec AG

	Aktienbestand	Aktienoptionen
<b>Vorstand</b>		
Jörn Aldag	298.056	222.600
Dr Dirk H. Ehlers	4.540	111.500
Prof Dr Ian Hunneyball	0	73.500
<b>Aufsichtsrat</b>		
Prof Dr Heinz Riesenhuber	132.480	0
Peer Schatz	3.892	0
Dr Hubert Birner	0	0
Dr Peter Fellner	0	0
Dr Alfred Oberholz	0	0
Mary Tanner	45.000	0

30. Juni 2005

Gemäß §15a Wertpapierhandelsgesetz weist die obige Tabelle zum 30. Juni 2005 für jedes Mitglied des Vorstands und des Aufsichtsrats separat die Anzahl an Aktien aus, die sie am Unternehmen halten, und die Aktienoptionen, die an sie ausgegeben wurden.

## Segmente gemäß US-GAAP

### Evotec AG und Tochtergesellschaften

Angaben in TEUR	Services Division	Pharmaceuticals Division	Tools and Technologies	Konsolidierung
Umsatzerlöse:				
–Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung	231	-	5.581	-659
–Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung	28.738	451	-	-61
<b>Umsatzerlöse, gesamt</b>	<b>28.969</b>	<b>451</b>	<b>5.581</b>	<b>-720</b>
– Herstellkosten der Produktverkäufe	19.736	302	2.446	-309
<b>Rohhertrag</b>	<b>9.233</b>	<b>149</b>	<b>3.135</b>	<b>-411</b>
– Forschung und Entwicklung	1.929	400	3.235	-567
–Vertriebs- und Verwaltungskosten	6.231	1.725	2.179	-170
–Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	4.894	18.155	570	-397
– Sonstige betriebliche Aufwendungen	1.127	-	-	-
<b>Betriebsverlust</b>	<b>-4.948</b>	<b>-20.131</b>	<b>-2.849</b>	<b>723</b>



## Zusammenfassung der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnungen nach US-GAAP Evotec AG und Tochtergesellschaften

Angaben in TEUR außer Angaben zu Aktien

	01-06/2005	01-06/2004	Δ in %	04-06/2005	04-06/2004	Δ in %
<b>Umsatzerlöse:</b>						
– Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung	5.153	5.962	-13,6	2.692	2.506	7,4
– Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung	29.128	25.379	14,8	15.737	14.474	8,7
<b>Umsatzerlöse, gesamt</b>	<b>34.281</b>	<b>31.341</b>	<b>9,4</b>	<b>18.429</b>	<b>16.980</b>	<b>8,5</b>
– Herstellkosten der Produktverkäufe	22.175	20.199	9,8	11.579	11.198	3,4
<b>Rohertrag</b>	<b>12.106</b>	<b>11.142</b>	<b>8,7</b>	<b>6.850</b>	<b>5.782</b>	<b>18,5</b>
– Forschung und Entwicklung	4.997	7.105	-29,7	2.499	3.194	-21,8
– Vertriebs- und Verwaltungskosten	9.965	10.424	-4,4	5.468	5.389	1,5
– Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	23.222	5.043	360,5	20.717	2.523	721,1
– Sonstige betriebliche Aufwendungen	1.127	1.922	-41,4	570	976	-41,6
<b>Betriebsgewinn/-verlust</b>	<b>-27.205</b>	<b>-13.352</b>	<b>-103,8</b>	<b>-22.404</b>	<b>-6.300</b>	<b>-255,6</b>
– Zinserträge und -aufwendungen	-137	-89	53,9	-28	-92	-69,6
– Beteiligungserträge	-	-	-	-	-	-
– Anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen	-1.692	-1.770	-4,4	-754	-698	8,0
– Fremdwährungsgewinne (-verluste), netto	-1.234	107	-	-992	62	-
– Sonstige nichtbetriebliche Erträge, netto	398	508	-21,7	74	256	-71,1
<b>Gewinn/Verlust vor Ertragsteuern und Anteile von Minderheitsgesellschaftern</b>	<b>-29.870</b>	<b>-14.596</b>	<b>-104,6</b>	<b>-24.104</b>	<b>-6.772</b>	<b>-255,9</b>
Steuerertrag	1.919	2.745	-30,1	826	1.162	-28,9
Außerordentliche Erträge (Aufwendungen)	-	-	-	-	-	-
<b>Gewinn/Verlust vor Minderheitsgesellschaftern</b>	<b>-27.951</b>	<b>-11.851</b>	<b>-135,9</b>	<b>-23.278</b>	<b>-5.610</b>	<b>-314,9</b>
Anteile von Minderheitsgesellschaftern	-144	98	-246,9	-77	36	-313,9
<b>Nettoergebnis/Fehlbetrag</b>	<b>-28.095</b>	<b>-11.753</b>	<b>-139,0</b>	<b>-23.355</b>	<b>-5.574</b>	<b>-319,0</b>
<b>Ergebnis je Aktie (unverwässert)</b>						
	-0,68	-0,33		-0,53	-0,16	
<b>Ergebnis je Aktie (verwässert)<sup>1</sup></b>						
	-	-		-	-	
<b>Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert)</b>						
	41.117.507	35.510.130		44.190.738	35.510.130	
<b>Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien (verwässert)</b>						
	-	-		-	-	
<b>Abschreibungen auf Sachanlagen, enthalten in den operativen Aufwendungen</b>						
	4.227	5.277	-19,9	1.993	2.744	-27,4

<sup>1</sup> Die Definition des Ergebnisses je Aktie gemäss US-GAAP erlaubt keinen Bericht des verwässerten Ergebnisses je Aktie solange das Unternehmen noch einen Fehlbetrag aufweist.

## Zusammenfassung der Konzernbilanzen nach US-GAAP

### Evotec AG und Tochtergesellschaften

Angaben in TEUR	30.06.2005	31.12.2004	Δ in %
<b>Aktiva</b>			
<b>Kurzfristige Vermögensgegenstände:</b>			
– Schecks, Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	58.318	15.277	281,7
– Wertpapiere	-	-	-
– Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	10.971	14.689	-25,3
– Forderungen gegen verbundene Unternehmen	-	183	-100,0
– Forderungen gegen nahestehende Personen	321	852	-62,3
– Vorräte	15.342	10.080	52,2
– Aktive latente Steuern	105	99	6,1
– Kurzfristige Steuerforderungen	1.264	620	103,9
– Rechnungsabgrenzungen und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	4.870	3.149	54,7
<b>Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt</b>	<b>91.191</b>	<b>44.949</b>	<b>102,9</b>
Beteiligungen	324	2.796	-88,4
Sachanlagevermögen, netto	44.038	41.545	6,0
Immaterielle Vermögensgegenstände ohne Firmenwerte, netto	13.151	7.507	75,2
Ausleihungen	-	-	-
Firmenwerte, netto	44.060	41.685	5,7
Latente Steuern	-	-	-
Sonstige langfristige Vermögensgegenstände	52	52	0,0
<b>Aktiva, gesamt</b>	<b>192.816</b>	<b>138.534</b>	<b>39,2</b>
<b>Passiva</b>			
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten:</b>			
– Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Leasing von Anlagen	955	786	21,5
– Kurzfristiger Anteil eines langfristigen Kredits	1.627	1.240	31,2
– Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.867	4.679	89,5
– Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen	26	117	-77,8
– Erhaltene Anzahlungen	1.333	609	118,9
– Rückstellungen	8.485	7.042	20,5
– Rechnungsabgrenzungen	4.626	4.833	-4,3
– Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten	78	7	-
– Latente Steuern	-	-	-
– Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.615	1.573	2,7
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>	<b>27.612</b>	<b>20.886</b>	<b>32,2</b>
Langfristiger Kredit	9.872	9.591	2,9
Langfristige Verbindlichkeiten aus Leasing von Anlagen	2.313	2.055	12,6
Passive latente Steuern	3.520	2.466	42,7

Rechnungsabgrenzungen	799	845	-5,4
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	110	107	2,8
Ausgleichsposten Anteile Dritter	719	574	25,3
<b>Eigenkapital:</b>			
– Gezeichnetes Kapital	62.753	38.010	65,1
– Kapitalrücklage	595.069	550.533	8,1
– Eigene Anteile	-	-	-
– Bilanzgewinn/Bilanzverlust	-475.546	-447.451	6,3
– „Other comprehensive income/loss“	-34.405	-39.082	-12,0
– Eigenkapital, gesamt	147.871	102.010	45,0
<b>Passiva, gesamt</b>	<b>192.816</b>	<b>138.534</b>	<b>39,2</b>

**Zusammenfassung**  
**Der Konzern-Cash-flow-Rechnungen nach US-GAAP**  
 Evotec AG und Tochtergesellschaften

Angaben in TEUR	30.06.2005	30.06.2004
<b>Cashflow der laufenden Geschäftstätigkeit:</b>		
Jahresfehlbetrag	-28.095	-11.753
Anpassung des Jahresfehlbetrages an die Mittelverwendung für die laufende Geschäftstätigkeit	27.686	9.200
Veränderungen der Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten	342	-2.266
<b>Nettomittelzufluss (-abfluss) aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>	<b>-67</b>	<b>-4.819</b>
<b>Cashflow der Investitionstätigkeit:</b>		
Akquisitionskosten	-154	-
Erwerb von Wertpapieren	-	-
Erwerb von Beteiligungen	-1.025	-1.861
Erwerb von Sachanlagevermögen	-3.628	-1.318
Erwerb von immateriellen Vermögensgegenständen	-1.936	-1
Erworbenes Barvermögen	19.245	-
Erlös aus Veräußerung von Sachanlagen	22	58
Erlös aus Veräußerung von Beteiligungen	-	-
Erlös aus Veräußerung von Wertpapieren	-	732
<b>Nettomittelzufluss (-abfluss) aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>12.524</b>	<b>-2.390</b>
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit:</b>		
Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen	28.460	-
Einzahlungen aus der Aufnahme von Bankkrediten	3.476	3.725
Tilgung von Bankkrediten	-2.838	-2.423
<b>Nettomittelzufluss (-abfluss) aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>29.098</b>	<b>1.302</b>
<b>Nettoerhöhung (-verringerung) der Liquidität</b>	<b>41.555</b>	<b>-5.907</b>
Fremdwährungsdifferenz	1.486	147
Liquidität am Anfang des Geschäftsjahres	15.277	18.763
<b>Liquidität per 30. Juni</b>	<b>58.318</b>	<b>13.003</b>
<b>Liquidität und Wertpapiere per 30. Juni</b>	<b>58.318</b>	<b>13.003</b>

## Entwicklung des Konzerneigenkapitals nach US-GAAP Evotec AG und Tochtergesellschaften

Angaben in TEUR außer Angaben zu Aktien							
	Gezeichnetes Anteile	Kapital Betrag	Kapital- rücklage	Abgegrenzter Aufwand aus Aktien- optionsplan	Fremd- währungs- umrechnung	Bilanz- verlust	Eigen- kapital gesamt
<b>Stand zum</b>							
<b>31. Dezember 2003</b>	<b>35.510.130</b>	<b>35.510</b>	<b>540.035</b>	<b>-150</b>	<b>-40.046</b>	<b>-363.248</b>	<b>172.101</b>
Kapitalerhöhung	-	-	-	-	-	-	-
Aktienoptionsplan	-	-	5	53	-	-	58
Eigenkapital in ENS	-	-	5.475	-	-	-	5.475
<b>„Comprehensive loss“:</b>							
- Fremdwährungs- umrechnung	-	-	-	-	8.829	-	8.829
- Jahresfehlbetrag	-	-	-	-	-	-11.753	-11.753
<b>„Comprehensive loss“, gesamt</b>							<b>-2.924</b>
<b>Stand zum 30. Juni 2004</b>	<b>35.510.130</b>	<b>35.510</b>	<b>545.515</b>	<b>-97</b>	<b>-31.217</b>	<b>-375.001</b>	<b>174.710</b>
<b>Stand zum</b>							
<b>01. Januar 2005</b>	<b>38.010.130</b>	<b>38.010</b>	<b>550.533</b>	<b>-77</b>	<b>-39.005</b>	<b>-447.451</b>	<b>102.010</b>
Akquisition von ENS	14.276.883	14.277	26.525	-	-	-	40.802
Kapitalerhöhung 24. Juni	10.457.402	10.457	17.987	-	-	-	28.444
Kapitalerhöhung (Optionen)	8.736	9	14	-	-	-	23
Aktienoptionsplan	-	-	10	13	-	-	23
Erworbener Aktienoptionsplan	-	-	-	-956	-	-	-956
<b>„Comprehensive loss“:</b>							
- Fremdwährungs- umrechnung	-	-	-	-	5.620	-	5.620
- Jahresfehlbetrag	-	-	-	-	-	-28.095	-28.095
<b>„Comprehensive loss“, gesamt</b>							<b>-22.475</b>
<b>Stand zum 30. Juni 2005</b>	<b>62.753.151</b>	<b>62.753</b>	<b>595.069</b>	<b>-1.020</b>	<b>-33.385</b>	<b>-475.546</b>	<b>147.871</b>

**Grundlage für die Erstellung des Quartalsabschlusses**

Der vorliegende Quartalsabschluss der Evotec AG wurde gemäß den in den USA für die Zwischenberichterstattung allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen (Generally Accepted Accounting Principles – „U.S.-GAAP“) erstellt. Die Rechnungslegungsgrundsätze zur Erstellung dieses Zwischenberichts sind die gleichen, die auch der Erstellung des geprüften Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2004 zugrunde gelegen haben.

Die Zusammensetzung der Segmente wurde wie beschrieben und der Unternehmensstrategie entsprechend modifiziert. Die Segmentberichterstattung wurde demzufolge auch für vergangene Perioden angepasst.

Zum 26. Mai 2005 hat sich die Grundlage der Konsolidierung geändert. Die EVOTEC NeuroSciences GmbH wurde zwischen dem 31. März 2004 und dem 26. Mai 2005 nach der Equity Methode konsolidiert. Seitdem wird sie wieder vollkonsolidiert. Aufgrund dessen ist der Abschluss nicht uneingeschränkt vergleichbar mit dem des Vorjahres. Nach Einschätzung des Vorstands wurden alle notwendigen Buchungen zur normalen Periodenabgrenzung vorgenommen.

Da der vorliegende Zwischenbericht nicht alle Informationen und Fußnoten enthält, die gemäß U.S.-GAAP für einen vollständigen Abschluss notwendig sind, sollte er zusammen mit dem geprüften Konzernabschluss und dem dazugehörigen Anhang für das Geschäftsjahr 2004 gelesen werden.

**„Forward Looking Statements“**

Diese Mitteilung enthält bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen. Diese in die Zukunft gerichteten Aussagen spiegeln die Meinung von Evotec zum Datum dieser Mitteilung wider. Die von Evotec tatsächlich erzielten Ergebnisse können von den Feststellungen in den zukunftsbezogenen Aussagen erheblich abweichen. Evotec ist nicht verpflichtet, in die Zukunft gerichtete Aussagen zu aktualisieren.