



## Evotec OAI AG, Erster Quartalsbericht 2005

**Für weitere Informationen:**

Anne Hennecke  
Investor Relations,  
Corporate Communications

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

Evotec OAI AG  
Schnackenburgallee 114  
D-22525 Hamburg  
www.evotecoai.com

Sehr geehrte Aktionäre,

2005 ist ein wichtiges Jahr in der Entwicklung von Evotec OAI, denn es ist das Jahr, in dem wir beginnen - entsprechend unserer Geschäftsstrategie - unsere eigene Wirkstoffentwicklung auszubauen. Wir sehen drei Hauptfaktoren, die künftig unseren Erfolg bestimmen:

- 1. Die Entwicklung einer nachhaltigen ZNS-Wirkstoffpipeline**
- 2. Ausbau und Pflege unserer exzellenten Kundenbeziehungen**
- 3. Cash-Generierung im Auftragsforschungsgeschäft, um die eigene Forschung finanziell zu unterstützen**

Diese drei Faktoren bestimmen auch die Gliederung unseres Berichts über die Fortschritte und Erfolge, die wir bereits im ersten Quartal erzielt haben.

## 1. Die Entwicklung einer nachhaltigen ZNS-Wirkstoffpipeline

Wir sind davon überzeugt, dass der Wert unseres Unternehmens maßgeblich davon abhängen wird, ob es uns gelingt eine dauerhaft tragfähige Pipeline eigener Arzneistoffkandidaten aufzubauen. Dies wird der Fall sein, wenn wir genügend viel versprechende Projekte gleichzeitig verfolgen, um die in unserer Branche üblichen Ausfallraten von klinischen Projekten verkraften zu können. Indem wir neue Wirkstoffe auf eigene Rechnung entdecken und bis zum Wirksamkeitsnachweis im Menschen entwickeln, nutzen wir unsere Forschungsplattform, unsere Erfahrung und unsere kritische Masse, die wir über viele Jahre im Servicegeschäft aufgebaut haben, für eine letztlich deutlich höhere Wertschöpfung. Wir glauben, dass diese Strategie so auch unseren Aktionären zugute kommen wird.

In diesem Sinne haben wir im ersten Quartal insbesondere Folgendes erreicht:

### **Übernahme von Evotec Neurosciences**

Am 6. März 2005 haben wir im Rahmen eines Aktientauschs 78% der Aktien von Evotec Neurosciences (ENS) erworben und verfügen seither über sämtliche Aktien des Unternehmens. Durch diese Transaktion haben wir eine viel versprechende Pipeline neuer Arzneistoffkandidaten sowie weltweit führende wissenschaftliche Expertise auf dem Gebiet der Erkrankungen des zentralen Nervensystems (ZNS) erhalten. Die wissenschaftliche Kompetenz von ENS wurde durch Partnerschaften mit weltweit führenden pharmazeutischen Unternehmen wie Boehringer Ingelheim und Takeda bereits gezeigt. ENS' ZNS-Programme und unsere industrielle, leistungsstarke Plattform zur Wirkstoffentwicklung ergänzen sich optimal und machen Evotec OAI zu einem vollständig integrierten Biotechnologie-Unternehmen. Wir verfügen über alle Voraussetzungen und Fähigkeiten, um unsere Strategie, eine nachhaltige ZNS-Pipeline aufzubauen, erfolgreich umzusetzen. Darüber hinaus wird unser Executive Committee durch Dr. John Kemp, dem früheren CEO von Evotec Neurosciences, verstärkt, einer wissenschaftlichen Persönlichkeit mit langjähriger Erfahrung und starker Erfolgsbilanz in der neurologischen Forschung bei renommierten Pharmaunternehmen wie Roche und Merck.

### **60 Mio. Euro an liquiden Mitteln, um die Pipeline vorzubringen und weiter auszubauen**

Darüber hinaus haben wir eine Reihe renommierter Investoren gewonnen, die sich dazu verpflichtet haben, Evotec OAI zusätzliche 27 Mio. Euro Eigenkapital im Rahmen einer PIPE-Transaktion ("Private Investment in a Public Entity") zur Verfügung zu stellen. Mit diesen Mitteln wollen wir vor allem den weiteren Ausbau der Pipeline von ENS finanzieren.

Insgesamt wird Evotec OAI nach Abschluss der ENS-Akquisition und nach dieser Barkapitalerhöhung (vorbehaltlich ihrer Genehmigung auf der Hauptversammlung am 7. Juni und nach anschließender Ausübungsfrist für die Bezugsrechte unserer Aktionäre) über Barreserven in Höhe von etwa

60 Mio. Euro verfügen. Durch Investition dieser Finanzmittel in unsere ZNS-Pipeline wollen wir folgende Ziele erreichen: Bis 2006 wollen wir zwei Substanzen in die klinische Entwicklung bringen und bis 2008 mindestens eine bis zum Wirksamkeitsnachweis im Menschen entwickeln und für die Auslizenzierung vorbereiten.

**Voraussichtlich  
bereits 2005 eine  
Substanz in der  
klinischen Phase I**

Wir bereiten uns darauf vor, dass Evotec OAI's Leitsubstanz ENS 101, ein oraler NR2B-Subtyp-spezifischer NMDA-Rezeptor-Antagonist, bereits gegen Ende des Jahres in die Phase I der klinischen Prüfung gelangt. Die dafür von den Zulassungsbehörden geforderten präklinischen Studien schreiten zügig voran. Gegenwärtig wird GMP-Material für die klinischen Studien synthetisiert.

**Deutlich verbesserte  
Wirksamkeit für  
Hauptkandidaten im  
Bereich  
Stoffwechsel-  
erkrankungen**

Unser Joint Venture mit DeveloGen auf dem Gebiet der Stoffwechselerkrankungen verläuft planmäßig. Drei Programme haben Leitstrukturen hervorgebracht, die chemisch validiert werden. Im laufenden Jahr konzentrieren wir uns in der Leitstruktur-Optimierung auf die am meisten versprechenden Projekte: P 070, ein Kinase-Programm gegen fortgeschrittene Fettleibigkeit und Typ II Diabetes im Frühstadium, und P 244, ein Synthase-Programm auf dem Gebiet der Fettleibigkeit. Bei dem am weitesten fortgeschrittenen Programm P 070 hat die Leitstruktur-Optimierung zu erheblichen Fortschritten geführt. Die Wirksamkeit für die entsprechende Substanzfamilie konnte deutlich verbessert und die Wirkung anschließend im Tiermodell demonstriert werden. Auch das zweite Programm (P 244) hat viel versprechende Verbindungen für *in vivo* Wirksamkeitsstudien hervorgebracht.

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

**Business  
Development-  
Management  
verstärkt**

Der zweite wichtige Faktor, der den Wert des Unternehmens bestimmt, ist unser hervorragendes Verhältnis zu unseren Kunden. Um sicherzustellen, dass wir auch künftig unsere engen Partnerschaften erfolgreich weiterentwickeln und den Anforderungen unserer Kunden stets mit höchster Qualität begegnen, haben wir Veränderungen im Management vorgenommen. Dr. Mark Ashton, der bislang President der Drug Discovery Services war, hat nun die Verantwortung für das Business Development des gesamten Servicegeschäfts übernommen. Er hat in den vergangenen zehn Jahren bei Evotec OAI sehr erfolgreich wissenschaftlich operative Erfahrung und fundiertes Wissen über unsere Kunden und unser Produkt- und Leistungsangebot gewonnen. Dies sind beste Voraussetzungen für höchste Standards im Umgang mit unseren Kunden. Dr. Mario Polywka, der bisher President der chemischen und pharmazeutischen Entwicklung war, ist nun für die gesamten Operations des Servicegeschäfts verantwortlich. Er hat in den letzten Jahren immer wieder bewiesen, dass er mit seinem bedingungslosen Engagement die Kunden dabei

unterstützen kann, ihre Termine und Meilensteine einzuhalten. Außerdem haben wir unser Führungsteam durch Jesper Wiklund, einen im Bereich Biotechnologie erfahrenen Business Development-Manager, ergänzt. Er wird für die Ein- und Auslizenzierung von Entwicklungsprojekten und Produkten verantwortlich sein. Jespers Aufgabe ist es, unsere präklinische und klinische Pipeline mit interessanten Projekten, die in unseren ZNS-Fokus passen, zu erweitern und durch die Auslizenzierung von klinischen Arzneistoffkandidaten an pharmazeutische Unternehmen Umsätze zu generieren.

**Servicegeschäft in  
Q1 mit 36%  
Wachstum  
gegenüber Q1 2004**

Der Markt für Auftragsforschung ist in einzelnen Bereichen nach wie vor sehr schwierig. Deshalb sind wir besonders stolz, im ersten Quartal eine Reihe umfangreicher neuer Kooperationen eingegangen zu sein. Insgesamt legten die Umsätze aus dem Servicegeschäft im Vergleich zum relativ schwachen ersten Quartal 2004 um beachtliche 36% zu. Auf der Grundlage dieser Entwicklung sind wir zuversichtlich, dass wir unsere Finanzziele für 2005 erreichen werden.

**Aufträge in  
chemischer  
Forschung trotz  
schwierigen  
Marktumfelds  
verlängert**

In der chemischen Forschung haben wir laufende Kooperationen mit **Solvay, Elixir, Vitex (vormals Panacos) und Chroma Therapeutics** verlängert und mit zwei japanischen Pharmaunternehmen neue Verträge abgeschlossen. Besonders hervorzuheben ist unsere umfangreiche Zusammenarbeit mit **Roche** auf dem Gebiet der medizinischen Chemie, die wir um zwölf Monate verlängert haben - wie am 13. April gemeldet.

**Chemische und  
pharmazeutische  
Entwicklung  
entwickelt sich  
positiv**

Im Bereich der chemischen und pharmazeutischen Entwicklung ist unsere Auftragslage besonders stark. Zwar konzentrieren sich unsere Kunden heute auf weniger Entwicklungsprogramme, die sie zügiger durchführen, um schneller zu marktfähigen Produkten zu gelangen, was in den vergangenen 24 Monaten unsere Wachstumsmöglichkeiten im Discovery Servicegeschäft begrenzt hat; als Folge dieses Trends sehen wir aktuell aber bessere Wachstumschancen für unser Development Servicegeschäft. Unsere Pharma- und Biotechnologie-Kunden machen unvermindert starken Gebrauch von unserer breiten Palette an Entwicklungsdienstleistungen - von der Synthese im Labormaßstab für präklinische Studien bis zur Herstellung von Wirkstoffen für zugelassene Arzneimittel. Im Jahre 2005 werden wir Wirkstoff-Lieferant für mehrere vermarktete Produkte unserer Kunden sein. Dies führt zu einem stetigen Produktionsgeschäft in unseren Pilotanlagen und einer deutlich besseren Auftragsvisibilität. Zu den Highlights im ersten Quartal zählen:

- die Validierung des Herstellungsprozesses von **AnorMEDs** Phase III-Substanz AMD 3100
- die chemische Entwicklung und Validierung des Herstellungsprozesses für eine Phase III-Substanz eines amerikanischen Biotechnologie-Unternehmens

- verschiedene Projekte für **Serono**, u.a. Produktionen im Labormaßstab sowie in größerem Maßstab in der Pilotanlage. Einige der klinischen Projekte mit Serono gehen auf Substanzen zurück, die Evotec OAI für Serono im Rahmen der 1998 unterzeichneten Wirkstoffforschungs-kooperation synthetisiert hat.

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

Der dritte Faktor, der den Wert des Unternehmens bestimmt, ist unsere Fähigkeit, in unserem Servicegeschäft Cash zu erwirtschaften, mit dem wir unsere eigenen Entwicklungsprogramme vorantreiben. Dies gelingt uns, wenn wir mit unseren Kunden einen stetigen profitablen Umsatzstrom erzielen und gleichzeitig durch Senkung der Kosten unsere Margen erhöhen.

#### **Umstrukturierung des Servicegeschäfts verbessert Kostenstruktur**

Umstrukturierungsmaßnahmen und Kostenmanagement haben unser Ergebnis im Servicegeschäft wesentlich verbessert. Wir haben unser Business Development-Team umstrukturiert und dabei einen noch stärkeren Fokus auf die Qualität unserer Kundenansprache gelegt. Indem einige unserer erfahrensten Mitarbeiter aus dem operativen Geschäft nun für Marketing und Vertrieb verantwortlich sind, können wir unsere Effizienz steigern. Darüber hinaus haben wir durch Umstrukturierungen unserer IT-Abteilung und unseres Managements in der chemischen und pharmazeutischen Entwicklung erhebliche Einsparungen erzielt. Auf Jahressicht haben wir damit unsere operativen Aufwendungen um bisher rund 1,5 Mio. Euro reduziert. Zudem haben wir unsere Ausgaben für Forschung und Entwicklung in Plattform-Technologie reduziert. Wir werden unser Programm zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung fortsetzen.

In unserem Servicegeschäft kamen wir ohne Abschreibung auf immaterielle Vermögensgegenstände mit -0,2 Mio. Euro operativem Ergebnis sehr nahe an den Break-Even.

#### **Pro-aktive Kommunikation zur Erläuterung der Unternehmens- strategie**

Mit der stärkeren Betonung des Aufbaus unserer eigenen nachhaltigen Pipeline verschiebt sich das Chancen/Risiko-Profil von Evotec OAI. Wir sind davon überzeugt, dass wir dadurch letztlich den Wert des Unternehmens deutlich steigern können. Um dieses Wertpotential greifbarer zu machen, ist die Kommunikation unserer Strategie gegenüber dem Kapitalmarkt von großer Bedeutung. Wir nehmen diese Aufgabe sehr ernst: Seit Anfang 2005 haben wir mit mehr als 40 Finanzanalysten und Investoren persönliche Gespräche geführt und an sieben Investorenkonferenzen teilgenommen. In den kommenden Monaten werden wir Evotec OAI auf folgenden Konferenzen präsentieren:

- IPMC 2005 Biotech/Healthcare, DVFA, Frankfurt, 10. Mai
- BioEquity Europe 2005, Zürich, 23. Mai
- Bio-Tech Israel 2005, Tel Aviv, 26. Mai
- 8<sup>th</sup> German Corporate Conference, Deutsche Bank, Frankfurt, 1. Juni
- Euro-Biotech Forum, Windhover, Paris, 3. Juni

## Finanzbericht

Bitte beachten Sie, dass in den heute berichteten Zahlen für das erste Quartal das Ergebnis der Evotec Neurosciences (ENS) für die gesamte Berichtsperiode noch als „Anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen“ im nicht operativen Ergebnis ausgewiesen ist. Infolge der Akquisition von ENS durch die Evotec OAI wird die ENS ab Mai 2005, d.h. nach Übertragung der Aktien und des Managements, im Konzernabschluss der Evotec OAI-Gruppe vollkonsolidiert.

**Umsatzsteigerung  
von 10%,  
Servicegeschäft:  
+36%**

Der Umsatz der Evotec OAI-Gruppe ist im ersten Quartal 2005 um 10% auf 15,9 Mio. Euro (2004: 14,4 Mio. Euro) gestiegen. Dies ist das Ergebnis einer starken Umsatzentwicklung im Geschäftsbereich Discovery and Development Services.

Das Geschäft im Bereich **Discovery and Development Services (DDS)** hat sich gegenüber dem ersten Quartal 2004 deutlich verbessert. Der Umsatz mit Drittunternehmen hat um 36% auf 13,5 Mio. Euro zugenommen (2004: 10,0 Mio. Euro). Das Wachstum wurde vorwiegend in der chemischen und pharmazeutischen Entwicklung (Chemical and Pharmaceutical Development) generiert. Hier hat sich der Umsatz gegenüber der Vergleichsperiode des Vorjahres nahezu verdoppelt. Die Situation des Forschungsservices (Discovery Services) ist im Vergleich zum Vorjahr stabil geblieben, was in dem aktuellen Marktumfeld als Erfolg zu bewerten ist.

Die Segmentumsätze innerhalb der Evotec OAI-Gruppe betragen 0,9 Mio. Euro. Sie resultieren aus Leistungen an unser Joint Venture im Bereich der Stoffwechselerkrankungen.

In unserem Geschäftsbereich **Discovery Programs Division (DPD)** haben wir im ersten Quartal 2005 keine Umsätze (2004: 0,9 Mio. Euro) verbucht. Ab Mai werden die Umsätze aus der eigenen Forschung von ENS im DPD-Segment ausgewiesen.

Im Geschäftsbereich **Tools and Technologies (Evotec Technologies)** betragen die Umsätze mit Drittunternehmen in den ersten drei Monaten 2005 2,3 Mio. Euro (2004: 3,4 Mio. Euro). Darin enthalten sind 0,4 Mio. Euro Umsatz aus dem per 1. Januar 2005 von Carl Zeiss übernommenen uHTS-Geschäft. Zu der schwachen Umsatzentwicklung im ersten Quartal hat die Entwicklung eines Upgrades unseres Zell-Analysators Opera™ beigetragen, der jetzt im zweiten Quartal 2005 eingeführt wurde. Wir beobachten bei Evotec Technologies jedoch eine gute, auch gegenüber Vorjahr bereits stabile Auftragsituation. Dies untermauert unsere Zuversicht auf ein insgesamt starkes Geschäftsjahr für Evotec Technologies.

**Kostenstruktur des operativen Geschäfts verbessert, Fokus im Servicegeschäft auf Cash-Generierung**

Die **Herstellkosten der Produktverkäufe** betragen im ersten Quartal 2005 10,6 Mio. Euro (2004: 9,0 Mio. Euro). Die Bruttomarge belief sich auf 33,2% im Vergleich zu 37,3% im ersten Quartal des Vorjahres. Diese scheinbar ungünstige Entwicklung stellt jedoch die zugrunde liegende operative Leistung nicht angemessen dar: Im vergangenen Jahr war die geplante Unterauslastung der Pilotanlage, die als „strategische Unterauslastung“ unter „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ verbucht wird, höher. Für dieses Jahr haben wir eine deutlich geringere strategische Unterauslastung der Anlagen geplant. Im ersten Quartal entsprach die Auslastung einer der Pilotanlagen jedoch – trotz einer starken Auftragslage - nicht in vollem Maße der erwarteten Auslastungssteigerung und führte daher zu einer schwachen Bruttomarge in diesem Bereich. Diese beeinträchtigte insgesamt die Marge des Servicegeschäfts. Ohne Berücksichtigung des Pilotanlagen-Geschäfts stieg die Bruttomarge der Evotec OAI-Gruppe um durchschnittlich 1%. Die Bruttomarge für den Geschäftsbereich Tools and Technologies (Evotec Technologies) war nach wie vor stark und betrug 57,4%. Damit sollte bei angenommener stärkerer Auslastung der Pilotanlagen im Gesamtjahr die negative Entwicklung der Bruttomarge nicht anhalten.

Die **Aufwendungen für Forschung und Entwicklung** schließen die Kosten für das DeveloGen-Joint Venture nicht ein. Sie sind in den ersten drei Monaten des Jahres um 36% gegenüber Vorjahr auf 2,5 Mio. Euro zurückgegangen (2004: 3,9 Mio. Euro). Dieser Rückgang ist zum einen das Ergebnis deutlich geringerer Forschungsaufwendungen im Bereich Discovery and Development Services (DDS): Unsere ausgereifte, vollständig integrierte Forschungsplattform erfordert nur noch ein geringeres Maß an Investitionen. Zum anderen hat die nicht erfolgte Konsolidierung der ENS-Forschungsaufwendungen (im Unterschied zum ersten Quartal 2004, als wir unsere Beteiligung an ENS noch vollkonsolidierten und erst dann reduzierten) zum Rückgang der Forschungsaufwendungen beigetragen.

Aufgrund steigender Investitionen in die eigene ZNS-Forschung und die erneute Konsolidierung von ENS ab Mai 2005 werden die Aufwendungen der Evotec OAI-Gruppe für Forschung und Entwicklung für das Gesamtjahr 2005 jedoch steigen.

Die Aufwendungen für unsere Forschungsprogramme im Bereich der Stoffwechselerkrankungen mit DeveloGen betragen 0,6 Mio. Euro. Die im Zusammenhang mit den DeveloGen-Programmen stehenden Aufwendungen sind als „Anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen“ im nicht-operativen Ergebnis verbucht.

Die **Vertriebs- und Verwaltungskosten** haben im ersten Quartal 2005 um 11% auf 4,5 Mio. Euro (2004: 5,0 Mio. Euro) abgenommen. Der Rückgang ist vor allem das Ergebnis unserer Kostenkontrolle sowie von Umstrukturierungen im Bereich IT und im Vertriebs- und Marketing-

Management. Zudem waren im Gegensatz zur Vergleichsperiode des Vorjahres die Vertriebs- und Verwaltungskosten von Evotec Neurosciences nicht vollkonsolidiert.

**Ergebnisse:  
Operatives Ergebnis  
um 32% verbessert**

Infolge der geringeren Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen und Vertriebs- und Verwaltungskosten sowie niedrigerer sonstiger betrieblicher Aufwendungen nach der Wertberichtigung im vierten Quartal 2004 hat sich das **operative Ergebnis** für das erste Quartal 2005 um 32% auf -4,8 Mio. Euro (2004: -7,1 Mio. Euro) verbessert. Ohne Berücksichtigung der Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände betrug das operative Ergebnis -2,3 Mio. Euro (2004: -4,5 Mio. Euro). Für den Geschäftsbereich Discovery and Development Services erreichte es mit -0,2 Mio. Euro nahezu den Break-Even.

Der **Nettoverlust** verbesserte sich auf 4,7 Mio. Euro (2004: 6,2 Mio. Euro). Der **Verlust pro Aktie** betrug für das erste Quartal 2005 0,12 Euro (2004: 0,17 Euro).

Der Steuerertrag betrug 1,1 Mio. Euro. Dem liegen ein latenter Steuerertrag in Höhe von 0,4 Mio. Euro in England sowie der latente Steuerertrag aus akquisitionsbedingten Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 0,7 Mio. Euro zugrunde.

Das **EBITDA** (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) verbesserte sich im ersten Quartal 2005 um 64% auf -1,0 Mio. Euro (2004: -2,7 Mio. Euro), trotz nahezu unveränderter Investitionen in unserem Geschäftsbereich Discovery Programs Division.

**Segmentbericht-  
erstattung**

**Discovery and Development Services**

Angaben in TEUR	01-03/2005	01-03/2004	Δ in %
Umsatzerlöse	14.412	11.085	30,0
– davon mit Drittunternehmen	13.542	9.996	35,5
Rohertrag	4.326	3.736	15,8
Bruttomarge	30,0%	33,7%	
- Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	849	2.389	-64,5
- Vertriebs- und Verwaltungskosten	3.155	3.464	-8,9
- Sonstige betriebliche Aufwendungen	557	946	-41,1
- Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	2.420	2.458	-1,5
Betriebsgewinn/-verlust	-2.655	-5.521	51,9
Betriebsgewinn/-verlust vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	-235	-3.063	92,3

### Discovery Programs Division

Angaben in TEUR	01-03/2005	01-03/2004	Δ in %
Umsatzerlöse	-	927	-100,0
– davon mit Drittunternehmen	-	925	-100,0
Rohertrag	-	348	-100,0
Bruttomarge	-	37,6%	
- Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	311	713	-56,4
- Vertriebs- und Verwaltungskosten	399	559	-28,6
- Sonstige betriebliche Aufwendungen	-	-	-
- Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	-	59	-100,0
Betriebsgewinn/-verlust	-710	-983	27,8
Betriebsgewinn/-verlust vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	-710	-924	23,2

### Tools and Technologies

Angaben in TEUR	01-03/2005	01-03/2004	Δ in %
Umsatzerlöse	2.429	3.602	-32,6
– davon mit Drittunternehmen	2.310	3.440	-32,8
Rohertrag	1.394	1.938	-28,1
Bruttomarge	57,4%	53,8%	
- Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	1.752	1.569	11,7
- Vertriebs- und Verwaltungskosten	1.012	1.039	-2,6
- Sonstige betriebliche Aufwendungen	-	-	-
- Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	283	201	40,8
Betriebsgewinn/-verlust	-1.653	-871	-89,8
Betriebsgewinn/-verlust vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	-1.370	-670	-104,5

### Investitionen

Evotec OAI hat im ersten Quartal 2005 1,4 Mio. Euro (2004: 0,6 Mio. Euro) in Anlagevermögen investiert. Ein wesentlicher Anteil ist auf neue Einrichtungen unserer schnell wachsenden Tochtergesellschaft ProPharma in Schottland entfallen. Zusätzlich hat Evotec OAI immaterielle Vermögensgegenstände im Wert von 1,6 Mio. Euro akquiriert, die vor allem Technologieentwicklungen und neue Kundenverträge aus der Akquisition des uHTS-Geschäfts von Carl Zeiss durch Evotec Technologies beinhalten.

**Cashflow und liquide Mittel**

Der Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit der ersten drei Monate dieses Jahres war positiv. Er betrug 3,3 Mio. Euro (2004: -2,7 Mio. Euro). Die Verbesserung resultiert maßgeblich aus dem reduzierten operativen Verlust sowie einer Abnahme des „working capital“ um 3,9 Mio. Euro. Wie erwartet sind die Forderungen von ihrem hohen Dezember-Niveau um 5,6 Mio. Euro auf 10,2 Mio. Euro zurückgegangen. Gleichzeitig haben Lagerbestände um 3,3 Mio. Euro auf 13,4 Mio. Euro zugenommen. Sie beinhalten einen Aufbau in unserem Servicegeschäft, da aufgrund unseres starken Dezembergeschäfts die Bestände zum Jahresende auf ein niedriges Niveau zurückgegangen waren. Hinzu kommen Geräte und Ersatzteile aus der Akquisition des uHTS-Geschäfts von Carl Zeiss. Diese Akquisition führte auch zu einem Anstieg unserer Verbindlichkeiten. Sie nahmen insgesamt um 3,1 Mio. Euro auf 7,9 Mio. Euro zu.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit belief sich auf -3,6 Mio. Euro (2004: -0,9 Mio. Euro). Er beinhaltet zusätzlich zu den höheren Investitionen auch die Forschungsaufwendungen im Rahmen unseres Joint Venture mit DeveloGen in Höhe von 0,6 Mio. Euro. Per 31. März 2005 betragen die liquiden Mittel der Evotec OAI-Gruppe 15,5 Mio. Euro, nahezu unverändert gegenüber dem 31. Dezember 2004 (15,3 Mio. Euro).

**Personal und Management**

Per 31. März 2005 waren 625 Mitarbeiter bei Evotec OAI beschäftigt. Der Personalrückgang gegenüber Ende 2004 (646) resultiert aus den oben beschriebenen Umstrukturierungsmaßnahmen und daraus, dass zeitlich befristete Arbeitsverträge, die für die Spitzen-Auslastung im vierten Quartal 2004 geschlossen wurden, nicht mehr verlängert wurden.

**Aktienoptionsprogramme**

Im ersten Quartal 2005 hat Evotec OAI 120.000 Aktienoptionen zu einem Ausübungspreis von 3,61 Euro ausgegeben. Per 31. März 2005 betrug die Gesamtanzahl der ausgegebenen Aktienoptionen, die für zukünftige Ausübungen verfügbar sind, 2.660.908 (ca. 7% des Grundkapitals). Die Optionsaufwendungen werden gemäß des APB 25 Preismodells erfasst.

**Prognose für 2005 bestätigt**

Nach Ablauf des ersten Quartals 2005, bestätigen wir die am 22. März 2005 abgegebene Prognose für das Geschäftsjahr 2005:

Für die Evotec OAI-Gruppe prognostizieren wir ein Umsatzwachstum von bis zu 5% für das Gesamtjahr 2005. Entsprechend unserer Strategie werden wir einen größeren Teil der Kapazitäten in der eigenen Forschung einsetzen und nicht den Umsatz mit Drittunternehmen in der Auftragsforschung maximieren. Das Umsatz- und Auftragsbuch für 2005 entwickelt sich weiter positiv und untermauert damit unsere Prognosen. Im April betrug es 56 Mio. Euro. Das entspricht einem Wachstum von 19% gegenüber 2004 (April 2004: 47 Mio. Euro).

Wir erwarten, dass die Umsätze mit Drittunternehmen im Bereich Discovery and Development Services (DDS) ungefähr das Vorjahresniveau erreichen

werden (2004: 54 Mio. Euro). Dabei ist zu berücksichtigen, dass der zugrunde liegende Wachstumstrend in diesem Geschäftsbereich zum Teil dadurch verdeckt sein wird, dass Service-Umsätze mit Evotec Neurosciences (ENS) infolge der vollständigen Übernahme nicht mehr als externe Umsätze ausgewiesen werden.

Auf Basis dieser Umsatzprognose, einer besseren Kapazitätsauslastung in der chemischen und pharmazeutischen Entwicklung und der Ergebnisse unseres Restrukturierungsprogrammes gehen wir davon aus, dass das operative Ergebnis, vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände, im Bereich DDS ungefähr ein Break-even erreichen wird. Wir freuen uns, dass die Ergebnisse des ersten Quartals 2005 diese Prognose unterstützen.

Mit der Implementierung unserer Strategie, ZNS-Arzneistoffkandidaten zu entwickeln, werden die F&E-Aufwendungen der Evotec OAI-Gruppe deutlich ansteigen. Wir planen, mindestens 12-14 Mio. Euro in interne Wirkstoffforschungs- und -entwicklungsprogramme zu investieren, einschließlich unseres Beitrags zum Joint Venture mit DeveloGen. Dieses Investitionsniveau in unsere eigene Pipeline wird zwar unsere Profitabilität kurzfristig reduzieren, sollte aber unser mittel- und langfristiges Wertschöpfungspotential deutlich erhöhen. Evotec OAI erwartet, bereits 2006 zwei Produkte in den klinischen Studien zu haben und bis 2008 mindestens eine Substanz bis zum Wirksamkeitsnachweis im Menschen und somit reif für die Auslizenzierung entwickelt zu haben.

### Anteilsbesitz der Organe der Evotec OAI AG

	Aktienbestand	Aktienoptionen
<b>Vorstand</b>		
Jörn Aldag	298.056	222.600
Dr Dirk H. Ehlers	4.540	111.500
Dr Ian Hunneyball	0	73.500
<b>Aufsichtsrat</b>		
Prof Dr Heinz Riesenhuber	110.400	0
Peer Schatz	3.892	0
Dr Pol Bamelis	1.500	0
Dr Karsten Henco	1.328.190	26.732
Dr Edwin Moses	313.058	15.000
Mary Tanner	0	0

31. März 2005

Gemäß §15a Wertpapierhandelsgesetz weist die obige Tabelle zum 31. März 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 OAI AG und Tochtergesellschaften

Angaben in TEUR	Forschungs- und Entwicklungsservice	Forschungs- programme	Instrumente und Technologien	Konsolidierung
Umsatzerlöse:				
–Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung	151	-	2.429	-119
–Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung	14.261	-	-	-870
<b>Umsatzerlöse, gesamt</b>	<b>14.412</b>	<b>-</b>	<b>2.429</b>	<b>-989</b>
– Herstellkosten der Produktverkäufe	10.086	-	1.035	-525
<b>Rohertrag</b>	<b>4.326</b>	<b>-</b>	<b>1.394</b>	<b>-464</b>
– Forschung und Entwicklung	849	311	1.752	-414
–Vertriebs- und Verwaltungskosten	3.155	399	1.012	-69
–Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	2.420	-	283	-198
– Sonstige betriebliche Aufwendungen	557	-	-	-
<b>Betriebsverlust</b>	<b>-2.655</b>	<b>-710</b>	<b>-1.653</b>	<b>217</b>

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

Angaben in TEUR außer Angaben zu Aktien			
	01-03/2005	01-03/2004	Δ in %
<b>Umsatzerlöse:</b>			
– Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung	2.461	3.456	-28,8
– Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung	13.391	10.905	22,8
<b>Umsatzerlöse, gesamt</b>	<b>15.852</b>	<b>14.361</b>	<b>10,4</b>
– Herstellkosten der Produktverkäufe	10.596	9.001	17,7
<b>Rohertrag</b>	<b>5.256</b>	<b>5.360</b>	<b>-1,9</b>
– Forschung und Entwicklung	2.498	3.911	-36,1
– Vertriebs- und Verwaltungskosten	4.497	5.035	-10,7
– Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	2.505	2.520	-0,6
– Sonstige betriebliche Aufwendungen	557	946	-41,1
<b>Betriebsgewinn/-verlust</b>	<b>-4.801</b>	<b>-7.052</b>	<b>31,9</b>
– Zinserträge und -aufwendungen	-109	3	
– Beteiligungserträge	-	-	-
– Anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen	-938	-1.072	-12,5
– Fremdwährungsgewinne (-verluste), netto	-242	45	-637,8
– Sonstige nichtbetriebliche Erträge, netto	324	252	28,6
<b>Gewinn/Verlust vor Ertragssteuern und Anteile von Minderheitsgesellschaftern</b>	<b>-5.766</b>	<b>-7.824</b>	<b>26,3</b>
Steuerertrag	1.093	1.583	-31,0
Außerordentliche Erträge (Aufwendungen)	-	-	-
<b>Gewinn/Verlust vor Minderheitsgesellschaftern</b>	<b>-4.673</b>	<b>-6.241</b>	<b>25,1</b>
Anteile von Minderheitsgesellschaftern	-67	62	-208,1
<b>Nettoergebnis/Fehlbetrag</b>	<b>-4.740</b>	<b>-6.179</b>	<b>23,3</b>
<hr/>			
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	-0,12	-0,17	
Ergebnis je Aktie (verwässert)	-	-	
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert)	38.010.130	35.510.130	
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien (verwässert)	-	-	
<hr/>			
Abschreibungen auf Sachanlagen, enthalten in den operativen Aufwendungen	2.234	2.533	

## Zusammenfassung der Konzernbilanzen nach US-GAAP

### Evotec OAI AG und Tochtergesellschaften

Angaben in TEUR	31.03.2005	31.12.2004	Δ in %
<b>Aktiva</b>			
<b>Kurzfristige Vermögensgegenstände:</b>			
– Schecks, Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	15.536	15.277	1,7
– Wertpapiere		-	-
– Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	9.793	14.689	-33,3
– Forderungen gegen verbundene Unternehmen	290	183	58,5
– Forderungen gegen nahestehende Personen	79	852	-90,7
– Vorräte	13.367	10.080	32,6
– Aktive latente Steuern	102	99	3,0
– Kurzfristige Steuerforderungen	721	620	16,3
– Rechnungsabgrenzungen und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	4.303	3.149	36,6
<b>Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt</b>	<b>44.191</b>	<b>44.949</b>	<b>-1,7</b>
Beteiligungen	2.461	2.796	-12,0
Sachanlagevermögen, netto	42.019	41.545	1,1
Immaterielle Vermögensgegenstände ohne Firmenwerte, netto	6.729	7.507	-10,4
Ausleihungen	-	-	-
Firmenwerte, netto	43.048	41.685	3,3
Latente Steuern	-	-	-
Sonstige langfristige Vermögensgegenstände	52	52	0,0
<b>Aktiva, gesamt</b>	<b>138.500</b>	<b>138.534</b>	<b>0,0</b>
<b>Passiva</b>			
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten:</b>			
– Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Leasing von Anlagen	897	786	14,1
– Kurzfristiger Anteil eines langfristigen Kredits	1.335	1.240	7,7
– Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.873	4.679	68,3
– Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen	1	117	-99,1
– Erhaltene Anzahlungen	708	609	16,3
– Rückstellungen	6.647	7.042	-5,6
– Rechnungsabgrenzungen	4.502	4.833	-6,8
– Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten	-	7	-100,0
– Latente Steuern	-	-	-
– Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.756	1.573	11,6
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt</b>	<b>23.719</b>	<b>20.886</b>	<b>13,6</b>
Langfristiger Kredit	9.682	9.591	0,9
Langfristige Verbindlichkeiten aus Leasing von Anlagen	2.086	2.055	1,5
Passive latente Steuern	1.438	2.466	-41,7

Rechnungsabgrenzungen	813	845	-3,8
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	108	107	0,9
Ausgleichsposten Anteile Dritter	641	574	11,7
<b>Eigenkapital:</b>			
– Gezeichnetes Kapital	38.010	38.010	0,0
– Kapitalrücklage	550.543	550.533	0,0
– Eigene Anteile	-	-	-
– Bilanzgewinn/Bilanzverlust	-452.191	-447.451	1,1
– „Other comprehensive income/loss“	-36.349	-39.082	-7,0
– Eigenkapital	100.013	102.010	-2,0
<b>Passiva, gesamt</b>	<b>138.500</b>	<b>138.534</b>	<b>0,0</b>

**Zusammenfassung**  
**Der Konzern-Cashflow-Rechnungen nach US-GAAP**  
 Evotec OAI AG und Tochtergesellschaften

Angaben in TEUR	31.03.2005	31.03.2004
<b>Cashflow der laufenden Geschäftstätigkeit:</b>		
Jahresfehlbetrag	-4.740	-6.179
Anpassung des Jahresfehlbetrages an die Mittelverwendung für die laufende Geschäftstätigkeit	4.663	4.450
Veränderungen der Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten	3.387	-978
<b>Nettomittelzufluss (-abfluss) aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>	<b>3.310</b>	<b>-2.707</b>
<b>Cashflow der Investitionstätigkeit:</b>		
Erwerb von Wertpapieren	-	-
Erwerb von Beteiligungen	-603	-1.006
Erwerb von Sachanlagevermögen	-1.395	-593
Erwerb von immateriellen Vermögensgegenständen	-1.631	-1
Erlös aus Veräußerung von Sachanlagen	20	3
Erlös aus Veräußerung von Beteiligungen	-	-
Erlös aus Veräußerung von Wertpapieren	-	732
<b>Nettomittelzufluss (-abfluss) aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>-3.609</b>	<b>-865</b>
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit:</b>		
Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen	-	-
Einzahlungen aus Aufnahme von Bankkrediten	2.547	1.864
Tilgung von Bankkrediten	-2.452	-993
<b>Nettomittelzufluss (-abfluss) aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>95</b>	<b>871</b>
<b>Nettoerhöhung (-verringerung) der Liquidität</b>	<b>-204</b>	<b>-2.701</b>
Fremdwährungsdifferenz	463	273
Liquidität am Anfang des Geschäftsjahres	15.277	18.763
<b>Liquidität per 31. März</b>	<b>15.536</b>	<b>16.335</b>
<b>Liquidität und Wertpapiere per 31. März</b>	<b>15.536</b>	<b>16.335</b>

## Entwicklung des Konzerneigenkapitals nach US-GAAP

### Evotec OAI AG und Tochtergesellschaften

Angaben in TEUR außer Angaben zu Aktien	Gezeichnetes Anteile	Kapital Betrag	Kapital- rücklage	Abgegrenzter Aufwand aus Aktien- optionsplan	Fremd- währungs- umrechnung	Unrealisierte Gewinne (Verluste) auf Wertpapiere	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	26	-	-	-	31
Eigenkapital in ENS	-	-	5.475	-	-	-	-	5.475
<b>„Comprehensive loss“:</b>								
- Fremdwährungs- umrechnung	-	-	-	-	9.612	-	-	9.612
- Unrealisierte Gewinne auf available-for-sale Wertpapiere	-	-	-	-	-	-	-	-
- Jahresfehlbetrag	-	-	-	-	-	-	-6.179	-6.179
<b>„Comprehensive loss“, gesamt</b>								<b>3.433</b>
<b>Stand zum 31. März 2004</b>	<b>35.510.130</b>	<b>35.510</b>	<b>545.515</b>	<b>-124</b>	<b>-30.434</b>	-	<b>-369.427</b>	<b>181.040</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>
Kapitalerhöhung	-	-	-	-	-	-	-	-
Aktienoptionsplan	-	-	10	1	-	-	-	11
<b>„Comprehensive loss“:</b>								
- Fremdwährungs- umrechnung	-	-	-	-	2.732	-	-	2.732
- Jahresfehlbetrag	-	-	-	-	-	-	-4.740	-4.740
<b>„Comprehensive loss“, gesamt</b>								<b>-2.008</b>
<b>Stand zum 31. März 2005</b>	<b>38.010.130</b>	<b>38.010</b>	<b>550.543</b>	<b>-76</b>	<b>-36.273</b>	-	<b>-452.191</b>	<b>100.013</b>

**Grundlage für die Erstellung des Quartalsabschlusses**

Der vorliegende Quartalsabschluss der Evotec OAI AG wurde gemäß den in den USA allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen (Generally Accepted Accounting Principles – „U.S.-GAAP“) – für die Zwischenberichterstattung erstellt. Die Rechnungslegungsgrundsätze zur Erstellung dieses Zwischenberichts sind die gleichen, die auch der Erstellung des geprüften Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr 2004 zugrunde gelegen haben. Zum 31. März 2004 hat sich die Grundlage der Konsolidierung geändert. Die EVOTEC NeuroSciences GmbH wird seitdem nach der Equity Methode konsolidiert. Aufgrund dessen ist die Gewinn- und Verlustrechnung nicht uneingeschränkt vergleichbar mit der zum 31. März 2004. Nach Einschätzung des Vorstands wurden alle notwendigen Buchungen zur 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 Jahresabschluss 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 OAI zum Datum dieser Mitteilung wider. Die von Evotec OAI tatsächlich erzielten Ergebnisse können von den Feststellungen in den zukunftsbezogenen Aussagen erheblich abweichen. Evotec OAI ist nicht verpflichtet, in die Zukunft gerichtete Aussagen zu aktualisieren.