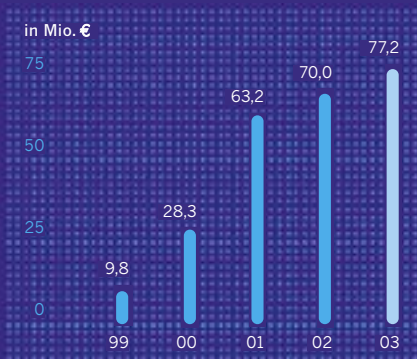


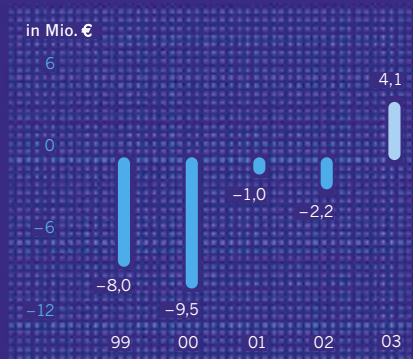
value
innovation
speed
superior steps
commitment
productivity
trust

Evotec OAI AG	Seite		2002	2003	Δ 03 02 in %
Ergebnis					
Umsatz	23	T€	69.995	77.228	10,3
F&E-Aufwand	24	T€	23.012	15.466	-32,8
Operativer Verlust*	23	T€	14.105	5.106	-63,8
Fehlbetrag	24	T€	131.630	14.242	-89,2
EBITDA	25	T€	-2.221	4.086	284,0
Cashflow	25	T€	5.313	-1.333	-125,1
Bilanz					
Eigenkapital	26	T€	195.407	172.101	-11,9
Investitionen**	25	T€	7.327	14.204	93,9
Cash inklusive Wertpapiere	26	T€	21.308	19.471	-8,6
Bilanzsumme	26	T€	241.042	220.919	-8,4
Mitarbeiter					
Mitarbeiter am 31. Dezember	53		635	644	1,4
Pro Aktie					
Ergebnis	25	€	-3,71	-0,40	89,2

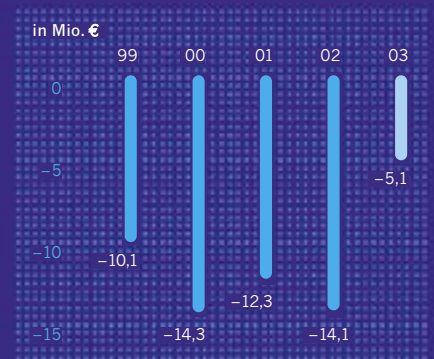
Umsatz
Prognose erfüllt



EBITDA
Erstmals in der Firmengeschichte positiv



Operatives Ergebnis*
Deutliche Verbesserung durch geplante Kosteneinsparung



* vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Wertberichtigung
 ** Kauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögensgegenständen, ohne Finanzierungs-Leasing

Synergetische Partnerschaften

Seit Beginn ihrer Geschichte hat die Menschheit ständig neues Wissen produziert und sich so weiterentwickelt. Die Nutzung von Synergien war dabei stets ein effektiver Motor für den Fortschritt. Darauf bauen wir bei Evotec OAI auch heute: In unseren Kooperationen verfolgen wir einen **synergetischen** Ansatz. Wir ergänzen die Fähigkeiten unserer Kunden, um etwas Neues zu schaffen, das keinem der Partner allein möglich wäre.

Bei Evotec OAI wissen wir aus Erfahrung, dass eine synergetische Zusammenarbeit nur erfolgreich sein kann, wenn sie auf **Partnerschaft** beruht. Das Wort Partnerschaft geht auf das altfranzösische »parçonier« zurück, das im Englischen über »parcener« zu »partner« wurde. Ursprünglich ist ein Partner ein »Teilhhaber«, der »An-teil« hat am anderen, indem er mit dessen Augen sieht und dabei wahrnimmt, was ihm sonst verborgen bliebe. Nur aus diesem Blickwinkel heraus können wir einschätzen, wie unsere Kunden uns und unsere Arbeit sehen, um mehr als nur gute Arbeit zu leisten: Wir übernehmen einen Teil der Verantwortung für die erzielten Ergebnisse, denn nur durch ein solches Verantwortungsgefühl entsteht Vertrauen.

Unsere Mitarbeiter haben Hunderte von Jahren an Erfahrung mit Forschungsarbeit für Kunden. So haben sie gelernt, ein derartiges **Vertrauensverhältnis** aufzubauen. Dieses Vertrauen führt zu einer offenen Kommunikation, die uns dabei hilft, in der Forschung zügiger voranzukommen und damit die Produktivität unserer Kunden zu steigern. Wenn diese eine solche Partnerschaft erleben und wenn es uns manchmal sogar gelingt, Wünsche zu erfüllen, bevor sie ausgesprochen werden, dann haben wir echte Werte geschaffen und sind mit unserer Arbeit zufrieden – erst dann.

Discovery and Development Services (DDS)

- > Führender Anbieter integrierter Forschungs-|Entwicklungslösungen
- > Erstklassige Kompetenz in Assay-Entwicklung, Screening, Chemie
- > Portfolioerweiterung: Strukturbioogie, Computer-Chemie, ADMET
- > Etablierte, wachsende Kundenbasis; viele Folgeaufträge
- > Zahlreiche Geschäftsabschlüsse trotz schwierigem Marktumfeld
- > 17% Wachstum währungsbereinigt, positives operatives Ergebnis**
- > Neues Forschungsgebäude in Oxford unterstützt weitere Expansion

Discovery Programs Division (DPD)

- > Interne Entwicklung von Arzneistoffkandidaten zur Auslizenzierung
- > Nutzen der leistungsstarken »Forschungs-|Entwicklungsfabrik« DDS
- > Start von Forschungsprojekten: ZNS und Stoffwechselerkrankungen
- > Allianz mit DeveloGen im Bereich Stoffwechselerkrankungen
- > 20-Mio.-€-Vertrag mit Takeda im Bereich Alzheimer
- > ENS hat 5 ZNS-Substanzen von Roche einlizenziert
- > ENS auf Venture-Capital-Finanzierungsrunde vorbereitet

Tools and Technologies (ET)

- > Anbieter hochwertiger Geräte und Technologien für Life Sciences
- > Evotec Technologies: erstes Jahr als eigenständige Gesellschaft
- > Zwei neue Laborgeräte eingeführt: Elektra und Clarina II
- > Erfolgreiche Kooperationen mit Pfizer und Olympus fortgesetzt
- > Zahlreiche Partnerschaften mit Neukunden eingegangen
- > Herausragendes Umsatzwachstum von 64%
- > Pfizer hält jetzt 10%-Anteil an Evotec Technologies

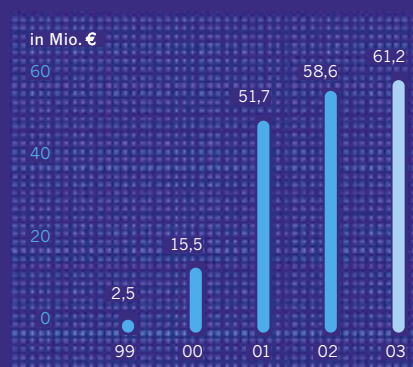
Die wichtigsten Kennzahlen DDS

		2002*	2003	Δ 03 02 in %
Umsatz	T€	58.588	61.214	4,5
– davon mit Drittunternehmen	T€	58.588	58.582	0,0
Bruttomarge	%	40,7	39,1	–
Operatives Ergebnis	T€	–133.373	–10.422	92,2
Operatives Ergebnis**	T€	–12.426	9	–
F&E-Ausgaben	T€	15.213	8.112	–46,7
Abschreibungen auf Sachanlagen und Umlaufvermögen	T€	10.558	9.319	–11,7
Mitarbeiter (ohne »Overhead«) am 31. Dezember		458	440	–3,9

* im Jahr 2002 war DPD im Geschäftsbereich DDS enthalten

** vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Wertberichtigung

Umsatz



Die wichtigsten Kennzahlen DPD

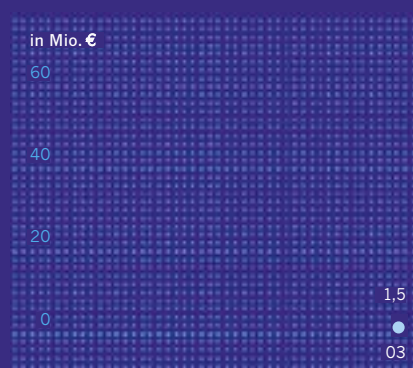
		2002*	2003	Δ 03 02 in %
Umsatz	T€	–	1.479	–
– davon mit Drittunternehmen	T€	–	1.464	–
Bruttomarge	%	–	55,7	–
Operatives Ergebnis	T€	–	–5.356	–
Operatives Ergebnis**	T€	–	–5.301	–
F&E-Ausgaben***	T€	–	4.324	–
Abschreibungen auf Sachanlagen und Umlaufvermögen	T€	–	425	–
Mitarbeiter (ohne »Overhead«) am 31. Dezember		–	28	–

* im Jahr 2002 war DPD im Geschäftsbereich DDS enthalten

** vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Wertberichtigung

*** exklusive 1,4 Mio. € F&E-Aufwand DeveloGen Joint Venture

Umsatz

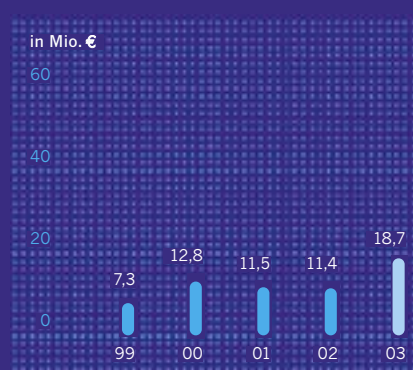


Die wichtigsten Kennzahlen ET

		2002	2003	Δ 03 02 in %
Umsatz	T€	11.407	18.668	63,7
– davon mit Drittunternehmen	T€	11.407	17.197	50,7
Bruttomarge	%	67,0	43,7	–
Operatives Ergebnis	T€	–2.139	–1.140	46,7
Operatives Ergebnis*	T€	–1.678	–161	90,4
F&E-Ausgaben	T€	7.799	5.043	–35,3
Abschreibungen auf Sachanlagen und Umlaufvermögen	T€	547	1.030	88,3
Mitarbeiter (ohne »Overhead«) am 31. Dezember		88	84	–4,5

* vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Wertberichtigung

Umsatz



Vertragsabschlüsse 2003

Im Jahr 2003 haben wir unsere Position als bevorzugter Partner in Wirkstoffforschung und -entwicklung weiter gestärkt und im Wettbewerbsvergleich die größte Anzahl an Kooperationen bekannt gegeben. Neue veröffentlichte Verträge sind unten aufgeführt.

Oxagen

Evotec OAI wird mit ihrem Know-how über den voll integrierten Wirkstoffforschungsprozess chemische Substanzen identifizieren, die mit einem von Oxagens Targets interagieren.

KeyNeurotek | Institut für Medizintechnologie Magdeburg (IMTM)

Evotec OAI verkündet Wirkstoffforschungsabkommen zur Identifizierung von Arzneistoffkandidaten zur Behandlung von Erkrankungen des zentralen Nervensystems sowie Autoimmun-, allergischen oder dermatologischen Erkrankungen.

Euroscreen

Evotec OAI und Euroscreen profitieren von Synergien aus der gemeinsamen Nutzung ihrer jeweiligen GPCR-Expertise.

Novartis

Evotec OAI und Novartis Pharma unterzeichnen Assay-Entwicklungs- und Screening-Vertrag, um Arzneistoffkandidaten für mehrere Targets von Novartis zu identifizieren.

Januar

Psychiatric Genomics

Psychiatric Genomics wählt Evotec OAI zum strategischen Partner in der Erforschung und Entwicklung von Wirkstoffen zur Behandlung von psychiatrischen Erkrankungen. Drei-Jahres-Vertrag regelt Einsatz von Evotec OAI's erstklassigem Know-how in der medizinischen Chemie und integrierten ADMET-Profilierung.

Dynogen

Evotec OAI schließt einen Drei-Jahres-Vertrag über Wirkstoffforschungs- und -entwicklungsdienstleistungen ab. Dynogen wird mit Hilfe von Evotec OAI's Expertise in Biologie und Chemie neurologisch wirksame Verbindungen zur Behandlung von Harnwegs- sowie Magen- und Darmerkrankungen identifizieren und weiterentwickeln.

März

British Biotech

In Ergänzung zu ihrem Zusammenschluss mit RiboTargets überträgt British Biotech 17 Forschungswissenschaftler und gliedert Aktivitäten in der medizinischen Chemie und biologischen Forschung für ihre Forschungsprogramme in den Bereichen bakterieller Infektionen und entzündlicher Erkrankungen an Evotec OAI aus.

April

Mai

Artesian Therapeutics

Evotec OAI und Artesian schließen einen Drei-Jahres-Servicevertrag in der Wirkstoffforschung, um chemische Substanzen zur Behandlung der Herzinsuffizienz zu optimieren.

Axxima Pharmaceuticals

Evotec OAI unterzeichnet Abkommen in der medizinischen Chemie mit Axxima Pharmaceuticals, um chemische Leitstrukturen für eines von Axximas vielversprechendsten Kinase-Targets zu entwerfen und zu synthetisieren.

DeveloGen

Evotec OAI und DeveloGen schließen strategische Allianz in der Wirkstoffforschung und -entwicklung zur Behandlung von metabolischen Erkrankungen. Beide Partner werden Erfolg und Risiko gleichwertig teilen und dank ihrer Synergieeffekte zügig wirksame und vielversprechende Produktkandidaten hervorbringen, um die klinischen Pipelines potentieller Partner zu füllen.

Juni

August

September

Oktober

Takeda Chemical Industries

Evotec Neurosciences (ENS) und Takeda geben eine sich über vier Jahre erstreckende Zusammenarbeit bekannt, um neuartige Targets unter Berücksichtigung unterschiedlicher Aspekte für die Ursache und das Fortschreiten der Alzheimer'schen Erkrankung zu identifizieren und zu validieren. Ziel ist es, innovative Arzneistoffe zu entwickeln. ENS wird von Takeda eine Vergütung von bis zu 20 Mio. € erhalten sowie darüber hinaus umfangreiche Meilensteinzahlungen für die erfolgreiche klinische Entwicklung von Wirkstoffen, die gegenüber diesen Targets eine positive Wirkung zeigen.

Biofrontera

Evotec OAI und Biofrontera schließen Vereinbarung zur Vermarktung von Naturstoffen für die Arzneimittelforschung.

Roche

Evotec OAI und Roche erweitern ihre Partnerschaft um die Zusammenarbeit auf dem Gebiet der medizinischen Chemie zur Identifizierung von Leitstrukturen für eines von Roches Krebstargets und deren Optimierung für die klinische Erprobung.

Die wichtigsten Kennzahlen

Überblick über unsere Segmente

Synergetische Partnerschaften

Vertragsabschlüsse 2003

06 An unsere Aktionäre

09 Unsere Strategie

15 Unsere Partnerschaften

21 Lagebericht

22 Statusbericht 2003 und Prognosebericht

31 Geschäftsbereiche | Discovery and Development Services

39 Geschäftsbereiche | Discovery Programs Division

44 Geschäftsbereiche | Tools and Technologies

49 Bericht aus Forschung und Entwicklung

52 Unsere Mitarbeiter

54 Evotec OAI-Aktien und Corporate Governance

59 Konzernabschluss nach US-GAAP

60 Bestätigungsvermerk

62 Konzernbilanzen

63 Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnungen

64 Konzern-Cashflow-Rechnungen

65 Ergänzende Angaben zum Konzern-Cashflow

66 Konzernanlagespiegel

66 Entwicklung des Konzerneigenkapitals und des »Comprehensive loss«

68 Erläuterungen zu den Konzernabschlüssen

86 Bericht des Aufsichtsrates

88 Organe

90 Finanzkalender und Impressum

Kennzahlen

Unser Leistungsspektrum

Glossar

12 Novartis

Evotec OAI hat für zwei komplexe Assays mit adhären Zellen hervorragende Ergebnisse erzielt. Novartis-Wissenschaftler können dieses neue uHTS-Verfahren nun auf ihrer eigenen EVOscreen® Mark III etablieren und damit auch ihr internes Screening beschleunigen.



18 Curis

Curis' Partnerschaft mit Evotec OAI hat sich als sehr produktiv erwiesen und innerhalb von nur 18 Monaten zu einem IND-Arzneistoffkandidaten zur Behandlung von Krebserkrankungen geführt. Dieser Erfolg hat 2003 maßgeblich zu der Kooperation zwischen Curis und Genentech beigetragen.



32 Celgene

Evotec OAI ist über die vergangenen fünf Jahre zu Celgenes bevorzugtem Partner geworden. Wir verfügen über hervorragende Kenntnisse ihrer Projekte sowie der technischen Abläufe und regulatorischen Hürden, die man in der Entwicklung innovativer Arzneistoffe nehmen muss.



36 Elixir Pharmaceuticals

Evotec OAI hat nicht viel länger als ein Jahr gebraucht, um für Elixir validierte Leitstrukturen zu entwickeln. Elixir ist fest davon überzeugt, dass sie durch die Partnerschaft in ihrer Entwicklung zwei Jahre voraus sind.



40 DeveloGen

Das Joint Venture mit Evotec OAI erlaubt es DeveloGen, ihre Pipeline validierter Targets auszubauen und ihr Potential voll auszuschöpfen – und das im industriellen Maßstab und nach höchsten Qualitätsstandards.



46 GlaxoSmithKline

Evotec's EVOscreen® Mark III ist bei GlaxoSmithKline inzwischen zur wichtigsten Technologieplattform für miniaturisiertes Screening geworden.





Jörn Aldag
Vorstandsvorsitzender



Dr. Dirk H. Ehlers
Finanzvorstand

Das Jahr 2003 war sehr erfolgreich für Evotec OAI. Der Umsatz stieg um 10%, währungsbereinigt um 21%, und wir erzielten zum ersten Mal in unserer Geschichte ein positives EBITDA.

An unsere Aktionäre

Evotec OAI blickt auf ein erfolgreiches Jahr 2003 zurück. Dazu haben unsere langjährigen Partnerschaften mit Kunden erneut einen entscheidenden Beitrag geleistet. So gehen wir in diesem Geschäftsbericht auf einige dieser Partnerschaften exemplarisch ein und erläutern dabei unser erfolgreiches Geschäftsmodell. In allen drei Geschäftsbereichen lief das operative Geschäft 2003 nach Plan:

- > Der Umsatz stieg entsprechend unserer Prognose um 10% auf 77,2 Mio. €.
- > Dank unserer strengen Ausgabenpolitik erzielte die Evotec OAI-Gruppe erstmals in ihrer Geschichte ein positives EBITDA in Höhe von 4,1 Mio. €.
- > Der Geschäftsbereich Discovery and Development Services erwirtschaftete ein positives operatives Ergebnis vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände. Tools and Technologies war nahe am Break-even.
- > Wie vorgesehen, haben wir unsere Aktivitäten für interne Forschungsprogramme ausgeweitet: Mit DeveloGen haben wir eine strategische Allianz auf dem Gebiet der Stoffwechselerkrankungen geschlossen.
- > Mit Takeda sind wir eine Kooperation in Höhe von ca. 20 Mio. € eingegangen, um die Forschungsaktivitäten von Evotec Neurosciences zu erweitern.

Diese Leistungen sowie die Erfüllung unserer Prognosen haben auch unserer Aktie geholfen. Sie erholte sich von ihrem 2002er-Tief und stieg im Jahresverlauf um 181%.

Entgegen den Markttrends erfolgreich. Mit unseren Leistungen haben wir 2003 den Weltmarkt- und Branchentrends getrotzt. Unser Umsatz legte zu, trotz eines herausfordernden Outsourcing-Marktes und des enormen Verfalls des US-Dollars und britischen Pfunds gegenüber dem Euro. Viele unserer Wettbewerber mussten Umsatzeinbußen in der Auftragsforschung hinnehmen, vor allem wegen schlechter Finanzierungsbedingungen für Biotechnologie- und Umschichtungen bei Pharmaunternehmen, die Ressourcen aus der Forschung abzogen und in die klinische Entwicklung verlagerten.



Dr. Ian M. Hunneyball
President, Services Division

Bernard Questier
Vorstand Marketing und Vertrieb

Dr. Timm-H. Jessen
Vorstand Forschung und Entwicklung

Unser Bereich DDS ist zu einer leistungsstarken »Forschungs- und Entwicklungsfabrik« herangereift.

Discovery and Development Services (DDS) – unser Kerngeschäft. DDS ist zu einem Industriestandard herangereift und ist heute eine etablierte, produktive »Forschungs- und Entwicklungsfabrik« für unsere Kunden und für unsere internen Programme. Jetzt konzentrieren wir uns darauf, die Breite unseres Leistungsspektrums zu erweitern und für unsere Projekte stets die neuesten Fähigkeiten und Technologien zur Verfügung zu stellen. Wir haben 2003

- > unser Repertoire an zellbasierten Assays und Screeningfähigkeiten im mittleren und hohen Durchsatz deutlich weiterentwickelt und damit unsere Flexibilität und den Informationsgehalt bei der Analyse erhöht.
- > unsere rationalen Forschungsansätze und computerbasierten Technologien erweitert, vor allem die computergestützte Chemie, das virtuelle Screening, die Strukturbiologie und frühe ADMET-Tests.
- > unsere targetspezifische Expertise ausgebaut, insbesondere bei Ionenkanälen und G-Protein-gekoppelten Rezeptoren.

Durch die Kombination von breitem Leistungsspektrum und Tiefen-Know-how sorgen wir für mehr Effizienz in der Wirkstoffforschung und -entwicklung.

Wir haben unsere Strategie hinsichtlich interner Programme in der Wirkstoffforschung, wie vorgesehen, umgesetzt und Allianzen mit DeveloGen, Roche und Takeda geschlossen.

Geschäftsbereich Discovery Programs Division (DPD) macht große Fortschritte.

DPD macht sich unsere Kernkompetenzen in der Wirkstoffforschung zunutze, um die Wertschöpfung zu erhöhen und intern Arzneistoffkandidaten zu entwickeln. Diese sollen dann auslizenzieren werden und so die klinischen Pipelines unserer Partner stärken. Wir haben 2003 unsere indikationsspezifische Fachexpertise durch neue innovative Partnerschaften erweitert sowie unsere Forschungsprogramme auf dem Gebiet der neurodegenerativen Erkrankungen durch Finanzmittel aus neuen Partnerschaften beschleunigt:

- > Evotec Neurosciences (ENS) hat einen Vertrag in Höhe von ca. 20 Mio. € mit Takeda abgeschlossen, der unsere Technologien zur Targetidentifizierung, die wir in Kooperation mit der Universität Zürich angewendet haben, validiert. Von Roche haben wir fünf Leitstrukturen bzw. Arzneimittelkandidaten für die Behandlung neurodegenerativer Erkrankungen einlizenziiert. Anfang 2004 haben wir für ENS eine umfangreiche Finanzierung unter Beteiligung namhafter Investoren vorbereitet, um ihre Programme mit minimaler Cash-Beteiligung seitens Evotec OAI weiterzuentwickeln.
- > Mit DeveloGen haben wir eine wegweisende Zusammenarbeit im Bereich Stoffwechselerkrankungen vereinbart. Gemeinsam werden wir hoch wirksame Arzneistoffkandidaten auf den Gebieten Metabolisches Syndrom, Fettleibigkeit und Typ-2-Diabetes entwickeln, um sie an einen Pharmapartner auszulizenzieren. Vier Projekte laufen bereits, wovon sich drei im Stadium der Leitstrukturentwicklung und das vierte im Screening befinden. Zurzeit sprechen wir mit Pharmaunternehmen über eine mögliche Beteiligung an diesen viel versprechenden Projekten, um dann ihre Anzahl auszuweiten.

ET hat ein Umsatzwachstum von über 60% erzielt, zwei neue Produkte auf den Markt gebracht und erfolgreich mit bestehenden und einer Vielzahl von Neukunden kooperiert.

Dynamisches Jahr für Evotec Technologies (ET). ET ist im Jahr 2002 ausgegliedert worden und hat 2003 alle wichtigen Ziele erreicht. Das ET-Geschäft hat

- > ein Umsatzwachstum von mehr als 60% erzielt,
- > Strukturen und Abläufe gestrafft und annähernd ein positives operatives Ergebnis vor Abschreibungen immaterieller Vermögensgegenstände erreicht,
- > zwei wichtige neue Produkte in den Markt eingeführt,
- > die erfolgreichen Kooperationen mit Pfizer und Olympus fortgesetzt und
- > zahlreiche neue Kunden gewonnen.

Mit der erfolgreichen Ausgliederung haben wir einen Meilenstein erreicht. Sie ist zugleich Ausdruck unserer Absicht, ET zu einem führenden Anbieter von Geräten und Technologien für die Life-Science-Branche zu entwickeln. Von den Erfolgen der ET profitieren auch unsere anderen Geschäftsbereiche.

Wir planen, dass das Jahr 2004 durch ein starkes operatives Geschäft, ein positives EBITDA und eine konsequente Umsetzung unserer Geschäftsstrategie geprägt sein wird.

Ausblick für 2004. Obwohl sich der Markt für Auftragsforschung voraussichtlich nur geringfügig erholen wird, erwarten wir weiter zu wachsen. Wir haben unsere Kapazitäten in Oxford erweitert und sind somit für ein wachsendes Servicegeschäft gerüstet. Auch unsere interne Forschung weiten wir aus. Wir werden von dem aktuellen Bedarf vieler Pharma- und Biotechnologieunternehmen, in der Chemie und in anderen Kern-Forschungsbereichen Partnerschaften einzugehen, profitieren. Wir planen, dass das Jahr 2004 durch ein starkes operatives Geschäft, ein positives EBITDA und eine konsequente Umsetzung unserer Strategie geprägt sein wird. Evotec OAI hat eine der bekanntesten Marken in der Branche, verfügt über ein einzigartiges Kundennetzwerk und hoch qualifizierte und motivierte Mitarbeiter. Dank unserer leistungsstarken Forschungsplattform und unserer Partnerschaften haben wir uns zu einem führenden Anbieter von Forschungslösungen und pharmazeutischen Zwischenprodukten entwickelt.

Wir danken unseren Aktionären, Kunden und Mitarbeitern für ihre Loyalität, ihre Professionalität und ihren Teamgeist während des vergangenen Jahres. Zusammen ist es uns trotz widriger Umstände gelungen, unsere anspruchsvollen Ziele zu erreichen und unseren Marktanteil zu steigern. Diese positive Erfahrung spornt uns für 2004 zu weiteren Höchstleistungen an.



Jörn Aldag
Vorstandsvorsitzender



Dr. Dirk H. Ehlers
Finanzvorstand



Dr. Ian M. Hunneyball
President, Services Division



Dr. Timm-H. Jessen
Vorstand
Forschung und Entwicklung



Bernard Questier
Vorstand
Marketing und Vertrieb

Unsere Strategie

Neuartige Arzneistoffe zu entdecken – das ist das erklärte Ziel unserer Service-Partnerschaften und unserer internen Forschungsprogramme. Evotec OAI ist auf dem besten Weg, sich als weltweit führendes Unternehmen in der präklinischen Wirkstoffforschung zu etablieren.

Die pharmazeutische Industrie ist heute mehr denn je auf Biotechnologieunternehmen angewiesen, um ihre Produktivität in der Forschung zu steigern – eine große Chance für Evotec OAI.

Auch Biotech-Unternehmen mit Fokus auf Krankheitsbiologie suchen Partner. Oft fehlt ihnen das Know-how der modernen Wirkstoffforschung sowie die kritische Masse, um alleine Substanzen bis in die Klinik voranzutreiben.

Unsere Industrie benötigt erstklassige Forschungspartner. Die Konsolidierung in der Pharmaindustrie schreitet weiter voran. Durch weiteres Wachstum beabsichtigen führende Pharmaunternehmen, Einsparungspotentiale (»economies of scale«) in der Produktentwicklung sowie in Marketing und Vertrieb zu realisieren. In der frühen Forschung sind sie heute mehr denn je auf Biotechnologie- und Forschungspartner angewiesen. Diese unterstützen die Pharmaindustrie dabei, ihre enormen Kapazitäten in der Produktentwicklung mit neuen Arzneistoffkandidaten zu versorgen.

Dieses Umfeld birgt große Chancen für Forschungsunternehmen wie Evotec OAI. Die Nachfrage der Pharmabranche nach Substanzen, für die der Wirksamkeitsnachweis im Menschen bereits gelungen ist, übersteigt das Angebot ihrer eigenen Forschungs- und Entwicklungs-Abteilungen bei weitem. Dieses Ungleichgewicht hat dazu geführt, dass Pharmaunternehmen zunehmend auf Partnerschaften mit leistungsstarken, zuverlässigen Forschungsunternehmen setzen. Gleichzeitig lizenzieren Pharmaunternehmen heute bereits in früheren Stadien ein: Zur Ergänzung der Produkte in ihrer eigenen Pipeline kaufen sie auch Arzneistoffkandidaten zu, die sich noch in der präklinischen Phase befinden. Denn wer auf eine größere Zahl an Kandidaten setzt, erhöht seine Erfolgchancen. Außerdem profitieren sie durch die Partnerschaft von der Innovationskraft und Flexibilität der meist jungen Biotechnologieunternehmen.

Auf der anderen Seite verfügen viele Biotechnologieunternehmen über ein tiefes Verständnis der molekularen Mechanismen, die bestimmten Krankheiten zu Grunde liegen; ihnen fehlen jedoch oft das Know-how und Substanzbibliotheken zur modernen Wirkstoffforschung sowie die kritische Masse und finanzielle Mittel, um die Entwicklung ihrer Substanzen bis in die klinische Phase hinein alleine voranzutreiben. Auch sie müssen sich mit starken Partnern wie Evotec OAI zusammentun, um sich im harten Wettbewerb um Kapital und neue Wirkstoffe zu behaupten.

Evotec OAI ist bestens positioniert. Im gegenwärtigen Umfeld sind die strategischen Chancen für ein Unternehmen, das einen industrialisierten Forschungsprozess und qualitativ hochwertige pharmazeutische Produktkandidaten mit nachgewiesener Wirksamkeit anbietet, enorm groß. Pharma- und Biotechnologieunternehmen profitieren gleichermaßen von einer Zusammenarbeit mit uns. Wir haben eines der weltweit führenden Forschungsunternehmen aufgebaut, das gezielt auf die Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichtet ist. Wir verfügen über beste industrielle Prozesse und haben uns unseren unternehmerischen Anspruch bewahrt, schnell und fundiert zu Ergebnissen und Entscheidungen zu kommen. Unser breiter Forschungsansatz, der auf einer integrierten Forschungsplattform und einer erstklassigen targetklassen- und indikations-spezifischen Fachexpertise basiert, sowie unser umfangreiches Kunden- und Partnernetzwerk sind der Grundstein unseres Erfolges. Biotechnologieunternehmen

Wir können für unsere Kunden die Kluft zwischen früher Wirkstoffforschung und klinischer Prüfung optimal überbrücken.

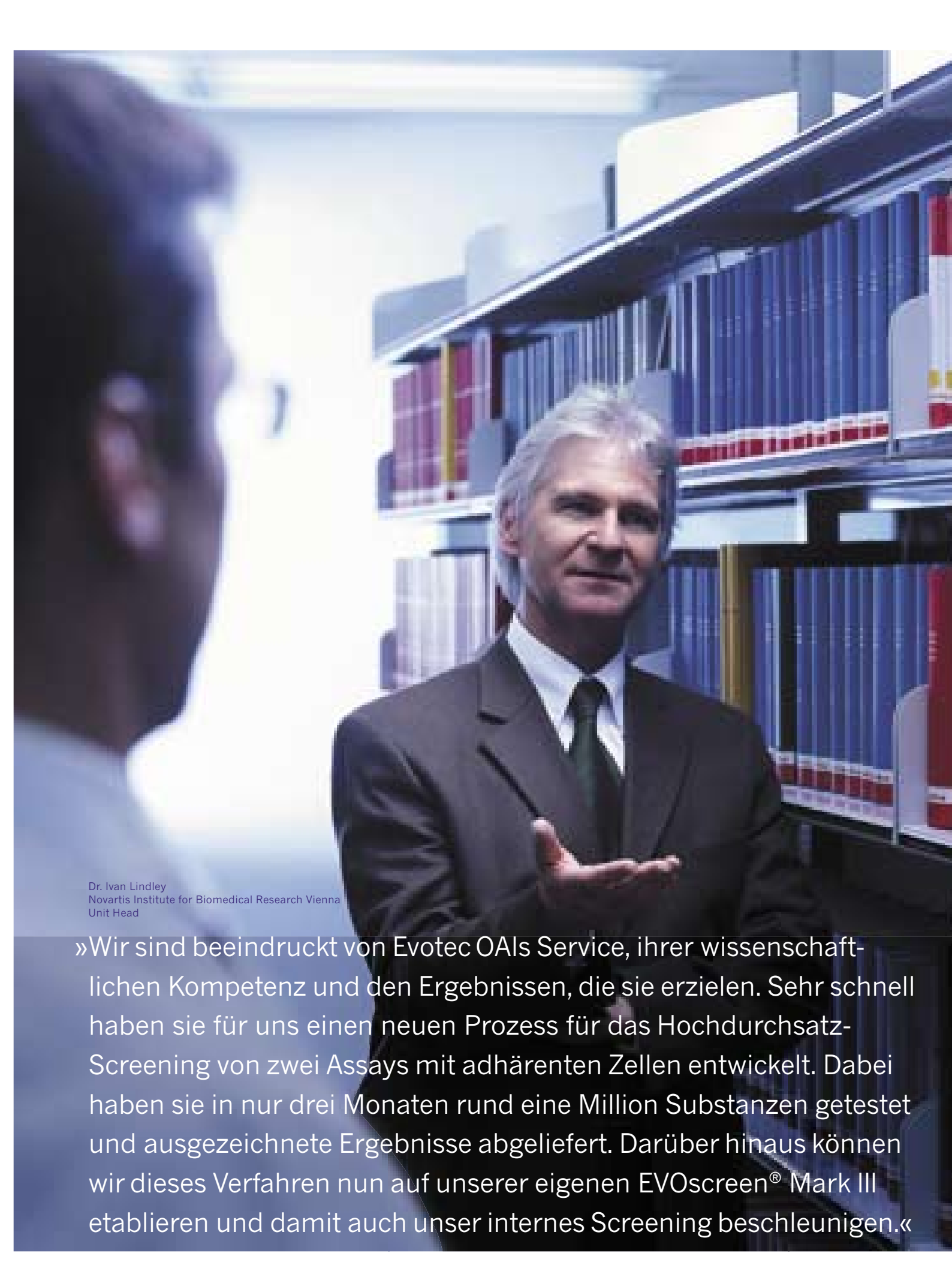
schätzen unser ganzheitliches Leistungsspektrum, unsere Schnelligkeit und unseren partnerschaftlichen Ansatz, Pharmaunternehmen vor allem unsere Ergebnisorientierung und unsere kritische Masse, die es ihnen ermöglicht, sich auf eine begrenzte Anzahl strategischer Partner zu konzentrieren. Viele unserer langjährigen Pharma- und Biotechnologiekunden wissen, dass wir für sie die Kluft zwischen früher Wirkstoffforschung und klinischer Prüfung optimal überbrücken können.

DDS bietet Auftragsforschung und -entwicklung für unsere internen Programme und für eine etablierte externe Kundenbasis, die unsere Leistung mit einer aufwands- und einer ergebnisbezogenen Vergütung belohnt.

Strategie spiegelt sich in Organisationsstruktur wider. Um den Wert und die Flexibilität unseres Angebots bestmöglich auszuschöpfen, haben wir unsere Aktivitäten in der Wirkstoffforschung auf zwei Geschäftsbereiche aufgeteilt: DDS (Discovery and Development Services, Forschungs- und Entwicklungsservice) und DPD (Discovery Programs Division, Forschungsprogramme). Sie werden ergänzt durch Evotec Technologies.

- > Unser Geschäftsbereich DDS bietet Auftragsforschung und -entwicklung für externe Kunden und für unsere internen Programme. Beiden kommen dabei unsere hochmoderne Technologieplattform, umfangreiche Ressourcen sowie das Know-how und die Erfahrung unserer Wissenschaftler zugute. Für unsere Leistungen erhalten wir vom Kunden sowohl eine aufwands- als auch eine ergebnisbezogene Vergütung, manchmal auch Meilensteinzahlungen bei erfolgreicher klinischer Entwicklung und Umsatzbeteiligungen. Der Kunde erhält die Produkt- und Patentrechte an den Substanzen, die wir in der Zusammenarbeit entwickeln, während wir unsere Rechte an unserer Technologieplattform schützen und ausbauen. Unser Servicegeschäft hat es uns ermöglicht, ein dichtes Netzwerk an Pharma- und Biotechnologiekunden aufzubauen. Darüber hinaus ist es unser wichtigster Umsatzträger.
- > DPD ist seit 2003 ein eigenständiger Geschäftsbereich. Hier führen wir in eigener Regie bestimmte Forschungsaktivitäten durch mit dem Ziel, viel versprechende Substanzen zu entwickeln, die wir auslizenzieren oder gemeinsam mit ausgewählten Partnern erforschen und bis in die frühen klinischen Phasen weiterentwickeln wollen. Ausgangspunkt unserer Forschung sind neue, von Biotechnologiepartnern oder Forschungsinstituten gewonnene biologische Erkenntnisse über bestimmte Erkrankungen, aber auch bekannte, validierte biologische Targets, bei denen der Schlüssel zum Erfolg in der Identifizierung eines neuen optimierten Wirkstoffes durch eine qualitativ hochwertige chemische Forschung liegt. DPD gibt sämtliche Forschungsaufgaben, bei denen es sich nicht direkt um Targetforschung handelt, bei DDS in Auftrag. Indem wir in Forschung und Entwicklung in Vorleistung gehen und gezielt selbst investieren, baut DPD eigenes geistiges Eigentum auf und generiert präklinische Daten, um so letztlich höherwertige pharmazeutische Zwischenprodukte an unsere Kunden zu liefern und dafür im Gegenzug höhere Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligungen für Evotec OAI zu generieren. Wir treten dabei nicht mit Pharmaunternehmen in Wettbewerb, sondern bauen Partnerschaften auf, die ergebnisorientiert ausgerichtet sind und bei denen sich beide Partner Chancen und Risiken teilen.
- > Evotec Technologies (ET), 2002 als rechtlich selbständiges Unternehmen mit eigenem Management ausgegliedert, ist Evotec OAI's Geräte- und Technologiegeschäft. ET vertreibt hochwertige innovative Geräte einschließlich der dazugehörigen Verbrauchsmaterialien. Die Kernkompetenz des Unternehmens liegt in Technologien für die Detektion, für die Handhabung von Zellen und zur Automatisierung von Laborabläufen – Technologien, die Engpässe in der Wirkstoffforschung und der Zellbiologie adressieren. DDS und ET profitieren gegenseitig von Synergien in Marketing und Vertrieb, weil sich ihr Kundenstamm überschneidet, und dadurch, dass Prototypen neuer Technologien in der Forschung bei DDS früh getestet werden können.

DPD entwickelt Arzneistoffkandidaten in Kooperationen, in denen sich beide Partner Chancen und Risiken teilen. So wollen wir höhere Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligungen für uns generieren.



Dr. Ivan Lindley
Novartis Institute for Biomedical Research Vienna
Unit Head

»Wir sind beeindruckt von Evotec OAs Service, ihrer wissenschaftlichen Kompetenz und den Ergebnissen, die sie erzielen. Sehr schnell haben sie für uns einen neuen Prozess für das Hochdurchsatz-Screening von zwei Assays mit adhärennten Zellen entwickelt. Dabei haben sie in nur drei Monaten rund eine Million Substanzen getestet und ausgezeichnete Ergebnisse abgeliefert. Darüber hinaus können wir dieses Verfahren nun auf unserer eigenen EVOscreen® Mark III etablieren und damit auch unser internes Screening beschleunigen.«



Dr. Joachim Krämer
Evotec OAI AG
Group Leader, Biochemical Assay Services
and Technologies

Im April 2003 vereinbarten Novartis und Evotec OAI eine Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Assay-Entwicklung und des Screening. Zwei Assays mit adhärenen Zellen sollten gegen 500.000 Verbindungen aus der Novartis-Substanzbibliothek gescreent werden. Unser Resultat, diese anspruchsvollen Assays in weniger als fünf Monaten zu entwickeln und im miniaturisierten uHTS-Format zu screenen, war ein echter Meilenstein in der Geschichte des Hochdurchsatz-Screenings. Um dieses Ziel zu erreichen, hat Evotec OAI's Projektteam sieben Tage die Woche und 16 Stunden täglich an der Fragestellung gearbeitet und schließlich das Projekt sechs Wochen früher als vorgesehen abgeschlossen – eine herausragende Leistung.



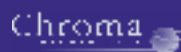
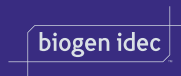
In DPD werden wir mit unseren Partnern langfristige Werte schaffen. Wir werden jedoch nicht mit unseren Kunden in Wettbewerb treten.

Wir beabsichtigen, unsere strategische Positionierung weiter auszubauen – als Servicepartner und als Anbieter von Zwischenprodukten – und zunehmend an der enormen Wertschöpfung in der Pharmaindustrie zu partizipieren.

Zuwachs bei internen Forschungsprogrammen (DPD). Während DDS und ET bereits etablierte Geschäftseinheiten darstellen, entwickelte DPD erst 2003 ein deutliches Profil: So haben wir mit Takeda eine Vereinbarung über 20 Mio. € auf dem Gebiet der neurodegenerativen Erkrankungen abgeschlossen. Außerdem haben wir mit der DeveloGen AG ein Joint Venture auf dem Gebiet der Stoffwechselerkrankungen (Fettleibigkeit und Typ-2-Diabetes) vereinbart und inzwischen vier Programme zur Entwicklung von Wirkstoffen gestartet. Das künftige Wachstum von DPD wird primär von den uns zur Verfügung stehenden finanziellen Ressourcen abhängen. Deshalb sprechen wir derzeit mit Pharmaunternehmen über eine mögliche Beteiligung an der Finanzierung dieser Programme. Die Entwicklung neuer Wirkstoffkandidaten bei Evotec Neurosciences beabsichtigen wir durch Venture Capital zu finanzieren.

Werte schaffen in einem schwierigen Umfeld. Unser wichtigstes Ziel für 2004 ist es, unsere strategische Positionierung in der Wirkstoffforschung weiter auszubauen – als Servicepartner in der Auftragsforschung und als Anbieter hochwertiger pharmazeutischer Zwischenprodukte. Dabei werden uns unsere umfassende Technologieplattform, die umfangreiche Expertise unserer Wissenschaftler und die vielen langfristigen Partnerschaften mit unseren Kunden zugute kommen. Wir suchen jetzt nach kreativeren Strukturen für unsere Partnerschaften, in denen wir von den komplementären Fähigkeiten beider Partner profitieren und gleichzeitig Risiken und Chancen teilen. So wollen wir in wachsendem Umfang an der Wertschöpfung in der Pharmaindustrie partizipieren.

Unsere Partnerschaften



In der Wissenschaft treten synergistische Effekte auf, wenn man biologische Targets mit chemischen Molekülen verbindet, um qualitativ hochwertige Arzneistoffe zu entwickeln. Diese Entwicklung unterstützt Evotec OAI im Rahmen vertrauensvoller Kooperationen mit einer Vielzahl von Partnern. Dabei erbringen wir innovative Lösungen termin- und budgetgerecht und verpflichten uns zu nachhaltiger Wertschöpfung, zügiger Durchführung der Projekte und hoher Servicequalität, um letztlich die Produktivität unserer Kunden in der Forschung zu steigern. Diese synergetischen und langfristigen Partnerschaften sind der Schlüssel zu unserem Erfolg.

Evotec OAI entwickelte sich im Jahr 2003 zu einem der am schnellsten wachsenden Dienstleistungsunternehmen und dem bevorzugten Partner in der Wirkstoffforschung und -entwicklung (siehe Vertragsabschlüsse 2003, Seite 2 und 3). Mit unserer starken und etablierten Kundenbasis, die von großen Pharma- bis hin zu kleinen Biotechnologieunternehmen reicht, haben wir eine herausragende Expertise und enorme Erfolge erarbeitet. In Zukunft werden wir zur Wertschöpfung unserer Kunden beitragen, indem wir weiterhin erstklassige Wirkstoffforschungs- und -entwicklungsleistungen erbringen und darüber hinaus indikationsspezifische Kooperationen eingehen, bei denen sich die Partner Chancen und Risiken teilen.

Der Anteil der Folgeaufträge am Gesamtumsatz hat weiter zugenommen. Beachtlich und beispielhaft ist, dass wir unsere Zusammenarbeit mit Novartis und Roche wesentlich erweitert haben.

Langfristige Kundenbeziehungen. Dank der Breite und des Integrationsgrads unseres Leistungsspektrums können wir unsere Kunden durch mehr Phasen der Wirkstoffforschung und -entwicklung begleiten als jeder unserer Wettbewerber. Das ist einer der Gründe, weshalb der Anteil der Folgeaufträge am Gesamtumsatz von rund 50% in 2002 auf mehr als 60% in 2003 zugenommen hat. Beachtlich und beispielhaft ist, dass wir 2003 unsere Zusammenarbeit mit den zwei folgenden Pharmakunden wesentlich erweitert haben:

- > Roche hat seine Partnerschaft mit uns – über die laufende Kooperation auf dem Gebiet chemischer Substanzbibliotheken hinaus – erweitert. Sie nutzen jetzt auch unsere Fähigkeiten in der medizinischen Chemie für eine viel versprechende Substanz in der Krebsforschung.
- > Novartis, unser langjähriger Partner in der Entwicklung unserer EVOscreen® Ultrahochdurchsatz-Screeningtechnologie, hat uns beauftragt, sie jetzt auch mit Assay-Entwicklung und Screening bei der Entdeckung von Leitstrukturen zu unterstützen.

Auch mit weiteren Top-10-Unternehmen aus der Pharmabranche, wie Astra-Zeneca, GlaxoSmithKline, Merck und Pfizer, sowie mit führenden Biotechnologieunternehmen, u. a. Amgen, Biogen und Vertex, arbeiten wir kontinuierlich erfolgreich zusammen. Darüber hinaus haben wir auf den Gebieten Assay-Entwicklung, Screening und medizinische Chemie unsere Kooperationen mit einigen aufstrebenden jungen Biotechnologieunternehmen wie Biolumage, Elixir Pharmaceuticals, Infinity, Oxigene und Prolysis erweitert sowie in der chemischen Entwicklung unsere Zusammenarbeit mit Alizyme, Celgene, DuPont und Serono verstärkt.

Evotec OAI hat mehr als 30 neue Kunden dazu gewonnen. Für einige Unternehmen werden wir unser komplettes Leistungsspektrum in die Kooperation einbringen.

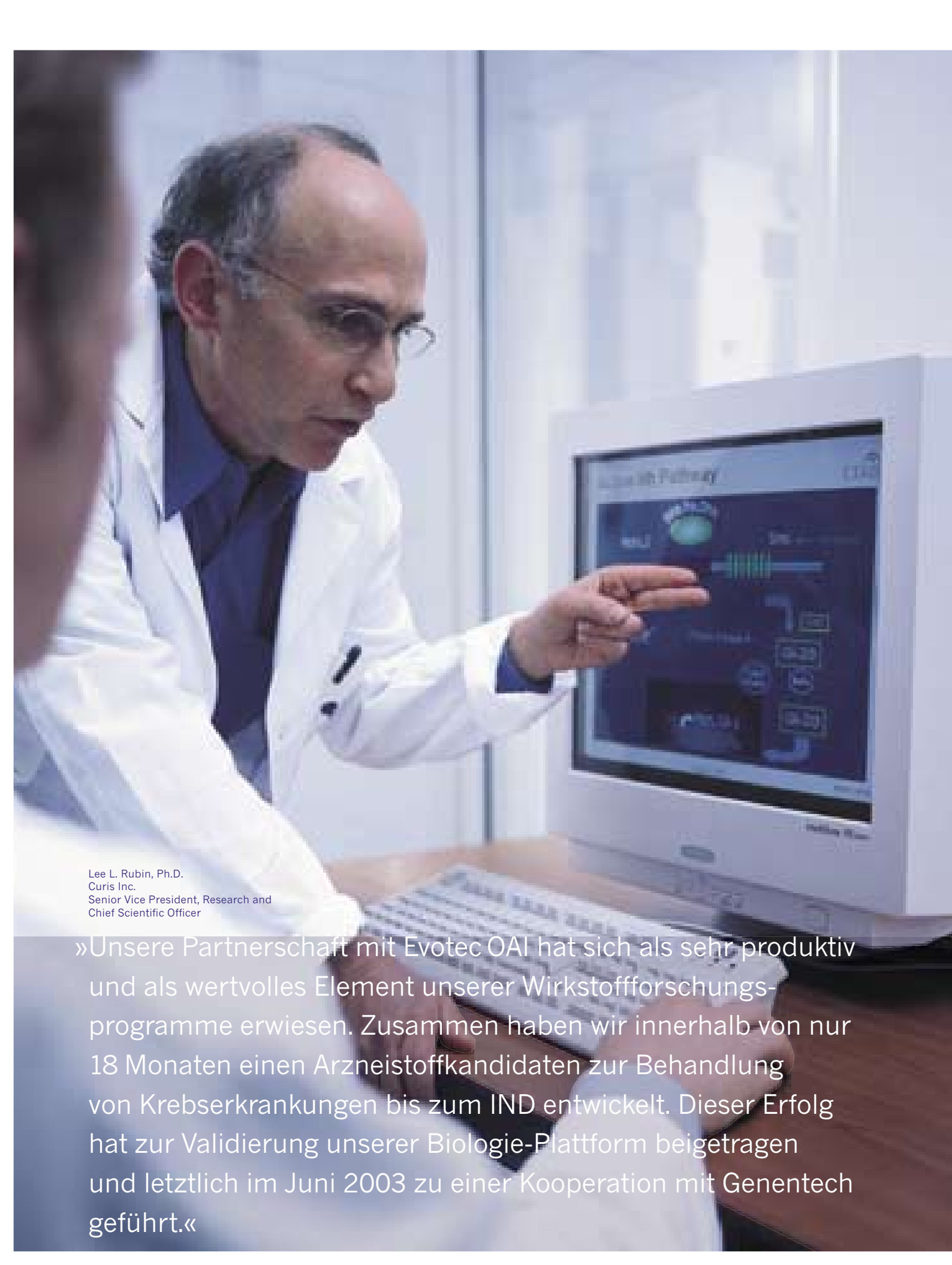
Unser Neukundengeschäft. Trotz des weiterhin schwierigen Marktumfelds ist es uns 2003 gelungen, mehr als 30 neue Kunden für uns zu gewinnen. Für einige Pharma- und Biotechnologieunternehmen, darunter Dynogen, Oxagen und Toray, werden wir sogar unser komplettes Leistungsspektrum in der Wirkstoffforschung und -entwicklung in die Kooperation einbringen. In den USA haben wir nach Abschluss des innovativen Rahmenvertrags mit der in Boston ansässigen VC-Gesellschaft Oxford Bioscience Partners (OBP) Ende 2002 zusätzlich zu unserer Partnerschaft mit Elixir weitere Geschäftsabschlüsse mit ihren Beteiligungsunternehmen erzielt. Zu den neuen Kunden in der medizinischen Chemie und in ADMET zählen Artesian, Psychiatric Genomics und Rib-X. In der chemischen Entwicklung haben wir Anormed und Stiefel als Neukunden gewonnen. Auch in Europa ist es uns gelungen, unser Geschäft mit Neukunden aus der Biotechnologie auszubauen, so z. B. mit Axxima und Key Neurotek. In Japan tragen unsere intensiven Business-Development-Aktivitäten zunehmend Früchte. So haben wir mit Toray eine Zusammenarbeit auf den Gebieten medizinische Chemie, virtuelles Screening und im so genannten Profiling vereinbart und sind mit Takeda eine Partnerschaft im Bereich ZNS eingegangen (siehe weiter unten).

Unser innovatives Vertragskonzept mit OBP hat sich als sehr erfolgreich erwiesen. Nach kurzer Zeit erbringen wir bereits für sieben OBP-Unternehmen Forschungs- und Entwicklungsleistungen.

Neuartige Vertragsstrukturen. Die Rahmenvereinbarung mit OBP hat uns zum bevorzugten Partner für die aufstrebenden jungen Biotechnologieunternehmen aus ihrem Beteiligungsportfolio gemacht. Dieses Konzept erweist sich als sehr erfolgreich, da wir bereits nach kurzer Zeit für sieben OBP-Unternehmen Forschungs- und Entwicklungsleistungen erbringen. Mit einer weiteren, international führenden VC-Gesellschaft, der MPM Capital, haben wir inzwischen eine ähnliche Vereinbarung geschlossen und sprechen zurzeit mit einigen ihrer Beteiligungsunternehmen über eine mögliche Zusammenarbeit.

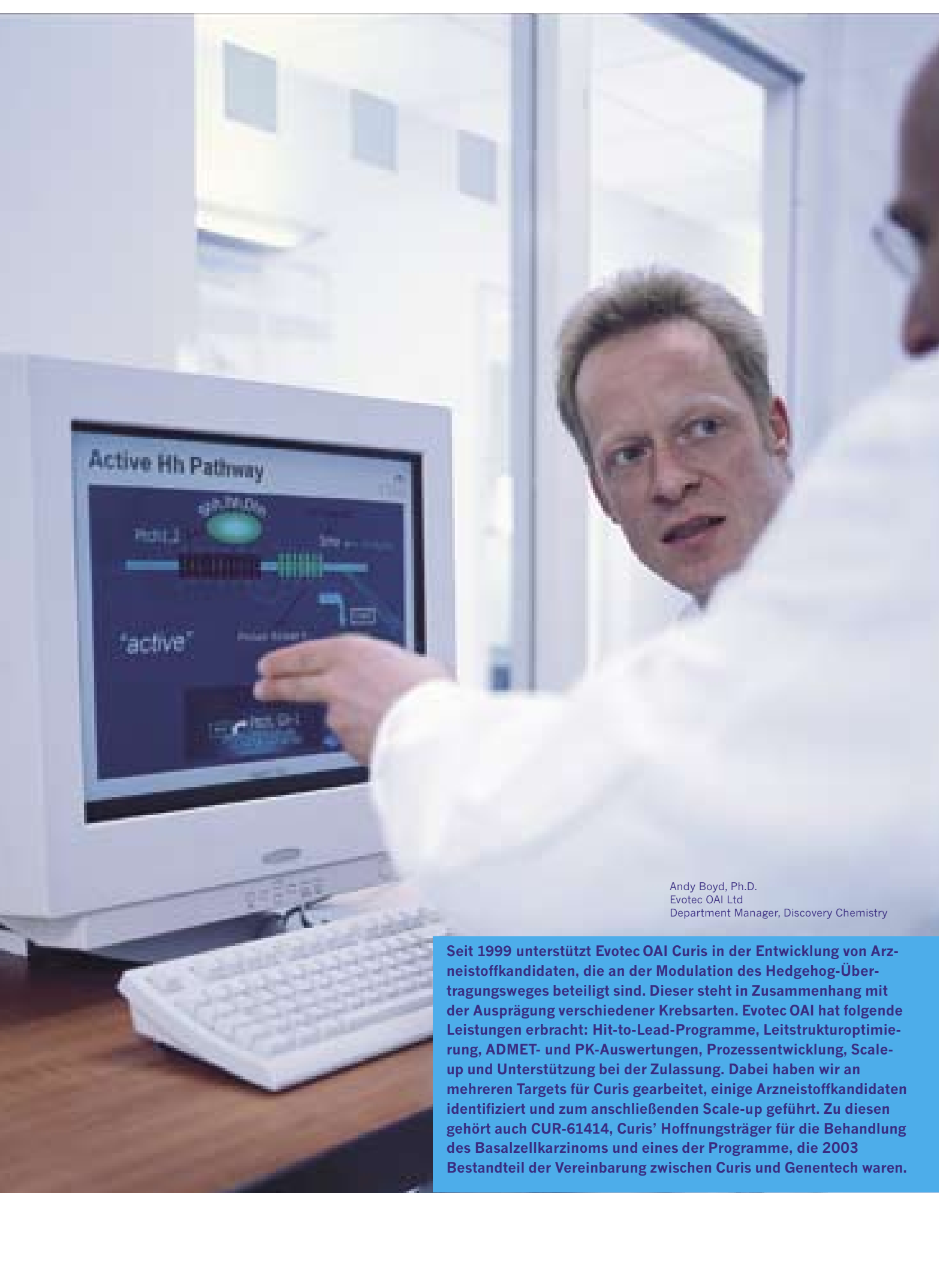
Forschungspartnerschaften mit Chancen- und Risikoteilung. Im Jahr 2003 haben wir im Hinblick auf unsere Strategie, zunehmend interne, indikations-spezifische Forschungsprogramme durchzuführen, dabei unter optimaler Ausnutzung unserer Kernkompetenzen eine höhere Wertschöpfung für Evotec OAI zu generieren und schließlich mittels einer Pipeline von Arzneistoffkandidaten die Forschungsproduktivität unserer Kunden zu erhöhen, zwei wesentliche Meilensteine erreicht.

Evotec Neurosciences (ENS) hat Takeda, einem globalen forschenden Pharmaunternehmen mit Sitz in Japan, Zugang zu ihrer proprietären Alzheimer-Target-Datenbank gewährt und führt die weitere Validierung ausgewählter Target-Kandidaten für nachgelagerte Wirkstoffforschungsprogramme für Takeda durch. Ferner ist Evotec OAI mit DeveloGen, einem führenden Biotechnologieunternehmen für Stoffwechselerkrankungen mit Sitz in Göttingen, eine Wirkstoffforschungs- und -entwicklungspartnerschaft auf den Gebieten Fettleibigkeit und Typ-2-Diabetes eingegangen. Auf beide Kooperationen geht der Bericht über den Geschäftsbereich Discovery Programs Division näher ein (Seite 39).

A man in a white lab coat and glasses is pointing at a computer monitor. The monitor displays a complex biological pathway diagram with various nodes and arrows. The man is looking intently at the screen. The background is a blurred office or laboratory setting.

Lee L. Rubin, Ph.D.
Curis Inc.
Senior Vice President, Research and
Chief Scientific Officer

»Unsere Partnerschaft mit Evotec OAI hat sich als sehr produktiv und als wertvolles Element unserer Wirkstoffforschungsprogramme erwiesen. Zusammen haben wir innerhalb von nur 18 Monaten einen Arzneistoffkandidaten zur Behandlung von Krebserkrankungen bis zum IND entwickelt. Dieser Erfolg hat zur Validierung unserer Biologie-Plattform beigetragen und letztlich im Juni 2003 zu einer Kooperation mit Genentech geführt.«



Andy Boyd, Ph.D.
Evotec OAI Ltd
Department Manager, Discovery Chemistry

Seit 1999 unterstützt Evotec OAI Curis in der Entwicklung von Arzneistoffkandidaten, die an der Modulation des Hedgehog-Übertragungsweges beteiligt sind. Dieser steht in Zusammenhang mit der Ausprägung verschiedener Krebsarten. Evotec OAI hat folgende Leistungen erbracht: Hit-to-Lead-Programme, Leitstrukturoptimierung, ADMET- und PK-Auswertungen, Prozessentwicklung, Scale-up und Unterstützung bei der Zulassung. Dabei haben wir an mehreren Targets für Curis gearbeitet, einige Arzneistoffkandidaten identifiziert und zum anschließenden Scale-up geführt. Zu diesen gehört auch CUR-61414, Curis' Hoffnungsträger für die Behandlung des Basalzellkarzinoms und eines der Programme, die 2003 Bestandteil der Vereinbarung zwischen Curis und Genentech waren.



Die Forschungsarbeit für unsere Kunden hat zu einer Serie von Erfolgen geführt, die sich sehen lassen kann: mehr als 20 Leitstrukturen, von denen sich drei bereits in der klinischen Prüfung befinden.

Wir bei Evotec OAI sind der Meinung, dass wissenschaftliche Kompetenz und professioneller Service eng verzahnte Erfolgsfaktoren darstellen.

Erfolgsbilanz. Die Forschungsarbeit für unsere Kunden hat zu einer Serie von Erfolgen geführt, die sich sehen lassen kann: So haben wir bereits mehr als 20 Leitstrukturen entwickelt, wovon zehn in die präklinische Entwicklung vorgestoßen sind. Drei befinden sich bereits in der klinischen Prüfung. Anfang 2003 haben wir von Vertex – entsprechend einer Vereinbarung aus 1998 – eine Meilensteinzahlung erhalten, da ein Wirkstoff die klinische Prüfung erreicht hat.

Partnerschaft mit Kunden. Für eine dauerhaft erfolgreiche Partnerschaft reicht es nicht, erstklassige wissenschaftliche Leistungen zu erbringen – kundenfreundlicher Service und professionelles Projektmanagement sind ebenso essenzielle Bedingungen. Unerwartete, schwierige Projektsituationen nehmen wir frühzeitig wahr und suchen aktiv nach konstruktiven Lösungen. Außerdem halten wir unsere Kunden stets auf dem Laufenden über zu erwartende Forschungsergebnisse. Wir bei Evotec OAI sind der Meinung, dass wissenschaftliche Kompetenz und professioneller Service eng verzahnte Erfolgsfaktoren darstellen.

Ausblick. Wir streben stets eine ganzheitliche Zufriedenheit unserer Kunden an, indem wir wertsteigernde Lösungen entwickeln, die ihre Bedürfnisse und ungelösten Probleme adressieren, und das termingerecht und kosteneffizient. Wir glauben alle internen Voraussetzungen zu erfüllen, um weiter deutlich wachsen zu können und zugleich unsere führende Position in der Wirkstoffforschung und -entwicklung als Partner der Wahl für Pharma- und Biotechnologieunternehmen zu behaupten.

Lagebericht

22	Statusbericht 2003 und Prognosebericht
31	Geschäftsbereiche Discovery and Development Services
39	Geschäftsbereiche Discovery Programs Division
44	Geschäftsbereiche Tools and Technologies
49	Bericht aus Forschung und Entwicklung
52	Unsere Mitarbeiter
54	Evotec OAI-Aktien und Corporate Governance

Statusbericht 2003

Für Evotec OAI war 2003 ein sehr erfolgreiches Jahr. Wir haben trotz des schwierigen konjunkturellen Umfelds und negativer Wechselkurseffekte unsere wichtigsten finanziellen und operativen Ziele erreicht. Unser Umsatz legte um 10% auf 77,2 Mio. € zu, währungsbereinigt sogar um 21%, und wir erzielten zum ersten Mal in unserer Firmengeschichte ein positives EBITDA (4,1 Mio. €) auf Jahresbasis.

Anzahl FDA-Zulassungen pro Jahr:

1999 = 35 NMEs

2000 = 27 NMEs

2001 = 24 NMEs

2002 = 17 NMEs

2003 = 21 NMEs

Die Lage in der Branche – weiterhin Druck auf Auftragsforschung. Im Jahr 2003 war die Situation in unserer Branche weiterhin schwierig. Viele unserer Kunden litten unter Margendruck, zunehmendem Generika-Wettbewerb und damit der Notwendigkeit, Umsatzwachstum durch neue Produkte aufrechtzuerhalten. Sie haben daraufhin ihre Prioritäten in Forschung und Entwicklung (F&E) neu definiert. Aufgrund des Mangels an neuen Arzneistoffen in den eigenen klinischen Entwicklungspipelines sind viele Unternehmen dazu übergegangen, Arzneistoffkandidaten in späteren Phasen verstärkt einzulizenzieren. Gleichzeitig scheinen sie Ressourcen von der frühen Forschung hin zur klinischen Entwicklung verlagert zu haben, um mehr neue Produkte schneller auf den Markt zu bringen. Die kurzfristige Folge ist eine geringere Auftragsvisibilität in unserem Geschäftsbereich Discovery and Development Services.

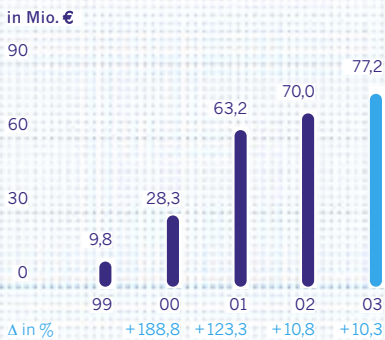
Die Biotechnologie-Branche hatte mit einem Eigenkapitalzufluss von mehr als 19,1 Milliarden \$ insgesamt ein viel versprechendes Jahr. Doch auch hier macht sich Druck von Seiten der Investoren bemerkbar, schneller Wert zu schaffen und Risiko zu reduzieren: Der größte Teil dieser Gelder floss in Programme, die sich in späten Entwicklungsphasen befinden. Einige Unternehmen haben sogar ihre Forschungsaktivitäten ganz eingestellt. Wir glauben jedoch, dass dies ein kurzfristiger Trend sein wird, da es sonst schon bald zu einem ernsthaften Mangel an präklinischen Arzneistoffkandidaten kommen könnte.

Währungseinfluss auf wesentliche Finanzkennzahlen

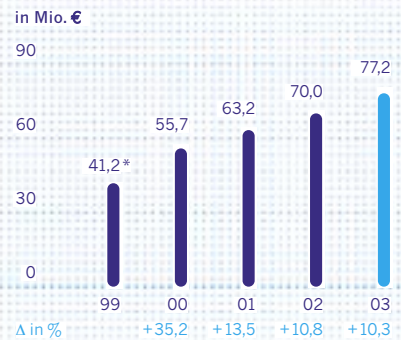
		2003	2003 wechselkurs- bereinigt*
Umsatz	Mio. €	77,2	84,5
Wachstum gegenüber 2002	%	10,3	20,8
Umsatz Discovery and Development Services	Mio. €	61,2	68,3
Wachstum Discovery and Development Services	%	4,5	16,6
Bruttomarge	%	40,2	41,7
EBITDA	Mio. €	4,1	6,6

* Währungsanpassung unter Verwendung der Wechselkurse aus dem Jahr 2002

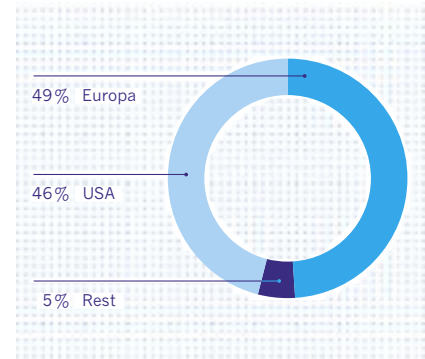
Umsatz Prognose erfüllt



Pro-forma-Umsatz Stetiges organisches Wachstum



Umsatz nach Regionen Ausgewogene regionale Umsatz- zusammensetzung



*ungeprüft

Bei gegenüber 2002 unveränderten Wechselkursen hätten wir ein Umsatzwachstum von 21% erzielt und damit unsere Prognose für 2003 deutlich übertroffen.

Umsatz 2003 – Wachstumsprognose erfüllt. Der Umsatz der Evotec OAI-Gruppe stieg um 10% auf 77,2 Mio. € (2002: 70,0 Mio. €) und erreichte damit das zuvor prognostizierte Niveau. Bei gegenüber 2002 unveränderten Wechselkursen hätte das Umsatzwachstum sogar 21% betragen. Zu den Wachstumstreibern gehörten vor allem die guten Leistungen in unserem Kerngeschäft Discovery and Development Services (DDS) und das stark gewachsene Gerätegeschäft der Evotec Technologies.

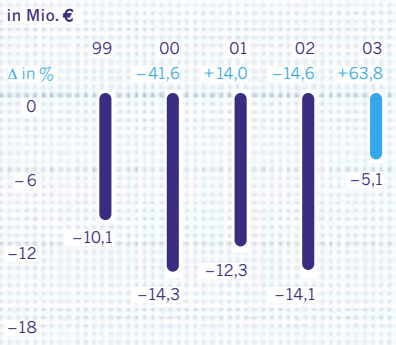
Der Geschäftsbereich DDS hat Marktanteile gewonnen: Er ist entgegen dem Branchentrend gewachsen, und das trotz negativer Währungseffekte und Budgetkürzungen für die präklinische Forschung bei einigen unserer Kunden. Dank unseres vielseitigen Leistungsspektrums erzielte DDS einen Gesamtumsatz von 61,2 Mio. €, ein Plus von 4% gegenüber dem Vorjahr (2002: 58,6 Mio. €). Tools and Technologies kann mit einem Umsatzsprung von 64% auf 18,7 Mio. € (2002: 11,4 Mio. €) auf ein hervorragendes Jahr zurückblicken. Dieser Erfolg geht vor allem auf die Markteinführung von Opera, einem Analysegerät für die Bildgebung und Bildverarbeitung von zellulären Vorgängen, sowie auf die Verlängerung der Zusammenarbeit mit Pfizer zurück. Der neu geschaffene Geschäftsbereich Discovery Programs Division (DPD) verbuchte Umsätze in Höhe von 1,5 Mio. € aus der im August vereinbarten Kooperation mit Takeda. Der US-Markt trägt mit einem Umsatz von 35,4 Mio. € nach wie vor maßgeblich zu unserer ausgewogenen regionalen Umsatzzusammensetzung bei. Trotz des Verfalls des US-Dollar ist der Anteil des US-Umsatzes am Gesamtumsatz nur leicht, auf 46%, zurückgegangen (2002: 47%).

Discovery and Development Services hat einen operativen Gewinn vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände erzielt. Tools and Technologies war nahe am Break-even.

Operatives Ergebnis 2003 – deutlicher Fortschritt. Das operative Ergebnis von Evotec OAI verbesserte sich auf –15,8 Mio. € (2002: –135,5 Mio. €). Es ist nicht durch Wertberichtigung des Goodwill beeinflusst worden, trotz eines aktuell reduzierten Wachstums in der chemischen Forschung und einer fortgesetzten Unterauslastung unserer Pilotanlage. Im Jahr 2002 hatte eine Wertberichtigung in Höhe von 109,4 Mio. € das operative Ergebnis maßgeblich belastet. Aber auch ohne Berücksichtigung von Goodwill und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände verbesserte sich das operative Ergebnis beträchtlich: Der Verlust ging um 64% auf –5,1 Mio. € zurück (2002: –14,1 Mio. €). Der Geschäftsbereich DDS konnte 2003 mit einem operativen Gewinn vor Abschreibung auf immaterielle Vermögensgegenstände abschließen. Tools and Technologies war nahe am Break-even.

Operatives Ergebnis*

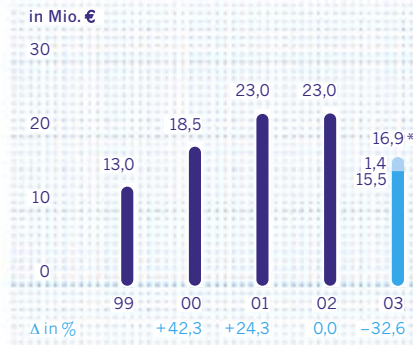
Deutliche Verbesserung durch geplante Kosteneinsparung



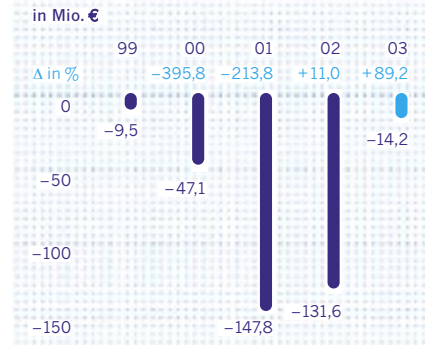
* vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Wertberichtigung

F&E-Aufwand

Forschungsaufwendungen stabil, Reduktion im Bereich Technologie

**Fehlbetrag**

Verbesserung u. a. durch Ausbleiben einer Goodwill-Abschreibung



Wir fokussieren unsere F&E-Aktivitäten zunehmend auf unsere internen Wirkstoff-forschungsprogramme und weniger auf traditionelle Aktivitäten in der Technologie-entwicklung.

Dank einer verbesserten operativen Performance und des Ausbleibens einer Goodwill-Abschreibung haben wir unseren Fehlbetrag um 89% reduzieren können.

Evotec OAI's Bruttomarge betrug 40% (2002: 45%), wobei sich die Herstellkosten der Produktverkäufe auf 46,2 Mio. € beliefen (2002: 38,5 Mio. €), ein Zuwachs von 20% im Jahresvergleich. Die Marge litt unter dem schwachen US-Dollar und einer ungünstigeren Umsatzzusammensetzung.

Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E) gingen planmäßig um 33% auf 15,5 Mio. € zurück (2002: 23,0 Mio. €). Wie vorgesehen haben wir die F&E-Aufwendungen für Geräte und Technologien um 35% auf 5,0 Mio. € zurückgefahren (2002: 7,8 Mio. €). Die F&E-Aufwendungen für die Wirkstoffforschung, Evotec OAI's Kerngeschäft (DDS, DPD), zuzüglich des 50:50-Joint-Ventures mit DeveloGen (1,4 Mio. € unter nichtbetrieblichen Aufwendungen aufgeführt), bewegten sich mit 13,9 Mio. € auf einem ähnlich hohen Niveau wie im Vorjahr (2002: 15,2 Mio. €). Über die weitere Verbesserung unserer Service-Plattform hinaus, zielen diese F&E-Aktivitäten zunehmend auf interne Projekte in unserem Geschäftsbereich Discovery Programs Division.

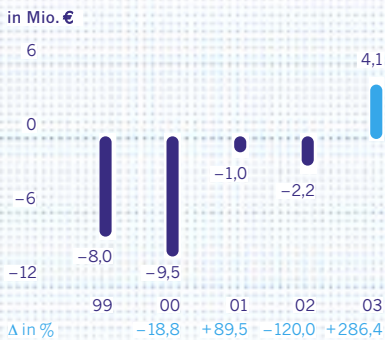
Trotz unseres starken Umsatzwachstums ist es uns gelungen, die Vertriebs- und Verwaltungskosten gering zu halten. Sie gingen dank unserer Kosteneinsparungsmaßnahmen um 12% auf 17,9 Mio. € zurück (2002: 20,5 Mio. €).

Fehlbetrag 2003 – um 89% reduziert. Der Fehlbetrag für das Jahr 2003 belief sich auf 14,2 Mio. € (2002: 131,6 Mio. €). Für diesen massiven Rückgang gegenüber 2002 gibt es im Wesentlichen zwei Gründe: das verbesserte operative Ergebnis, nicht nur durch das Ausbleiben einer Wertberichtigung des Goodwill. Ohne Berücksichtigung der Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von 10,7 Mio. € verbesserte sich der Nettoverlust auf 3,6 Mio. € (2002: 10,2 Mio. €). Die F&E-Ausgaben, die in Zusammenhang mit unserer Allianz mit DeveloGen stehen, sind als »Anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen« in die Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung eingegangen und haben sich mit -1,4 Mio. € im Nettoergebnis niedergeschlagen. Unsere Währungssicherungsmaßnahmen trugen mit 0,5 Mio. € zum nicht-operativen Ergebnis bei.

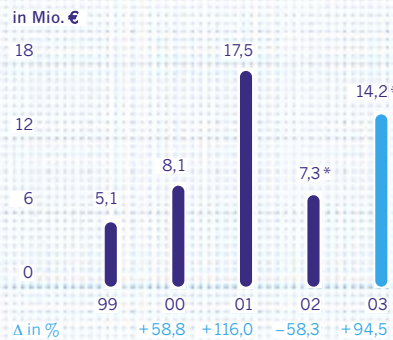
Evotec OAI erzielte einen Netto-Steuerertrag in Höhe von 2,8 Mio. €. Er setzte sich zusammen aus effektiven weltweiten Steueraufwendungen -0,4 Mio. € und latenten Steuererträgen -3,1 Mio. €, die sich hauptsächlich aus Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände in Zusammenhang mit dem Merger ergeben.

EBITDA

Erstmals in der Firmengeschichte positiv

**Investitionen**

Zusätzliche große Investitionen in neue Labore



* ohne Finanzierungs-Leasing

Der Verlust pro Evotec OAI-Aktie lag bei 0,40 € (2002: 3,71 €). Die gewichtete, durchschnittliche Aktienzahl, die der Ermittlung des unverwässerten Ergebnisses pro Aktie zugrunde liegt, ist minimal um 845 auf 35.510.130 zum 31. Dezember 2003 gestiegen. Gegenüber dem 31. Dezember 2002 ist die Aktienanzahl unverändert geblieben.

EBITDA 2003 – erstmals positiv. Das deutlich verbesserte operative Ergebnis, eine Folge unserer strengeren Ausgabenpolitik, hat zu 4,1 Mio. € (2002: –2,2 Mio. €) Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen (einschließlich Umlaufvermögen) und Wertberichtigung (EBITDA) geführt, zum ersten Mal in der Geschichte des Unternehmens ein positives Ergebnis.

EBITDA-Berechnung

T€	2003	2002
Fehlbetrag	-14.242	-131.600
- Zinserträge	540	700
+ Zinsaufwendungen	714	300
- Steuererträge	2.825	2.700
+ Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	10.671	12.000
+ Wertberichtigung	-	109.400
+ Abschreibungen auf Sachanlagen und Umlaufvermögen	10.308	11.100
= EBITDA	4.086	-2.200

Wir haben 15,6 Mio. € in neue Laborkapazitäten und -ausrüstung investiert. Unsere Investitionen werden 2004 wieder auf das Niveau früherer Jahre zurückgehen. Per 31.12. verfügten wir über 19,5 Mio. € an liquiden Mitteln.

Cashflow 2003 – positiver operativer Cashflow. Ebenfalls zum ersten Mal erzielte die Evotec OAI-Gruppe mit 7,8 Mio. € (2002: –1,0 Mio. €) einen positiven Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit.

Im Laufe des Jahres 2003 investierten wir in neue Laborkapazitäten in Oxford und haben damit die Basis für ein weiter wachsendes Forschungsgeschäft geschaffen. Ohne diese außerordentliche, große Investition bewegten sich die Investitionsausgaben jedoch in etwa auf dem durchschnittlichen Niveau der vergangenen Jahre. Insgesamt beliefen sich die Investitionen in materielle und immaterielle Vermögensgegenstände 2003 auf 15,6 Mio. €, die zum Teil durch Bankkredite mit unterschiedlichen Laufzeiten finanziert wurden. Die Bankverbindlichkeiten stiegen damit um 5,4 Mio. € auf 14,7 Mio. €. Finanzierungstätig-

keiten führten dem Unternehmen im Jahre 2003 insgesamt 7,2 Mio. € zu, wozu auch Pfizers Beteiligung an Evotec Technologies beigetragen hat. Per 31. Dezember 2003 belief sich unsere Liquidität auf insgesamt 19,5 Mio. € (2002: 21,3 Mio. €) – eine solide Ausgangsposition für das Jahr 2004.

Verkürzte Cashflow-Rechnung

T€	2003	2002
Nettomittelabfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	7.812	-970
Nettomittelzu- -abfluss aus Investitionen und Wertpapieren	-16.371	2.172
Nettomittelzu- -abfluss aus der Finanzierungstätigkeit	7.226	4.111
Nettoveränderung der Liquidität	-1.333	5.313
Fremdwährungsdifferenz	-1.212	-2.656
Liquidität am Anfang des Jahres	21.308	18.651
Liquidität am Ende des Jahres	18.763	21.308
Liquidität einschließlich Wertpapierbestand	19.471	21.308

Die Bilanz 2003 – eine solide Kapital- und Vermögensstruktur. Entsprechend der US-GAAP-Rechnungslegungsvorschriften haben wir 2003 unsere immateriellen Vermögensgegenstände einer sorgfältigen Prüfung unterzogen. Diese Prüfung kam zu der Schlussfolgerung, dass eine Wertberichtigung des Goodwill nicht erforderlich war. So hat sich der Buchwert unserer immateriellen Vermögensgegenstände nur um die reguläre Abschreibung reduziert. Aufgrund von Währungsumrechnungen verblieb der Wert unserer Sachanlagen auf Vorjahresniveau, obwohl wir mehr in zukünftiges Wachstum investiert als beschrieben haben.

Trotz eines wachstumsbedingten Anstiegs der Vorräte (+22%, 10,2 Mio. €) reduzierte sich das Working Capital um 70% auf 1,0 Mio. €. Dies resultierte aus geringeren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (-24%, 7,7 Mio. €) und gestiegenen kurzfristigen Verbindlichkeiten (+5%, 22,5 Mio. €). Die sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich vor allem aus passiven latenten Steuern in Höhe von 11,3 Mio. € (2002: 15,5 Mio. €) und langfristigen Bankkrediten und Verbindlichkeiten aus Anlagen-Leasing (12,5 Mio. €, 2002: 7,9 Mio. €) zur Investitionsfinanzierung zusammen.

Bilanzstruktur der Evotec OAI AG

T€	2003	2002
Liquide Mittel	19.471	21.308
Vorräte	10.225	8.408
Sonstige kurzfristige Umlaufvermögen	13.296	16.316
Sachanlagen	62.051	61.951
Immaterielle Vermögensgegenstände	115.149	132.452
Sonstige langfristige Vermögensgegenstände	727	607
Summe Aktiva	220.919	241.042
Rückstellungen	7.794	5.552
Kurzfristige Verbindlichkeiten	14.736	15.908
Langfristige Verbindlichkeiten und Ausgleichsposten Anteile Dritter	14.959	8.631
Passive latente Steuern	11.329	15.544
Eigenkapital	172.101	195.407
Summe Passiva	220.919	241.042

Die Bilanzsumme ging um 20,1 Mio. € auf 220,9 Mio. € zurück (2002: 241,0 Mio. €). Da keine Aktienoptionen durch Mitarbeiter ausgeübt worden sind und es in der AG keine Kapitalerhöhung gegeben hat, blieb das gezeichnete Kapital unverändert bei 35.510.130 €. Unsere Eigenkapitalquote war mit 78% (2002: 81%) wieder sehr hoch und ist Ausdruck der Solidität unserer Kapitalstruktur.

Unser Partnerunternehmen Pfizer hat sich an Evotec Technologies beteiligt. Evotec Neurosciences bereiten wir auf die Venture-Capital-Finanzierung vor.

Rechtsform. Im Juli 2003 haben wir die mit Pfizer vereinbarte Kapitalerhöhung bei der Evotec Technologies GmbH (ET) durchgeführt. Pfizer Inc. ist seitdem mit 10% am Unternehmen beteiligt. Ebenfalls im Juli hat ET eine Tochtergesellschaft in den USA gegründet, die für Vertrieb und Service in den USA verantwortlich ist.

Im August hat Evotec OAI mit DeveloGen ein gemeinsames Wirkstoffforschungsprogramm begonnen, an dem beide Parteien jeweils 50% der Rechte und Pflichten tragen. Das Joint Venture ist gegenwärtig keine rechtlich eigenständige Gesellschaft.

Im Dezember haben wir Evotec Neurosciences (ENS) auf eine Venture-Capital-Finanzierungsrunde vorbereitet. Zu den Maßnahmen gehörten:

- (i) der Verkauf von 3% der Aktien an das Management und die Umwandlung von Aktionärsdarlehen aus dem Jahr 2002 in Eigenkapital (zusammengekommen kaum eine Veränderung der prozentualen Beteiligung von Evotec OAI),
- (ii) die Gründung der ENS Holdings Inc. in den USA und
- (iii) der Austausch von ENS- gegen ENS-Holdings-Aktien. Wir erwarten, dass wir durch die Schaffung der ENS Holdings in den USA von dem dort freundlicheren Kapitalmarktumfeld profitieren können.

Produktion und Beschaffung – hoher Anteil an der Wertschöpfung. Evotec OAI's Discovery-and-Development-Services-Geschäft besteht im Wesentlichen aus Auftragsforschungsaktivitäten, bei denen der Personalkosten-Anteil relativ hoch ist und nur ein verhältnismäßig geringer Teil der Kosten für den Materialverbrauch aufgewendet wird. Nur im Geräte- und Technologie-Geschäft ist unser Eigenanteil an der Wertschöpfung deutlich geringer: Die gesamte Produktion nach Abschluss der Prototypen-Fertigung ist an strategische Lieferanten ausgelagert.

Wir beabsichtigen, grundsätzlich auch weiterhin die Anzahl unserer Zulieferer zu reduzieren und langfristigen Partnerschaften den Vorzug zu geben. Als Teil unserer Maßnahmen zur Kostensenkung im Jahr 2003 haben wir unsere Beschaffung weiter verbessert und unsere langfristigen Lieferanten-Beziehungen ausgebaut.

Dank des Engagements unserer Mitarbeiter haben wir 2003 wieder Fortschritte im Bereich der Arbeitssicherheit und im Umweltschutz erzielen können.

Arbeitssicherheit und Umweltschutz – ein wichtiger Schwerpunkt. Wir fühlen uns verpflichtet, über die Erfüllung behördlicher Auflagen hinaus einen weitergehenden Beitrag zum Schutz unserer Mitarbeiter und unserer Umwelt zu leisten. Aufgrund des Engagements unserer Mitarbeiter verbessern sich Sicherheit und Umweltverträglichkeit unserer Arbeitsabläufe Jahr für Jahr. Darüber hinaus ist es selbstverständlich, dass wir sehr konstruktiv mit den zuständigen Behörden an unseren Standorten zusammenarbeiten.

In Abingdon haben wir durch Schulungen und Kommunikation das Bewusstsein für Arbeitssicherheit und Risikobewertung verstärkt, u.a. über unser Intranet, durch Poster-Kampagnen und »Toolbox Talks« im Labor. Wir haben zudem unseren jährlichen Gesundheits- und Sicherheitsmaßnahmenplan implementiert, der u.a. verstärkte Überwachung und Kontrollen im Arbeitsschutz vorsieht.

In unserem neuen Laborgebäude in Abingdon haben wir ein Energiemanagement- und Kontrollsystem installiert, das den Energieverbrauch in einigen Bereichen um mehr als 50% reduziert. Wir haben einen Antrag auf staatliche Finanzmittel im Rahmen des britischen Klima- und Energieverbrauchs-Programm gestellt. Als Vorbereitung hatten wir zuvor an der Studie »Action Energy Survey« teilgenommen und viele der darin enthaltenen Empfehlungen innerhalb von nur sechs Monaten umgesetzt. Durch unsere Teilnahme an einer Studie des Umweltamtes für England und Wales (»Environment Agency«) haben wir auch bei der Abfallentsorgung Schwachpunkte identifiziert. Dies gab uns den Anstoß für neue Ansätze zur Abfallreduzierung und zur Erhöhung der Recycling-Rate für Reststoffe wie Papier und Glas.

In Hamburg setzen wir unsere Sicherheitsschulungen für Mitarbeiter fort. Ein zweiter Schwerpunkt lag auf der weiteren Verbesserung der Abfallentsorgung. Wir haben mehrere Entsorgungslösungen miteinander verglichen und uns für ein Mehrweg-Abfallsystem entschieden. Außerdem haben wir die Verfahrensanweisungen für unser Anlagenmanagement und deren Kontroll-Dokumentation verbessert und den GLP-Richtlinien angepasst. Ferner haben wir berufsmmedizinische Programme eingeführt, die sicherstellen, dass Mitarbeiter, die mit biologischem Material arbeiten, ausreichend immunisiert sind.

Wir sind davon überzeugt, dass unsere internen Kontroll- und Risikomanagementsysteme unserem Geschäft ausreichend Rechnung tragen.

Risikomanagement – umfangreich und zuverlässig. Das Risikomanagement hat bei Evotec OAI einen hohen Stellenwert und ist somit wichtiger Bestandteil unserer Management-Regeln. Gleiches gilt für unsere Corporate-Governance-Prinzipien (siehe »Evotec OAI-Aktien und Corporate Governance«, Seite 54), bei denen wir uns um eine möglichst große Übereinstimmung mit etablierten Standards und Verhaltenskodices bemühen.

Wir unterziehen unser gesamtes Risikomanagementsystem regelmäßigen Kontrollen. In diesem Rahmen prüfen wir alle Kunden- sowie F&E-Projekte und erstellen monatliche Finanzanalysen mit Schwerpunkt auf Liquidität und wesentlichen Performance-Kennzahlen, wie Umsatz, Auftragslage und Bruttomarge. Standardisierte Arbeitsvorgaben existieren ebenfalls für Genehmigungsprozesse bei Investitionsentscheidungen, Zeichnungsberechtigungen, die rechtliche Kontrolle von Verträgen und das Währungsmanagement. Darüber hinaus beschäftigen wir uns intensiv mit unternehmensweiten Sicherheitsstandards im IT-Bereich und überprüfen regelmäßig unseren Versicherungsschutz. Insgesamt sind wir davon überzeugt, dass unsere internen Kontroll- und Risikomanagementsysteme unserem Geschäft ausreichend Rechnung tragen.

Dank unseres ausgezeichneten Rufes und unseres umfassenden Leistungsspektrums sind wir für die gegenwärtigen Herausforderungen gut gerüstet und gut positioniert, um unseren Marktanteil weiter zu steigern.

Risiken und zukünftige Entwicklung – Markterholung und Wechselkurse von zentraler Bedeutung.

> Unsere Umsätze sind zu einem großen Teil davon abhängig, dass unsere Kunden aus der Biotechnologie- und Pharmaindustrie F&E-Projekte auslagern. In den vergangenen zwei Jahren haben die schwachen internationalen Kapitalmärkte und die speziellen Entwicklungen in unserer Branche zu einer Veränderung im Ausgabeverhalten unserer Kunden geführt und in einigen Fällen deren Schwerpunkt zunehmend auf Entwicklungsprogramme in späteren klinischen Phasen verschoben. In diesem Zusammenhang hat der Rückgang der Ausgaben für frühere Forschung unsere kurzfristigen Wachstumserwartungen für unser Discovery-and-Development-Services-Geschäft gedämpft. Wir gehen jedoch davon aus, dass sich F&E-Ausgaben nur vorübergehend derart verlagern. Sollte sich dieser Trend aber langfristig nicht umkehren, hätte das negative Auswirkungen auf unser Wachstum und unsere Ertragskraft.

- > Das Geschäft von Evotec Technologies (ET) ist von signifikanten Investitionen seitens unserer Kunden abhängig. Die notwendigen Investitionsbudgets sind in den Jahren 2002 und 2003 allgemein gekürzt worden – aktuell gibt es jedoch einige Anzeichen für eine Erholung bei Geräte-Investitionen. Darüber hinaus war ET in der Lage, kontinuierlich neue, innovative Lösungen zu entwickeln, die echte Engpässe in der Forschung adressieren. Dennoch könnte der Margendruck und die anhaltende Konsolidierung im Geräte-Geschäft das Wachstum und die Ertragskraft von ET negativ beeinflussen.
- > In unserem Geschäftsbereich Discovery Programs Division befassen wir uns mit ausgewählten Forschungsprogrammen, bei denen wir einen Teil des Entwicklungsrisikos übernehmen. In diesem Geschäft sind wir Risiken durch Projektabbrüche ausgesetzt, wie sie in der Wirkstoffforschung allgemein üblich sind. Selbst wenn wir viel versprechende therapeutische Angriffspunkte (Targets) und Wirkstoffe identifizieren, wird es eine gewisse Zeit dauern, bis wir Arzneistoffkandidaten verkaufen oder auslizenzieren können – wenn überhaupt. Daher können Ausgaben für interne Forschungsprogramme oder der Erwerb von dazu benötigten Technologien und Rechten an geistigem Eigentum unsere Ertragskraft kurzfristig negativ beeinflussen. Wir beabsichtigen, einen Teil dieses Geschäftsrisikos durch frühe Partnerschaften zu kompensieren.

Über diese Faktoren hinaus wirken sich allgemeine Geschäftsrisiken, wie die Abhängigkeit von großen Pharmakunden, die Finanzierung von Investitionen und insbesondere Wechselkursschwankungen, auf Evotec OAI aus. Wir erläutern diese Risiken ausführlich im Anhang zu unserem Jahresabschluss (Punkt 17). Trotz unserer Währungssicherungsmaßnahmen würde eine anhaltende, starke Schwächung des US-Dollar ein erhebliches Risiko für unsere Finanzlage darstellen, besonders dann, wenn das britische Pfund nicht ebenfalls erheblich an Wert verlieren würde.

Außerdem hängt unser Erfolg davon ab, unsere hoch qualifizierten Mitarbeiter und Führungskräfte an das Unternehmen zu binden und uns an neue Technologien und Marktbedingungen sowie Kundenbedürfnisse anzupassen. Sollte dies nicht gelingen, würde unsere Fähigkeit, das Unternehmen profitabel zu entwickeln, ernsthaft leiden.

Insgesamt sind wir zuversichtlich, dass wir Wert schaffen und unsere Position in der Branche weiter stärken können. Mit einem positiven operativen Cash-flow in unseren Geschäften Discovery and Development Services und Evotec Technologies, einem konsequenten Kostenmanagement und unserer Flexibilität, F&E-Kosten aktiv managen zu können, sind wir für das gegenwärtig herausfordernde Marktumfeld gut gerüstet. In allen Bereichen, in denen wir tätig sind, haben wir uns international einen ausgezeichneten Ruf aufgebaut, eine gute Basis für die Umsetzung unseres Business-Plans.

Nachtragsbericht

Evotec Neurosciences erwartet in der ersten Jahreshälfte 2004 Eigenkapital von in der Biotechnologie führenden Venture-Capital-Investoren aufzunehmen. Diese Finanzierung dient ENS der Erweiterung ihrer Pipeline klinischer und präklinischer Wirkstoffe, ehe das Unternehmen eine weitere Partnerschaft mit einem Pharmaunternehmen eingeht.

Wir erwarten 2004 eine starke operative Performance, Profitabilität auf EBITDA-Basis in unserem Servicebereich und bei ET sowie Fortschritte in unseren eigenen Forschungsprogrammen.

Prognosebericht

Umsatzentwicklung – erste Anzeichen einer Erholung. Aktuelle Branchentrends sprechen dafür, dass unser Markt, der ursprünglich durch die schwierige Finanzierung von Biotechnologieunternehmen und Budgetkürzungen in der Pharmaindustrie geschwächt wurde, Ende 2003 sein Tief erreicht hat. Wir sehen Anzeichen einer Erholung, insbesondere in den USA und Japan, während Europa dieser Entwicklung derzeit noch hinterherhinkt. Aufgrund der üblichen Verzögerung des Auftragseingangs auch nach erfolgten Finanzierungen sowie aufgrund des aktuell höheren Wechselkurses des Euro gegenüber dem Dollar, verglichen mit der ersten Jahreshälfte 2003, erwarten wir eine deutlichere Umsatzsteigerung erst im zweiten Halbjahr 2004. Für das Gesamtjahr 2004 gehen wir selbst bei den aktuellen Wechselkursen davon aus, das Umsatzniveau des abgelaufenen Jahres zu übertreffen. Einzelne Quartale können von diesem Wachstumstrend abweichen, da im ersten und dritten Quartal 2003 umfangreiche Geräteelieferungen an Pfizer zu außerordentlich starken Umsätzen geführt hatten. Der Auftragsbestand für 2004 belief sich per Ende Januar auf etwa 40 Mio. €.

Mit unseren führenden Lösungen für die Forschung und Entwicklung verfügen wir über eine der stärksten Marken in der Branche und sind somit gut positioniert, um von einem Aufschwung in der pharmazeutischen Auftragsforschung zu profitieren. Unsere gegenwärtige Auftragslage, der Stand unserer Verhandlungen mit Kunden und die weitere Expansion unseres Geschäftsbereichs Discovery Programs Division stimmen uns zuversichtlich für eine starke operative Leistung im Jahr 2004.

Ergebnis – EBITDA weiter positiv geplant. Unter der Annahme, dass die operativen Cashflows in den Bereichen Discovery and Development Services und Evotec Technologies ausreichen, unsere Discovery Programs Division zu finanzieren, planen wir für die Evotec OAI-Gruppe auch weiterhin ein positives EBITDA.

Investitionen – zurück zu einem normalen Niveau. Unsere Investitionen standen im Jahr 2003 im Zeichen der Kapazitätserweiterung in Abingdon. In 2004 werden wir uns darauf konzentrieren, die Technologie für unser Servicegeschäft auf dem aktuellsten Stand zu halten. Wir erwarten, dass wir in etwa so viel investieren wie in 2002 (8,7 Mio. €).

Anteilsbesitz an Tochtergesellschaften. Pfizer Inc plant seine Beteiligung an Evotec Technologies etwas aufzustocken, sobald einer der im Vertrag vom Oktober 2002 vereinbarten Meilensteine erreicht worden ist. Unser Anteil an Evotec Neurosciences wird infolge der Venture-Capital-Finanzierung prozentual deutlich abnehmen.

Dividenden. Die Ausschüttung künftiger Dividenden ist abhängig von den Ergebnissen der Evotec OAI AG, ihrer Finanzlage, ihren Liquiditätserfordernissen, den allgemeinen Marktbedingungen sowie gesetzlichen, steuerlichen und regulatorischen Bestimmungen. Derzeit beabsichtigen wir, alle in Zusammenhang mit unserer Geschäftsentwicklung erzielten Gewinne für die Entwicklung und das Wachstum unseres Unternehmens einzubehalten. Wir gehen nicht davon aus, dass die Evotec OAI AG in 2004 einen Nettogewinn erwirtschaften wird.

Geschäftsbereiche | Discovery and Development Services (DDS)

Im Laufe des Jahres 2003 hat DDS sein Angebot an Forschungs- und Entwicklungslösungen erneut erweitert und damit seine Wettbewerbsposition gestärkt. Der Geschäftsbereich ist stetig gewachsen und hat ein positives operatives Ergebnis vor Abschreibung auf immaterielle Vermögensgegenstände erzielt. DDS ist bestens gerüstet, um im Jahr 2004 weiter zu expandieren.

Integration und Weiterentwicklung. Unser Geschäftsbereich DDS (Forschungs- und Entwicklungsservice) bietet den meisten der führenden Pharma- und Biotechnologieunternehmen ein umfangreiches Spektrum an Assay-Entwicklungs-, Screening- und chemischen Optimierungs- und Synthese-Dienstleistungen. Unsere Fähigkeiten sind stets auf neuestem wissenschaftlichem und technologischem Stand. Es ist uns wichtig, auch auf die erwarteten, zukünftigen Bedürfnisse und Wünsche unserer Kunden schon heute einzugehen.


Unsere Forschungsleistungen auf den Gebieten der Chemie und Biologie fügen sich nahtlos zu integrierten Lösungen zusammen, und immer mehr Unternehmen greifen auf dieses integrierte Angebot zurück. Zu ihnen gehören Elixir Pharmaceuticals und Toray. Auch unser Geschäftsbereich Discovery Programs Division (DPD) nimmt in steigendem Maße die Leistungen von DDS in Anspruch. Unsere Kompetenz in der Wirkstoffforschung kommt damit auch den internen Programmen von Evotec Neurosciences und unserer Kollaboration mit DeveloGen zugute.

Wir entwickeln unser Leistungsportfolio ständig weiter, um der modernen Wirkstoffforschung und -entwicklung unserer Kunden den besten Service und das beste Produktangebot bieten zu können. So haben wir im Laufe des Jahres 2003 unsere ADMET-Kompetenz weiter verstärkt und uns Expertise in der Röntgenkristallographie (für die Leitstruktur-Findung und -Optimierung) zugekauft. Außerdem haben wir unser Wissensmanagement-System EVOseek weiterentwickelt. Die neue Rechner-Verknüpfung in unserem Computer-Netzwerk erhöht unsere Leistungsstärke im virtuellen Screening und in der computergestützten Chemie und kommt in unseren Kundenprojekten inzwischen regelmäßig zum Einsatz.

Unsere Assay-Entwicklung und Screening-Dienstleistungen sind hervorragend gewachsen. Zudem wählen uns Biotechnologie- und Pharmaunternehmen immer wieder als bevorzugten Partner in der medizinischen Chemie.

Umfassende Lösungen. Dank unseres umfassenden Leistungsspektrums konnten wir 2003 flexibel auf die Veränderungen der Kundenanforderungen reagieren. Große Pharma- und Biotechnologieunternehmen haben ihre Investitionen vermehrt von der frühen Forschung in spätere Phasen der Arzneistoffentwicklung verlagert – vor allem weil sie unter Druck stehen, kurzfristige Erfolge in ihren klinischen Programmen vorzuweisen. Da Evotec OAI sowohl in der frühen Forschung als auch in der späteren Entwicklung über ein führendes Serviceangebot verfügt, konnten wir unsere Partnerschaften auch in dieser Phase starker Marktveränderungen weiter ausbauen.

Trotz dieses Trends erzielten unsere Discovery Biology Services (biologische Forschung) ein außerordentlich hohes Wachstum, denn unsere Kompetenz in der Assay-Entwicklung findet bei unseren Kunden große Anerkennung. Im Jahr 2003 haben wir mehrere Assay-Entwicklungs- und Screening-Projekte auch für große Pharmaunternehmen durchgeführt, u.a. für Novartis.



Andy Zeitlin
Celgene Corporation
Director, Pharmaceutical Development

»Evotec OAI's herausragende Kenntnis chemischer Prozesse hat sie über die Jahre zu unserem bevorzugten Partner gemacht. Dank ihres Qualitätsanspruchs und ihrer offenen Art der Kommunikation hat sich eine enge Partnerschaft entwickelt. Gemeinsam meistern wir echte Herausforderungen in Arzneimittelherstellung und Scale-up – gemäß Budget und Zeitplänen. Evotec OAI versteht unsere Projekte, die technischen Abläufe und regulatorischen Hürden, die man in der Entwicklung innovativer Wirkstoffe nehmen muss.«



Philip Page, Ph.D.
Evotec OAI Ltd
Operations Director

Seit Mitte 1998 haben Evotec OAI und Celgene an neun Projekten in den Bereichen der Laborsynthese, Prozessentwicklung, analytischen Entwicklung bis hin zur Großproduktion im Pilotmaßstab zusammengearbeitet. Wir haben mehrere Arzneistoffkandidaten von Celgene den gesamten Weg von der Herstellung im Labor bis zur Pilotproduktion begleitet, in einem Fall sogar die Produktion für die Vermarktung übernommen. Zur Unterstützung dieser Projekte haben wir Analytik-Leistungen erbracht, u.a. die Methodenentwicklung und -validierung sowie Abbau- und Stabilitätsstudien.

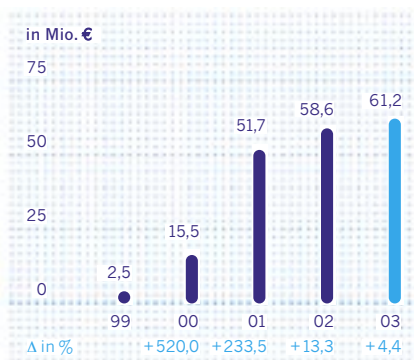


Im Bereich Discovery Chemistry Services (chemische Forschung) haben wir unsere Expertise in medizinischer Chemie auf eine noch breitere Basis gestellt: Im Zuge der Umwandlung von British Biotech in die neue Vernalis haben wir von dem Unternehmen qualifiziertes Personal übernommen und auch darüber hinaus weitere Fachkräfte eingestellt. In der medizinischen Chemie ist unsere Wettbewerbsposition inzwischen außerordentlich stark. Namhafte Pharma- und Biotechnologieunternehmen entscheiden sich immer wieder für Evotec OAI als bevorzugten Partner auf diesem Gebiet. Besonders erfreut sind wir darüber, dass wir 2003 auch Roche zu unseren Kunden zählen durften.

In der Development Chemistry (chemische Entwicklung) haben die aktuellen Marktveränderungen – hin zu späteren Entwicklungsphasen – zur Geschäftserholung bei Labor- und Pilotanlagen-Projekten geführt. So konnten wir uns in diesem Bereich über Vertragsverlängerungen, Folgeaufträge sowie über zahlreiche Neukunden freuen. Unsere Tochtergesellschaft ProPharma, die auf dem Gebiet der Arzneimittelformulierung und der sterilen Herstellung von flüssigen und lyophilisierten Chargen tätig ist, verzeichnete 2003 ein gutes Wachstum. Die Herstellung von Chargen für die klinische Prüfung entwickelte sich mit zahlreichen neuen Kunden besonders stark.

Wachstum durch Partnerschaft. Unsere zahlreichen Kundenprojekte sind zwar sehr verschiedenartig, doch in allen betonen wir unseren partnerschaftlichen Forschungsansatz. In einer Partnerschaft kann man auf unerwartete Zwischenergebnisse der Forschung flexibel und schnell reagieren, und ebenso auf

Umsatz Discovery and Development Services Wachstum im Kerngeschäft trotz des starken Euro



Unsere Kunden schätzen unsere Schnelligkeit und das Qualitätsniveau unserer Arbeit, aber auch unseren partnerschaftlichen Forschungsansatz und unsere Fähigkeit, auf unerwartete Zwischenergebnisse flexibel zu reagieren.

Veränderungen der Projekt-Pläne und Strategien durch den Kunden. Unsere Kunden schätzen unsere Ergebnisorientierung, wie auch die Schnelligkeit und das hohe Qualitätsniveau unserer Arbeit. Sie zeigen uns ihr Vertrauen durch Vertragsverlängerungen und Folgeaufträge.

Auch unseren Neukunden kommt dieses hohe Niveau an Servicequalität zugute. Das innovative Vertragskonzept für Portfoliounternehmen bestimmter VC-Gesellschaften hat sich als sehr erfolgreich erwiesen. Allein unser Rahmenvertrag mit Oxford Bioscience Partners (OBP) hat 2003 zu sieben Projekten mit OBP-Portfoliounternehmen geführt (Artesian, Cantata, Dynogen, Elixir, Enanta, Psychiatric Genomics und Rib-X) – ein gutes Beispiel für eine synergetische Partnerschaft, die sowohl der VC-Gesellschaft als auch ihren Beteiligungsunternehmen Vorteile bringt und gleichzeitig signifikantes Neugeschäft für Evotec OAI generiert. Zu den neuen Kunden im Jahr 2003 zählen zudem Axxima, Chroma, Oxagen und Novartis.

Finanzdaten. Im Jahr 2003 erzielte der Geschäftsbereich DDS insgesamt einen Umsatz von 61,2 Mio. €, eine erfolgreiche Steigerung von 4% gegenüber dem Vorjahr (2002: 58,6 Mio. €). Wechselkursbereinigt fiel das Wachstum mit 17% sogar noch deutlich höher aus. Die Bruttomarge bewegte sich trotz negativer Wechselkurs-Einflüsse in etwa auf dem Niveau des Vorjahres (39%, 2002: 41%). Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung entwickelten sich im Jahresvergleich rückläufig (8,1 Mio. €, nach 15,2 Mio. € in 2002). Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass die Ausgaben für unsere internen Forschungsprogramme, die bisher DDS zugeordnet wurden, nun erstmals bei einem separaten Geschäftsbereich ausgewiesen sind. Gleiches gilt für die Vertriebs- und Verwaltungskosten, die auf 13,1 Mio. € zurückgingen (2002: 18,9 Mio. €),

Die wichtigsten Kennzahlen Discovery and Development Services

		2003	2002	Δ 03 02 in %
Umsatz	T€	61.214	58.588	4,5
– davon mit Drittunternehmen	T€	58.582	58.588	0,0
Bruttomarge	%	39,1	40,7	–
Operatives Ergebnis	T€	–10.422	–133.373	92,2
Operatives Ergebnis vor nicht liquiditätswirksamen Abschreibungen und Wertberichtigung	T€	9	–12.426	–
F&E-Ausgaben	T€	8.112	15.213	–46,7
Abschreibungen auf Sachanlagen und Umlaufvermögen	T€	9.319	10.558	–11,7
Mitarbeiter (ohne »Overhead«) am 31.12.		440	458	–3,9



Jeff Naroian
Evotec OAI Inc
Vice President, Business Development North America

Elixir Pharmaceuticals war der erste Kunde unter Evotec OAI's innovativem Rahmenvertrag mit der VC-Gesellschaft Oxford Bioscience Partners (OBP). Elixir hat sich entschlossen, sich auf seine Kernkompetenzen in der Krankheitsbiologie zu konzentrieren. In der Wirkstoffforschung nutzen sie unsere umfassende Expertise, um neue, viel versprechende Verbindungen für spezifische Targets zu identifizieren, die vielleicht eines Tages die Behandlungsmöglichkeiten für Alterskrankheiten grundlegend verändern können. Schon bei unserem ersten uHTS-Screen hat Elixir viel versprechende Hit-Strukturen erhalten, die wir jetzt in der medizinischen Chemie hinsichtlich Wirksamkeit, Selektivität und pharmakokinetischem Profil optimieren.



Peter S. DiStefano, Ph.D.
Elixir Pharmaceuticals, Inc.
Vice President Research & Development
and Chief Scientific Officer

»Evotec OAI ist für uns mehr als nur ein Outsourcing-Partner. Ihr Know-how in der Wirkstoffforschung und der Biologie sowie ihre hervorragende Beratung ergänzen in optimaler Weise unsere Kompetenz in der Biologie und der Genetik des Alterns. Kaum ein Jahr ist vergangen und schon hat Evotec OAI validierte Leitstrukturen hervorgebracht. Wir sind fest davon überzeugt, dass wir durch die Partnerschaft in unserer Entwicklung zwei Jahre voraus sind.«



auch durch unsere vorsichtige Ausgabenpolitik. Das operative Ergebnis, vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände, weist mit 0,01 Mio. € (2002: –12,4 Mio. €) erstmals in unserer Firmengeschichte ein positives Vorzeichen auf.

Discovery and Development Services wird wegen steigender Nachfrage unseres Geschäftsbereichs Discovery Programs Division operativ wachsen. Umsätze mit Drittunternehmen könnten wechselkursbedingt stagnieren.

Ausblick. Das Outsourcing in den frühen Phasen der Arzneimittelforschung entwickelt sich zyklusbedingt zurzeit schwach. So rechnen wir frühestens für die zweite Hälfte 2004 mit einer Belebung des Markts für Auftragsforschung. Da zudem der US-Dollar weiter an Wert verloren hat, könnte sich fürs Gesamtjahr eine Stagnation bei den Umsätzen mit Unternehmen außerhalb der Evotec OAI-Gruppe ergeben. Wegen der steigenden Nachfrage unseres Geschäftsbereichs Discovery Programs Division (DPD) wird DDS voraussichtlich jedoch operativ wachsen. Durch die Arbeiten für DPD, in den Indikationsgebieten ZNS und Stoffwechselerkrankungen, trägt DDS zur nachhaltigen Wertschöpfung in der Evotec OAI-Gruppe bei.

Das operative Wachstum hat es erforderlich gemacht, unsere Laborkapazitäten gezielt zu erweitern. Wichtigste Investition im Jahr 2003 war die Ausrüstung eines neuen, integrierten Forschungsgebäudes in Abingdon, England. Die Belegung erfolgt stufenweise und hat im Dezember 2003 begonnen. In der letzten Ausbaustufe wird das Gebäude für bis zu 200 Biologen und Chemiker Platz bieten. Durch die Integration verschiedenster Wissenschaftsbereiche ist dies jedoch nicht nur eine Kapazitätserweiterung – wir vertiefen so auch unsere Wissensbasis, die wir in die Projekte und Partnerschaften mit unseren Kunden einbringen.

Geschäftsbereiche | Discovery Programs Division (DPD)

Wir sind auf dem besten Wege, in bestimmten Indikationen intern ein Portfolio von Wirkstoffkandidaten zu entwickeln. Dabei ergänzen wir unsere Screening- und Chemie-Kompetenz mit der komplementärer Biotech-Unternehmen, die ein tiefes Verständnis der molekularen Ursachen von Erkrankungen entwickelt haben. 2003 sind wir mit DeveloGen unsere erste derartige Partnerschaft eingegangen. In der Pharmaindustrie sucht man händeringend nach neuen Arzneistoffkandidaten, und genau die will der Geschäftsbereich DPD entwickeln und auslizenzieren.

Mit unserem großen Kundenstamm und umfangreichen Know-how sind wir optimal positioniert, um mit unseren Partnern Arzneistoffkandidaten zu entwickeln und so viele attraktive Lizenzmöglichkeiten zu generieren.

Der Geschäftsbereich DPD beabsichtigt, die gegenwärtig unzureichend gefüllten klinischen Pipelines von Pharmaunternehmen mit eigenen Arzneistoffkandidaten zu stärken. Evotec OAI hat sich sehr sorgfältig darauf vorbereitet. Wir haben die gegenwärtigen Marktverhältnisse und Trends analysiert – dabei auch das Feedback von unseren Kunden einbezogen –, bevor der Entschluss fiel, uns proaktiv auch auf zukünftige Kundenbedürfnisse einzustellen. Wir sind davon überzeugt, dass die Pharmaindustrie Arzneistoffkandidaten künftig verstärkt bereits in frühen Entwicklungsphasen einlizenzieren wird, um ihre Forschungsproduktivität zu steigern. Evotec OAI ist mit ihrem großen Kundenstamm und umfangreichen Know-how in der Wirkstoffforschung optimal positioniert, um – in enger Zusammenarbeit mit geeigneten Partnern – diese Marktchancen zu nutzen.

Forschung ist risikoreich. Dass sie sich lohnt, beweist unsere 20-Mio.-€-Kooperation mit Takeda (ZNS). Wir bauen jetzt unsere krankheitsbezogene Kompetenz auf dem Gebiet der Stoffwechselerkrankungen weiter aus.

ENS für Investitionen in Forschung im Bereich »Zentrales Nervensystem« (ZNS) belohnt. Sich in der Forschung auf bestimmte Target-Wirkstoff-Interaktionen zu konzentrieren, ist gewöhnlich mit einem relativ hohen Risiko behaftet. Dass sich das lohnen kann, hat unsere Tochter Evotec Neurosciences (ENS) bewiesen, die im August 2003 eine umfangreiche Zusammenarbeit (Volumen: 20 Mio. €) mit Takeda zur Bekämpfung der Alzheimer-Erkrankung unterzeichnet hat. Im Jahr 2003 hat ENS ihre proprietäre Datenbank neuer und validierter Alzheimer-Zielstrukturen (Targets) erweitert. Das Unternehmen ist zudem verstärkt in die Assay-Entwicklung, das Screening und die erste Chemie mit solchen Targets eingestiegen, die bei neurodegenerativen Krankheiten eine bereits nachgewiesene Rolle spielen. ENS sucht dort nach neuartigen Ansätzen für Wirkstoffkandidaten. Im Dezember hat ENS eine Gruppe selektiver Antagonisten für Subtypen von NMDA-Rezeptoren von Roche lizenziert – Wirkstoffe, die sich in der späten präklinischen Forschungsphase befinden und zur Behandlung von ZNS-Erkrankungen wie Alzheimer, neuropathischen Schmerzen oder Parkinson entwickelt werden sollen. ENS arbeitet mit Hochdruck daran, sich auf dem Gebiet ZNS ein ausgewogenes Portfolio von Wirkstoffkandidaten aufzubauen. Damit ist ENS auf dem besten Weg, in diesem Indikationsgebiet eine bedeutende Rolle einzunehmen.

A man in a white lab coat is writing on a chalkboard. The chalkboard has the text "Assay Reports - Design and Development" written on it. There are also diagrams on the board, including a box labeled "peptide" and a box labeled "LIGA".

Günter Karmann
DeveloGen AG
Chief Executive Officer

»Dank des Joint Ventures mit Evotec OAI können wir unsere Pipeline validierter Targets ausbauen und ihr Potential voll ausschöpfen, und das im industriellen Maßstab und gemäß den besten Qualitätsstandards. Diese Partnerschaft ermöglicht es uns, unsere biologische Forschung bis zur Entwicklung von Arzneistoffkandidaten auszudehnen, dort, wo die Wertschöpfung am größten ist.«



Dr. Eloisa Lopez-Calle
Evotec OAI AG
Unit Head, Applied Biology and Chemistry

Im September 2003 haben Evotec OAI und DeveloGen, ein führendes Biotechnologieunternehmen auf dem Gebiet der Stoffwechselerkrankungen, eine strategische Allianz gegründet, um neue chemische Wirkstoffe gegen Fettleibigkeit und Typ-2-Diabetes zu entwickeln. Diese Kooperation vereint außergewöhnliche Erfahrung mit professionellen Ressourcen entlang der gesamten Wertschöpfungskette in der Wirkstoffforschung. Ein Team von mehr als 40 Wissenschaftlern arbeitet an den gemeinsamen Programmen und hat bereits vier Targets bis zur Wirkstoffentwicklung gebracht. Die Fortschritte, die das Joint Venture macht, übertreffen unsere Erwartungen.



Schlagkräftige Allianz auf dem Gebiet der Stoffwechselerkrankungen. Im September 2003 haben wir unsere leistungsstarke Forschungsplattform und unser Know-how mit der Technologie und Kompetenz von DeveloGen, einem führenden Biotechnologieunternehmen auf dem Gebiet der Stoffwechselerkrankungen, in einer Allianz gebündelt. Wir beabsichtigen, gemeinsam eigene Arzneistoffkandidaten (von Leitstrukturen bis hin zu Phase-IIa-Kandidaten) gegen Diabetes und Fettleibigkeit zu entwickeln, um diese an Pharmaunternehmen auszulizenzieren und damit deren Produktivität zu erhöhen. Zusammen mit DeveloGen erreichen wir die kritische Masse, um dies erfolgreich zu bewerkstelligen. Chancen und Risiken tragen die beiden Partner zu gleichen Teilen. Der Markt für Pharmazeutika gegen Diabetes und Fettleibigkeit ist groß. Gegenwärtig werden jährlich 12 Milliarden \$ (2002) für Arzneimittel ausgegeben, Tendenz stark steigend. Letztlich waren es die Marktchancen, medizinische Erfordernisse und DeveloGens Ansatz zur Identifizierung von Targets und deren Validierung, die uns davon überzeugt haben, diese strategische Allianz einzugehen.

Unsere Discovery Programs Division ist ein großer Vertragskunde von Discovery and Development Services. Derzeit laufen zahlreiche Programme für ENS und für unser JV auf dem Gebiet der Stoffwechselerkrankungen.

DPD als Kunde des Geschäftsbereichs Discovery and Development Services (DDS). Bereits vier Programme unserer Allianz mit DeveloGen befinden sich bei DDS in der Forschung, bei denen es sowohl um neue Targets als auch um innovative Chemie für bekannte Targets geht. Rund 40 Wissenschaftler – je zur Hälfte von Evotec OAI und von DeveloGen – arbeiten derzeit an diesen Programmen in der Assay-Entwicklung, dem Screening und der Leitstruktur-Optimierung. Alle Allianzen von DPD werden durch ein vom Geschäftsbereich DDS unabhängiges Management gesteuert, um mögliche Interessenkonflikte

schon im Ansatz zu vermeiden. ENS und die Allianz mit DeveloGen sind echte DDS-Kunden auf Vertragsbasis und erhalten die gleiche professionelle Betreuung und Aufmerksamkeit wie alle anderen Kunden auch – nicht mehr und nicht weniger. So kann DPD seine Aktivitäten klar abgrenzen und gleichzeitig von der Stärke des Bereichs DDS profitieren.

Erste Umsätze in DPD. ENS hat erste Umsätze in Höhe von 1,5 Mio. € erzielt. Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E) beliefen sich 2003 bei ENS auf 3,1 Mio. € und für den übrigen Geschäftsbereich DPD auf 1,2 Mio. €. Unsere anteiligen F&E-Ausgaben für das 50:50-Joint-Venture mit DeveloGen führten zu zusätzlichen Kosten in Höhe von 1,4 Mio. €, die jedoch nicht den operativen Kosten von DPD zugeordnet sind, sondern – als Konsequenz der At-Equity-Konsolidierung – als »Anteiliger Verlust von Teiligungsunternehmen« in Evotec OAls nichtoperatives Ergebnis einfließen.

Anfänglich werden wir das Joint Venture ausschließlich aus dem operativen Cashflow unserer Geschäftsbereiche DDS und Evotec Technologies finanzieren. Zusätzlich suchen wir nach einem (Pharma-)Partner, der diese Forschungsaktivitäten so schnell wie möglich mitfinanzieren soll. ENS hingegen planen wir auf reges Interesse hin ab 2004 mit Venture Capital auszustatten.

Wir erwarten attraktive Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligungen bei Auslizenzierung unserer Arzneistoffkandidaten. Die Abgabe an einen Partner soll spätestens nach der Entwicklungsphase IIa erfolgen.

Lizenzierung zur Produktivitätssteigerung. Wir beabsichtigen unser Portfolio an selbst entwickelten Substanzen mit geeigneten, bereits in der präklinischen Phase befindlichen Arzneistoffkandidaten zu ergänzen und abzurunden. Derartige zusätzliche Kandidaten sollen eventuell einlizenziert werden. Damit können wir der klinischen Pipeline künftiger Pharma-Partner schnell und über mehrere Jahre kontinuierlich neue Arzneistoffkandidaten zuführen. Wir beabsichtigen nicht, umfangreiche klinische Studien durchzuführen, sondern wollen unsere selbst entwickelten Arzneistoffkandidaten spätestens in der POCD-Phase (»proof-of-concept-drug«, entsprechend einem Wirkstoff in Phase IIa) auslizenzieren, am besten sogar noch früher. Vom Pharma-Partner erwarten wir dafür Meilensteinzahlungen ab dem Zeitpunkt, zu dem dieser sie für die klinische Prüfung einlizenziert, sowie eine Umsatzbeteiligung.

Weitere Expansion. Abhängig von den Erfolgen und der Geschwindigkeit der Fortschritte in diesem Geschäftsmodell planen wir es gegebenenfalls um weitere Indikationsgebiete zu erweitern. Mit unseren DPD-Forschungsprogrammen schaffen wir die Möglichkeit zu größerer Wertschöpfung, von der sowohl Evotec OAI, als auch ihre Mitarbeiter und Aktionäre profitieren sollen. Natürlich werden die Programme zu jedem Zeitpunkt auf die Finanzkraft des Unternehmens abgestimmt.

Die wichtigsten Kennzahlen Discovery Programs Division

		2003
Umsatz	T€	1.479
– davon mit Drittunternehmen	T€	1.464
Bruttomarge	%	55,7
Operatives Ergebnis	T€	–5.356
Operatives Ergebnis vor nicht liquiditätswirksamen Abschreibungen und Wertberichtigung	T€	–5.301
F&E-Ausgaben*	T€	4.324
Abschreibungen auf Sachanlagen	T€	425
Mitarbeiter (ohne »Overhead«) am 31.12.		28

* exklusive 1,4 Mio. € F&E-Aufwand DeveloGen Joint Venture

Geschäftsbereiche | Tools and Technologies

Evotec Technologies (ET), Evotec OAls Tochtergesellschaft für Wirkstoffforschungsgeräte und -technologien, hat sich im Jahr 2003 hervorragend entwickelt. Im ersten vollen Jahr als eigenständiges Unternehmen schaffte ET einen Umsatzsprung von 64%.

ET ist in der Branche als ein bewährter und zuverlässiger Partner bekannt, der hochwertige Produkte und Problemlösungen für Life-Science-Anwendungen anbietet.

Elektra und Opera sind innovative Lösungen für die Handhabung und Analyse von Zellen. Beide sind Schlüsselprodukte für unser Umsatzwachstum.

Wenig vom schwachen Marktumfeld betroffen. Da Pharma- und Biotechnologieunternehmen ihre Budgets für Forschung und Entwicklung zurückgefahren haben, zeigte sich der Markt für Life-Science-Labora-ausrüstung 2003 größtenteils weiter schwach. Evotec Technologies konnte hingegen kräftig wachsen, da das Unternehmen hochwertige Produkte und Problemlösungen für Life-Science-Anwendungen anbietet. ET ist in der Branche als bewährter und zuverlässiger Partner bekannt, der Innovationen und integrierte Automationslösungen anbietet und dabei mit seinen hoch spezialisierten Support-Teams stets eng mit den Kunden zusammenarbeitet.

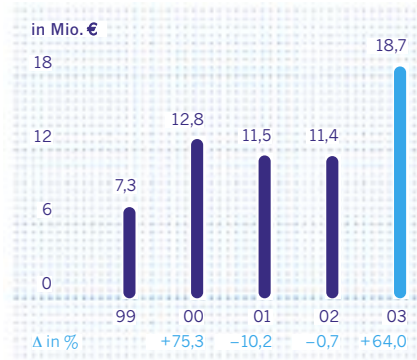
Starke Produktlinie. Die Produkte von Evotec Technologies decken ein weites Spektrum ab, vom Hochdurchsatz-Screening (HTS) bis hin zur Systembiologie, wobei Schwerpunkte derzeit auf der Handhabung und Analyse von Zellen liegen. **Opera**, ETs Mikroplatten-Lesegerät für die automatisierte imagebasierte Analyse von zellulären Vorgängen, kombiniert die Eigenschaften von leistungsstarken konfokalen Mikroskopen mit der einfachen Handhabbarkeit von Mikroplatten-Readern. Seine Stärken sind höchste Auflösung und Geschwindigkeit von uHTS-Vorgängen. Opera hat mit sechs Installationen wesentlich zum Wachstum im Jahr 2003 beigetragen und ist eines der Schlüsselprodukte für künftiges Umsatzwachstum.

Mit unserer **ZellProzessor-Technologie**, einer Plattform zur berührungsfreien, schonenden Handhabung von Zellen, lassen sich einzelne Zellen im Detail untersuchen, behandeln und anschließend lebend gewinnen. Als Antwort auf den dringenden Bedarf an automatisierten Lösungen für die Zellbiologie hat ET im Jahr 2003 **Elektra** eingeführt. Erste Bestellungen sind bereits eingetroffen, und um schnell Zugang auch zum japanischen Markt zu bekommen, haben wir dort eine Vertriebsvereinbarung abgeschlossen. Zurzeit laufen Praxisstudien mit dem Ziel die automatisierte Klonierung von Zellen zu optimieren – ein sehr großer und wachsender Markt.

EVOscreen® Mark III, ETs bewährte und inzwischen am Markt etablierte Lösung für das miniaturisierte Ultrahochdurchsatz-Screening (uHTS), haben wir bei Pfizer in Großbritannien und den USA installiert. Bei diesen neuen Installationen haben wir die Abnahmetests sogar früher als geplant bestanden. Da unsere Exklusivvereinbarung mit Novartis, Pfizer und GlaxoSmithKline bald ausläuft, hat ET damit begonnen, EVOscreen® auch außerhalb des ursprünglichen Konsortiums zu vermarkten.

Unsere Kooperation mit Olympus im Bereich der Laborgeräte für die FCS-Einzelmolekül-Detektion haben wir fortgesetzt; ET ist am Umsatz jedes von Olympus verkauften Mikroplatten-MF-Gerätes beteiligt. Mit der neuen **Clarina II™** Workstation hat ET diese Produktlinie nun ausgebaut. Bei Clarina II™ handelt es sich um ein voll automatisiertes und integriertes Gerät für Assay-Entwicklungs- und Screening-Applikationen und die Charakterisierung von Substan-

Umsatz Tools and Technologies
Umfangreiche Geräteauslieferungen an Pfizer haben zu starkem Wachstum beigetragen



zen im mittleren Durchsatz. Es ist mit seinem »großen Bruder« EVOscreen® voll kompatibel. Clarina II™ wurde im September in den USA eingeführt, und seitdem haben wir bereits fünf Systeme bei Kunden installiert.

Alle unsere Geräte werden ergänzt durch proprietäre **Software** zur Datenanalyse und -verwaltung, gebrauchsfertige Reagenzien-Kits für Bioassays sowie weitere **Verbrauchsmaterialien**, wie z.B. Nanocarrier™, Mikroplatten, Chips, und Ersatzteile, die eine flexible und einfache Anwendung unserer Technologie ermöglichen.

Wirkstoffforschung ist nach wie vor das größte Kundensegment für die Evotec Technologies.

Mit langjährigen Kundenbeziehungen erfolgreich. Die Wirkstoffforschung bildet nach wie vor das größte Marktsegment für Evotec Technologies, denn Evotec OAI unterhält bereits seit Jahren enge Beziehungen mit Schlüsselkunden aus der pharmazeutischen Industrie, die durch die akademischen Kunden von ET ergänzt werden. Im Zuge der im Oktober 2002 verlängerten Zusammenarbeit zwischen ET und Pfizer hat das Pharmaunternehmen im Juli 2003 eine 10%ige Beteiligung an ET durch Kapitalerhöhung erworben.

Im Jahr 2003 hat ET Wartungs- und Instandhaltungsverträge für die meisten der bei Kunden installierten Geräte und Instrumente abgeschlossen. Wir haben darüber hinaus Technologiepartnerschaften und innovative gemeinsame Entwicklungsprogramme vereinbart: gemeinsame Prototypen-Entwicklung, Verkauf maßgeschneiderter Forschungsplattformen und Vorserienprodukte sowie andere gerätebezogene Entwicklungskooperationen.

Sämtliche Finanzziele erreicht. Evotec Technologies ist im Jahr 2003 sehr stark gewachsen. Der Umsatz stieg kräftig um 64 % auf 18,7 Mio. € (2002: 11,4 Mio. €), wozu die Verlängerung der Zusammenarbeit mit Pfizer sowie Geschäfte mit


Die wichtigsten Kennzahlen Tools and Technologies

		2003	2002	Δ 03 02 in %
Umsatz	T€	18.668	11.407	63,7
– davon mit Drittunternehmen	T€	17.197	11.407	50,7
Bruttomarge	%	43,7	67,0	–
Operatives Ergebnis	T€	–1.140	–2.139	46,7
Operatives Ergebnis vor nicht liquiditätswirksamen Abschreibungen und Wertberichtigung	T€	–161	–1.678	90,4
F&E-Ausgaben	T€	5.043	7.799	–35,3
Abschreibungen auf Sachanlagen und Umlaufvermögen	T€	1.030	547	88,3
Mitarbeiter (ohne »Overhead«) am 31.12.		84	88	–4,5

A male scientist with short brown hair, wearing safety glasses and a white lab coat, is focused on his work in a laboratory. He is adjusting a component on a piece of complex, multi-tiered scientific equipment. The background shows a clean, industrial lab environment with stainless steel surfaces and overhead lighting.

Lars Oelerich
Evotec Technologies GmbH
Technology Support Engineer

GlaxoSmithKline (GSK) war seit 1996 aktiv an der Entwicklung der EVOscreen®-Plattform beteiligt und ist einer der Partner in dem Konsortium, das Evotec OAI mit einigen Pharmaunternehmen gebildet hatte. GSK hat die erste Mark III im Februar 2002 an seinem HTS-Standort in Tres Cantos, Spanien, in Betrieb genommen. Heute wird Mark III bei GSK für das Screening von verschiedensten Targetklassen eingesetzt. Die Plattform hat sich als zuverlässige, effiziente und wettbewerbsfähige Lösung für das uHTS etabliert. Dabei sind Miniaturisierung und hohe Datenqualität echte Produktvorteile.

A photograph of a male scientist in a white lab coat and safety glasses, looking intently at a piece of laboratory equipment. The background shows a complex industrial or laboratory setting with various pipes, cables, and machinery. The lighting is bright and focused on the scientist.

Julio Martin
GlaxoSmithKline plc
Manager, Molecular Screening

»EVOscreen® Mark III nimmt bei GSK inzwischen eine Schlüsselrolle im miniaturisierten Screening ein. Evotecs Ingenieure und unsere Wissenschaftler haben eng zusammengearbeitet, um mit Mark III eine uHTS-Lösung zu konstruieren, die Einzelmoleküldetektion und FCS⁺ plus-Analyse voll integriert. Dank ihrer Empfindlichkeit und multidimensionalen Ausleseverfahren liefert uns Mark III Daten hohen Informationsgehalts, mit Qualitätskontrolle in den Probenkammern und der Identifikation falscher Signale.«



allen Produktlinien beigetragen haben. Umsätze außerhalb der Evotec OAI-Gruppe beliefen sich auf 17,2 Mio. €. Der Anteil des US-Umsatzes am Gesamtumsatz von ET erhöhte sich 2003 von 14 % auf 47 % (Europa: 45 %, Japan: 8 %). Durch modulare Forschungs- und Entwicklungs-(F&E)-Ansätze sowie Projektfinanzierung durch Kunden gingen die F&E-Ausgaben um 35 % auf 5,0 Mio. € zurück (2002: 7,8 Mio. €), ein nachhaltig tragbares Niveau. Dank des Umsatzwachstums und einer verbesserten Kostenbasis hat die Evotec Technologies GmbH einen operativen Gewinn vor Abschreibung immaterieller Vermögensgegenstände verbucht. Einschließlich der Zuordnung von Overhead-Kosten war das Segment nahe am Break-even (–0,2 Mio. €; 2002: –1,7 Mio. €).

Wir erwarten eine steigende Nachfrage nach automatisierten, zellbasierten Analyseverfahren. Um dieses Potential maximal zu nutzen, werden wir sowohl Marketing als auch Vertrieb verstärken.

Gute Aussichten für 2004. Es sind vor allem zwei Faktoren, die in der forschenden Pharma- und Biotechnologie-Industrie zu Produktivitätssteigerungen und zum Erfolg führen: weitere Effizienzsteigerungen in der Wirkstoffforschung und neue technologische Ansätze, geprägt durch höheren Durchsatz und Automatisierung, Integration, Miniaturisierung und/oder Parallelisierung. Wir erwarten eine steigende Nachfrage nach automatisierter Zellanalyse. Dank unserer neuen Produktlinien und anerkannter starken Marke sind wir gut positioniert, um von diesen Trends zu profitieren und 2004 weiter zu wachsen.

Damit wir dieses Geschäftspotential realisieren können, wird Evotec Technologies seine Marketing- und Vertriebsaktivitäten verstärken und seinen Standort in den USA an der Ostküste – im Herzen unserer Kundenbasis – ausbauen.

Bericht aus Forschung und Entwicklung

Die Technologie- und Wissenskurven in der Wirkstoffforschung werden immer steiler. Evotec OAls F&E-Aktivitäten zeichnen den Weg vor: hin zu überlegenen, wissensgesteuerten Prozessen zur Unterstützung der eigenen und in Partnerschaft geführten Wirkstoffforschungsprogramme.

Schwerpunkt unserer F&E war es, unser Portfolio von Produkten und Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung zu erweitern und unsere Werkzeuge für eine gute Entscheidungsfindung weiter zu entwickeln.

Wer in der Wirkstoffforschung und -entwicklung erfolgreich sein will, muss exzellente Forschungsleistungen erbringen und dazu so effektiv wie möglich zu sachgerechten Entscheidungen kommen. Dieser Prozess erfordert qualitativ hochwertige Forschungsergebnisse und die Anwendung möglichst effizienter Technologien. Der Schwerpunkt unserer F&E-Aktivitäten außerhalb der Geschäftseinheit Discovery Programs Division lag im abgelaufenen Jahr auf der Erweiterung unseres Produkt- und Dienstleistungs-Portfolios. Darüber hinaus haben wir technologische Lösungen zur Unterstützung der Entscheidungsfindung in der Forschung weiter entwickelt, die es unseren Wissenschaftlern ermöglichen, die Forschungsziele unserer Kunden möglichst erfolgreich zu erreichen.

Neue ADMET-Assays jetzt in Verwendung. ADMET-Tests werden in der Pharmaindustrie immer früher im Wirkstoffforschungsprozess eingesetzt, da Wirkstoffe in der klinischen Entwicklung häufig an der Pharmakokinetik oder Toxizität scheitern. Im Jahr 2003 haben wir neue, von unserer F&E entwickelte ADMET-Assays für die frühzeitige Messung von Absorptions-, Löslichkeits-, Stoffwechsel- und Proteinbindungseigenschaften sowie Zelltoxizität zur routinemäßigen Verwendung im Geschäftsbereich Discovery and Development Services freigegeben. Mit diesen Assays können wir nun »Hits« auf mögliche Schwachpunkte hin untersuchen, bevor sie in der medizinischen Chemie weiter optimiert werden.

Um EVOscreen® optimal zu ergänzen, werden wir unsere Kompetenz im virtuellen Screening weiterentwickeln. Wir verfügen über eine Datenbank mit mehr als 5,5 Mio. Verbindungen.

Fortschritte bei der Integration von zielgerichteten und zufallsbasierten Ansätzen. Wir sind fest davon überzeugt, dass die moderne Wirkstoffforschung davon profitiert, zielgerichtete und zufallsbasierte Ansätze effektiv zu integrieren. Wir ergänzen deshalb z. B. EVOscreen® durch den Einsatz von virtuellem Screening und entwickeln unsere Kompetenz auf diesem Gebiet stets weiter. Protein-Ligand-Docking-(Bindungs-)Studien, die wir im abgelaufenen Jahr mittels virtuellem Screening durchgeführt haben, lieferten uns viel versprechende neue Ansatzpunkte für die medizinische Chemie. Wir haben eine Datenbank aufgebaut, die inzwischen mehr als 5,5 Millionen Einträge an Screening-Substanzen von mehr als 40 Zulieferern enthält und regelmäßig aktualisiert wird. Diese Datenbank dient uns in virtuellen Screening-Kampagnen als eine Quelle für Verbindungen, die zusammen mit virtuellen Bibliotheken bereits verfügbarer, in der Chemie bewährter Substanzen für das Docking eingesetzt werden. Dabei wenden wir dieselben Substruktur- und Prognose-Regeln hinsichtlich ihrer Eignung als Arzneistoff an wie bei der Auswahl von Verbindungen für unsere uHTS-Screening-Bibliothek. Im Jahr 2003 haben wir sowohl unseren Linux-Cluster als auch unsere Rechner-Verknüpfung in unserem Computer-Netzwerk aktualisiert, um für den Docking-Vorgang, bei dem

Dank unseres neuen Röntgenkristallographie-Teams können wir nun auch die für das virtuelle Screening erforderliche hochwertige Röntgenstrukturanalyse von Target-Proteinen anbieten.

der Ligand in die Bindungsstelle des Proteins virtuell eingepasst wird, mehr Rechenkraft zur Verfügung zu haben. Bei unserem virtuellen Screening beruht die endgültige Auswahl der Verbindungen auf der Summe der Punktzahlen aus bis zu acht Algorithmen, wovon einer bei Evotec OAI selbst entwickelt wurde.

Röntgenkristallographie-Team aufgestellt. Screening auf Basis von virtuellem Docking erfordert qualitativ hochwertige Daten über die Struktur des biologischen Targets. Mit vielen unserer Kunden arbeiten wir an proprietären Targets, deren Struktur völlig unbekannt ist. Deshalb haben wir Ende 2003 ein Röntgenkristallographie-Team aufgestellt, indem wir erfahrenes Personal eingestellt und geeignete Technik erworben haben. Evotec OAI kann damit künftig ihren Kunden auch Röntgenstrukturbestimmung anbieten – nicht nur für das virtuelle Screening, sondern auch für iterative, strukturbasierte Designaktivitäten, z.B. durch Co-Kristallisation von Target und Leitstruktur.

Software-Tools für schnelle Entscheidungen. Computergestützte Chemie und Software-Tools setzen wir auch ein, um »Hits« zu entdecken und Leitstrukturen zu optimieren. Diese hochmodernen Software-Tools sind an den Arbeitsplätzen direkt zugänglich und helfen unseren kombinatorischen und medizinischen Chemikern zu entscheiden, welche Verbindung sie als Nächstes herstellen sollten. Die Tools kalkulieren vor allem deskriptive Zahlenwerte für Substanzeigenschaften und wenden bestimmte Regeln an, um die Entscheidungsfindung zu erleichtern. So können unsere Chemiker z.B. LogP, Polar Surface Area (PSA) und Lipinski Donor- und Akzeptorwerte in ihre Überlegungen mit einbeziehen. Zugleich bewertet das System die Substanz auf Grundlage von Regeln für die orale Absorption und Bioverfügbarkeit – Regeln, deren Definitionen die Chemiker jederzeit einsehen können. Sogar die zugrunde liegenden Originalveröffentlichungen können sie abrufen, um sich ein Bild davon zu machen, wie wichtig die betreffende Regel für ihr Projekt ist. Wenn es um detailliertere *in silico* ADMET-Studien geht, können unsere Chemiker mit unserem Team für computergestützte Chemie Rücksprache halten und so Zugang zu komplexeren Vorhersagen bekommen, wie z.B. das Absorptionsverhalten im Darm, die Serumalbuminbindung, die Penetration der Blut-Hirnschranke und die Wasserlöslichkeit. Die Modelle helfen dem Chemiker, die ADMET-Eigenschaften virtueller Bibliotheken vorherzusagen und R-Gruppen auszuwählen, welche die beste Aussicht bieten, der Verbindung oder der Bibliothek optimale physiologische Eigenschaften zu verleihen. Unser EVOseek-System ist mit den Arbeitsplatz-Tools verbunden und kann Assay-Ergebnisse speichern, wieder auffinden und diese so anzeigen, dass der medizinische Chemiker Hit-Listen aus dem Screening interpretieren und die Beziehung zwischen Struktur und Aktivität simulieren kann.

Wir beobachten eine steigende Nachfrage unserer Kunden nach zellbasiertem Screening und der Entwicklung entsprechender Assay-Testsysteme.

Zelluläres Screening erweitert. Wir beobachten eine steigende Nachfrage nach zellbasiertem Screening und haben unser Angebot entsprechender Testsysteme erweitert. Die zellbasierten Assays kommen bei Signalkaskaden und membrangebundenen Proteinen zum Einsatz, während virtuelles Screening sich nur für lösliche Protein-Targets eignet, über die sich Strukturinformationen gewinnen lassen. Im Jahr 2003 haben wir die Leistungsfähigkeit unserer uHTS-Plattform EVOscreen®, Mark III und unseres Screening-Systems mit mittlerem Durchsatz für zellbasierte Assays weiter verbessert; auch letzteres kommt jetzt regelmäßig im Rahmen von Screening-Projekten (z.B. Kalzium Flux-, Reporter- und Sekretions-Assays) für unsere Kunden zum Einsatz. Darüber hinaus haben wir im Laufe des Jahres das Assay-Portfolio für Opera, unser Analysegerät für die Abbildung von zellulären Vorgängen, erneut

erweitert. Es enthält nun auch Assays auf der Basis von Polymerkügelchen (Beads) für die quantitative Analyse von Biomolekülen in niedrigen Konzentrationen sowie Testsysteme für intra-zelluläre Protein-Wanderungen. Beide Entwicklungen beruhen auf einer Weiterentwicklung von iMacro, unserer flexiblen Software für die Abbildung von zellulären Vorgängen. iMacro wurde von einem Evotec Technologies' Software-Team in Tallinn entwickelt.

Elektra am Markt eingeführt. Elektra, unser Gerät für die Selektion und Gewinnung einzelner Zellen, ist das neueste Produkt von Evotec Technologies (ET). Besonderes Merkmal dieses Geräts ist, dass es Zellselektion auf Basis der Abbildungen einzelner Zellen ermöglicht. Der Wissenschaftler kann so viel mehr Information über die jeweilige Zelle berücksichtigen als bei der Auswahl auf Basis reiner Fluoreszenzintensität. Nach der Selektion werden einzelne Zellen sicher und kontaminationsfrei für die Klonierung abgelegt.

ET ergänzt mit Elektra ihr schnell wachsendes Portfolio von Zellhandhabungs- und Analyseprodukten, das zusätzlich zur Analysetechnologie (Opera) jetzt auch Technologien für die Probenvorbereitung enthält. So wird die Elektra-Plattform nun auch in der Wirkstoffforschung eingesetzt, weil sich Zelllinien so schneller und effizienter klonen lassen als jemals zuvor.

Discovery Programs Division. Über die F&E-Leistungen dieses Geschäftsbereichs informiert ein gesondertes Kapitel dieses Berichts (Seite 39).

Schutzrechte und geistiges Eigentum. Der Aufbau eines umfassenden Patent- und Lizenzportfolios zum Schutz unserer innovativen Technologien sichert unsere Wettbewerbsposition.

Die Evotec OAI-Gruppe hält mehr als 200 Schutzrechtsfamilien. Jede von ihnen schützt eine Erfindung in mehreren Ländern. Von diesen Rechten sind bereits 16 deutsche Gebrauchsmuster eingetragen und darüber hinaus eine Vielzahl von Patenten erteilt: 33 in Deutschland, 33 im restlichen Europa, 29 in den USA und eines in Japan.

Kürzlich hat unsere Position in der Detektions- und Zellhandhabungstechnologie eine Stärkung erfahren – uns wurden mehrere Patente in Europa und den USA erteilt.

Übersicht über die Schutzrechtsfamilien nach Technologien am 31.12.

Technologie	Anzahl der Schutzrechtsfamilien*	
	2003	2002
FCS und FCS* plus-Detektionstechnologie	47	42
Assay-Entwicklung einschließlich Technologien zur Zellhandhabung	56	50
Mikrofluidik	21	19
Markierungsstrategien	8	8
Probenträger	21	17
Moleküloptimierung	4	4
Potentielle Target-Gene (Alzheimer, Antiinfektiva etc.)	39	35
Sonstige	4	4

* dazu gehören unsere eigenen sowie einlizenzierte Patente und Gebrauchsmusterrechte

Unsere Mitarbeiter

Das Verhältnis zu unseren mehr als 600 Mitarbeitern ist schon immer von Partnerschaftlichkeit geprägt gewesen – sie sollen das Gefühl haben, dass es etwas Besonderes ist bei Evotec OAI zu arbeiten, nicht zuletzt, weil sich das unweigerlich auf die Zufriedenheit unserer Kunden und damit auf unseren Erfolg auswirkt.

Bei Evotec OAI fördern wir Engagement und Kundenorientierung, um unsere Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden und somit letztlich als Unternehmen produktiv und erfolgreich zu sein.

Im Jahr 2002 haben wir eine Personalmanagement-Strategie eingeführt, die unsere talentierten Mitarbeiter stärker an das Unternehmen binden, ihre beruflichen Entwicklungsmöglichkeiten verbessern und die interne Kommunikation fördern soll. Uns ist es wichtig, in enger Zusammenarbeit mit unseren Mitarbeitern ihr berufliches Potential zu entwickeln und ihnen eine befriedigende und herausfordernde Tätigkeit zu bieten, und das in einem erfolgreichen und wachsenden Unternehmen. Bewusst fördern wir ihr Engagement und ihre Kundenorientierung, denn das führt zu größerer Arbeitszufriedenheit und damit zu einer engeren Bindung an das Unternehmen, was sich letztlich in eine produktive und erfolgreiche Arbeitsweise übersetzt. Es ist etwas Besonderes bei Evotec OAI zu arbeiten – das ist unser Anspruch, den wir immer wieder aufs Neue mit Leben erfüllen müssen.

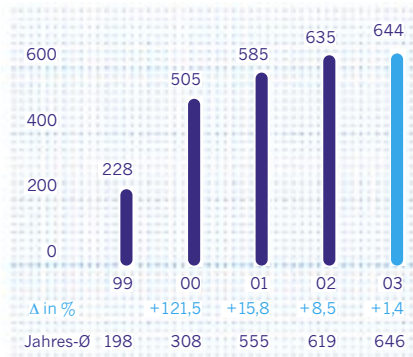
Sozialverträglichkeit. Den Beruf ausüben und kleine Kinder haben – das ist oft nur schwer unter einen Hut zu bringen. Dem Bedarf entsprechend haben wir für unsere Mitarbeiter in Abingdon, England, eine Kindertagesstätten-Initiative gestartet. Sie soll Eltern, die ins Arbeitsleben zurückkehren, eine kostengünstige Möglichkeit bieten, Beruf und Familie miteinander zu vereinbaren. Auch dem aktuellen Thema »Work-Life-Balance« haben wir uns gewidmet: In Hamburg und Oxford arbeiten jetzt mehr Mitarbeiter von zu Hause aus, und auch die Zahl derer mit flexiblen Arbeitszeiten ist gestiegen. Schließlich haben wir auf die deutsche Rentenreform hin verschiedene Programme (»Unterstützungskasse«, »Pensionskasse«) gestartet, die unsere Mitarbeiter zum Beispiel für ihre Alterssicherung in Anspruch nehmen können.

Kommunikation. Unsere vierteljährliche Mitarbeiterzeitung »Infocus« ist 2003 an den Start gegangen. Sie soll die Mitarbeiter über Entwicklungen im Unternehmen auf dem Laufenden halten und besondere Leistungen herausheben und würdigen. Zudem finden an unseren Hauptstandorten etwa vierteljährlich direkte Gespräche zwischen Mitgliedern der Unternehmensführung und allen Mitarbeitern statt. Sowohl in Abingdon als auch in Hamburg ist eine neue Kantine eröffnet worden, beide haben sich inzwischen zu beliebten Treffpunkten entwickelt.

Im Sommer haben wir in der Hamburger Zentrale einen »Tag der offenen Tür« veranstaltet, um die Familien unserer Mitarbeiter stärker zu integrieren. Dabei konnten die großen und die kleinen Besucher vor Ort entdecken und erleben, wie ihre Verwandten arbeiten.

In England haben wir auf unterschiedliche Weise verschiedene Mitarbeiter unterstützt, die sich für gute Zwecke stark gemacht haben. Wir sind der Meinung, dass ihr Engagement Anerkennung verdient.

Mitarbeiter am 31. Dezember Anhaltende Personaleinstellungen in der Forschung verdecken die Restrukturierung bei Evotec Technologies



Messbare Ergebnisse. Wie ein Jahr zuvor in England haben wir 2003 an den deutschen Standorten eine Mitarbeiterbefragung durchgeführt, um den Erfolg unseres Ansatzes zu überprüfen. Die Ergebnisse waren beeindruckend: 92 % nahmen teil, und mit zahlreichen positiven Kommentaren drückten unsere Mitarbeiter ihren Wunsch aus, noch stärker am Unternehmensgeschehen beteiligt zu sein. Die Ergebnisse der Befragung vermittelten uns einen besseren Eindruck davon, was unsere Mitarbeiter bewegt und motiviert.

Durch unsere Aktivitäten ist es uns gelungen, unsere Mitarbeiter besser ans Unternehmen zu binden. In England hat sich die Fluktuation gegenüber 2002 halbiert, und in Deutschland ist sie nach wie vor sehr niedrig. Es ist uns zunehmend gelungen, wichtige Fähigkeiten im Unternehmen zu halten, eine gute Basis für weitere Produktivitätssteigerung und Effizienz in der Forschung. Die Zahl unserer Mitarbeiter ist im Laufe des Jahres leicht gegenüber 2002 angestiegen (+1,5%) und betrug zu Jahresende 644.

Erfolgreiche Historie und Blick nach vorn. Im Dezember gab es anlässlich des 10-jährigen Firmenjubiläums Grund, die Erfolge der Vergangenheit noch mal Revue passieren zu lassen. Zeitgleich haben wir in Abingdon einen weiteren, sichtbaren Schritt in die Zukunft getan: die offizielle Eröffnung eines neuen, hochmodernen Laborgebäudes für unsere integrierte Wirkstoffforschung. In Zusammenarbeit mit unseren Mitarbeitern werden wir uns auch im Jahr 2004 weiter intensiv bemühen, das Umfeld zu schaffen, in dem sie sich mit Engagement und Motivation für den gemeinsamen Erfolg einsetzen.

Personalbestand (Altersdurchschnitt: 32 Jahre)

	Mitarbeiter	Männlich	Weiblich	Biologen und Biochemiker		Ingenieure (F&E) und IT-Experten		Sonstige
				Chemiker	Physiker	Chemiker	Physiker	
Discovery and Development Services	440	290	150	17	287	3	11	122
– Biologische Forschung	62	28	34	13	8	2	7	32
– Chemische Forschung	208	139	69	–	149	–	1	58
– Chemieentwicklung	117	94	23	–	98	–	–	19
– F&E	23	13	10	2	16	1	2	2
– ProPharma	30	16	14	2	16	–	1	11
Discovery Programs Division	28	14	14	14	3	1	–	10
– Discovery Programs	5	3	2	2	1	–	–	2
– Evotec Neurosciences	23	11	12	12	2	1	–	8
Tools and Technologies	84	61	23	8	3	18	43	12
Corporate Overhead	92	49	43	10	18	1	15	48
Gesamt	644	414	230	49	311	23	69	192

Evotec OAI-Aktien und Corporate Governance

Anleger honorierten Evotec OAI herausragende Leistungen im Jahr 2003 und bescherten der Aktie einen Kurssprung von 181% auf 5,08 €. Das Unternehmen hat 2003 seine Prognosen erfüllt, trotz eines schwierigen Marktumfelds und Gegenwind durch einen gegenüber Dollar und Pfund sehr festen Euro.

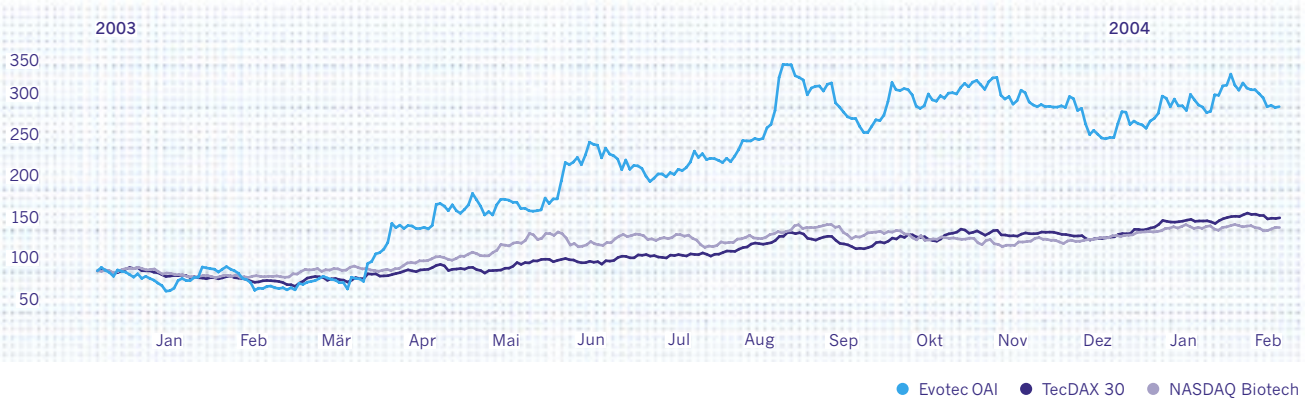
Im Jahr 2003 haben Investoren auf der ganzen Welt die Wachstums- und Technologieaktien neu entdeckt.

Wende an den Kapitalmärkten. Nach drei Jahren Abwärtsbewegung in Folge konnten die Börsen der wichtigsten Industrieländer für das Jahr 2003 wieder deutliche Zugewinne vermelden. Während in den ersten Monaten des Jahres noch die Angst vor negativen Folgen des Irak-Krieges und die Gefahren einer Deflation die Stimmung geprägt hatten, setzte sich im weiteren Jahresverlauf ein freundliches Bild an den Aktienmärkten durch. Ein historisch niedriges Zinsniveau sowie ein umfangreiches Paket an Steuererleichterungen durch die amerikanische Regierung zeigten ihre Wirkung. Freundliche Frühindikatoren schlugen sich in den USA zudem auch in harten Konjunkturdaten nieder. Das wiederum hat die Aussichten für Unternehmensgewinne verbessert und den Dow Jones Index um 25% anziehen lassen. Der deutsche DAX konnte 2003 sogar um 37% zulegen und verzeichnete damit den weltweit höchsten Anstieg aller wichtigen Standardindizes (z.B. Dow Jones, STOXX 50, FTSE 100, Nikkei).

Die Aktie 2003

1. Quartal	Hoch	€	2,03
	Tief	€	1,45
2. Quartal	Hoch	€	4,97
	Tief	€	1,68
3. Quartal	Hoch	€	6,81
	Tief	€	4,04
4. Quartal	Hoch	€	6,50
	Tief	€	5,05
2003	Höchster Kurs	€	6,81
	Tiefster Kurs	€	1,45
	Mittelkurs	€	4,03
	Durchschnittlicher Tagesumsatz	Stück	156.473
	Kurssteigerung	%	181
	Schlusskurs am 31. Dezember 2003 (Xetra)	€	5,08
	Marktkapitalisierung zum 31. Dezember 2003	Mio. €	180,4
Kennzahlen pro Aktie	Anzahl Aktien zum 31. Dezember 2003	Stück	35.510.130
	Gewinn	€	-0,40
	Dividende	€	0,00

Wertpapierkennnummer: 566480
Börsenkürzel: EVT

Kursverlauf der Evotec OAI-Aktie 2003 (indexiert)

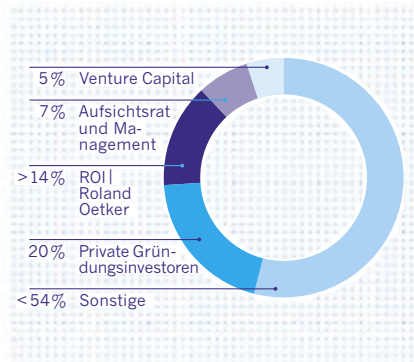
Investoren entdeckten Technologie- und Biotech-Aktien neu. Im Jahr 2003 zog der Handel mit deutschen Wachstums- und Technologieaktien erstmals wieder an. Nach der Schließung des Neuen Markts und dem Aufbau der »Neuen Index-Welt« durch die Deutsche Börse AG rückten viele Unternehmen, die 2002 und zuvor allein aufgrund ihrer Zugehörigkeit zum Neuen Markt in Ungnade gefallen waren, wieder in den Fokus der Investoren. So manche Unternehmen nutzten die Zeit, indem sie sich auf die Weiterentwicklung ihres Geschäfts konzentrierten. Basierend auf einer guten fundamentalen Entwicklung erzielten viele von ihnen schließlich eine deutliche Verbesserung ihrer Aktienkurse. Der neue TecDAX 30 schloss das Jahr bei 541,31 Punkten und erzielte damit einen stattlichen Zugewinn von 51%. Anleger mit Biotech-Aktien wurden sichtbar belohnt: Der NASDAQ Biotech Index konnte mit einem Plus von 46% alle breiteren Standardindizes hinter sich lassen, nicht zuletzt aufgrund einer Reihe von bedeutenden Arzneistoffzulassungen.

Evotec OAI war eine der erfolgreichsten Aktien im TecDAX 30, mit einer deutlich besseren Kursentwicklung als vergleichbare Unternehmen.

Anleger honorieren Evotec OAI's Zielerreichung. Ausgehend von einem sehr niedrigen Kursniveau am Jahresanfang hat die Evotec OAI-Aktie im Jahresvergleich um 181% zugelegt. Auch wenn es gegen Ende 2003 zu Gewinnmitnahmen kam, schloss die Aktie das Jahr bei 5,08€. Damit gehörte sie zu den erfolgreichsten Aktien im TecDAX 30 und entwickelte sich deutlich besser als die meisten ihrer Vergleichsunternehmen. Anleger haben es honoriert, dass Evotec OAI das ganze Jahr über ihre finanziellen und operativen Ziele erreicht hat.

Aktionsoptionsprogramme als Anerkennung für das Engagement unserer Mitarbeiter. Der Aufsichtsrat hat die herausragenden Leistungen der Evotec OAI und ihrer Mitarbeiter im Jahr 2003 anerkannt und ist darin übereingekommen, Mitarbeitern eine begrenzte Zahl von Aktienoptionen zu gewähren, obwohl die Evotec OAI-Aktie in der relevanten Vorperiode nicht die Kursentwicklung aufgewiesen hat, die den Optionsprogrammen entsprechend für eine Ausgabe notwendig gewesen wäre. Insgesamt wurden 523.400 Optionen ausgegeben, wovon die Mehrheit (437.400 Stück) im November zu Ausübungspreisen von 5,99€ und 6,29€ zugeteilt wurde. Die übrigen wurden im Januar 2003 (46.000 Stück) zu 1,66€, 1,93€ und 2,03€ und im Oktober (40.000 Stück) zu 5,50€ und 5,78€ ausgegeben, und zwar größtenteils an die neuen Vorstände der Evotec OAI, Dr. Ian Hunneyball und Bernard Questier, bei ihrem Eintritt in das Unternehmen. Im Jahr 2003 wurden keine Optionen aus früheren Zuteilungen ausgeübt. Per 31. Dezember 2003 belief sich die Zahl der ausgegebenen, aber noch nicht ausgeübten Optionen auf 2.474.176. Das entspricht ca. 7% der gegenwärtig ausgegebenen Aktien.

Aktionärsstruktur



Quelle: letzte Schätzung Evotec OAI 12|2003

Unsere Investor-Relations-Aktivitäten haben wieder den Boden bereitet für Transparenz und Liquidität unserer Aktie.

Umfassende Investor-Relations-Arbeit vermittelt Evotec OAI's Equity Story.

Die Investor-Relations-Arbeit von Evotec OAI dient der zeitnahen, umfassenden und zuverlässigen Kommunikation zwischen dem Unternehmen und seinen Aktionären und Analysten. Der kontinuierliche Dialog mit der Finanzwelt ist uns wichtig, um unsere Geschäftsstrategie zu vermitteln, Fortschritte und Zuverlässigkeit zu demonstrieren und schließlich darüber Unternehmenswert zu generieren. Unsere Jahreshauptversammlung im Mai wurde von rund 270 Personen besucht, die 41% des Aktienkapitals repräsentierten, rund zehn Prozentpunkte mehr als 2002. Über das Jahr verteilt hat das Management von Evotec OAI etwa 100 Einzelgespräche mit Investoren geführt – in unseren Geschäftsräumen in Hamburg und Abingdon, England, auf zehn internationalen Investorenkonferenzen sowie auf zahlreichen Roadshows in den wichtigsten Finanzzentren Europas und der USA. Wir beobachten ein wachsendes Interesse von Investoren – sie suchen immer häufiger auch von sich aus das Gespräch mit uns und besuchen Evotec OAI vor Ort. Obwohl wir noch immer darunter zu leiden haben, dass Finanzinstitute ihre Research-Kapazitäten im Bereich Biotechnologie abgebaut haben, berichten 12 Finanzanalysten regelmäßig über uns. Die Analysten spielen in der Kommunikation mit dem Kapitalmarkt eine wichtige Rolle, indem sie unsere Fortschritte und Schlüsselbotschaften in den Finanzsektor hineintransportieren. Zusammengefasst: Unsere Investor-Relations-Aktivitäten waren Grundlage für Transparenz und Liquidität unserer Aktie im Jahr 2003. Unsere Arbeit hat beim Investor-Relations-Preis 2003 der Zeitschrift Capital und der Deutschen Vereinigung für Finanzanalyse und Asset-Management (DVFA) unter allen im TecDAX 30 notierten Unternehmen den siebten Rang erreicht, eine Verbesserung um 16 Plätze gegenüber 2002.

Evotec OAI bekennt sich zu verantwortungsvoller und wertorientierter Unternehmensführung. Es ist uns wichtig, den Erfordernissen des Corporate Governance zu entsprechen und, wenn möglich, diese zu übertreffen.

Einer guten Corporate Governance verpflichtet. Evotec OAI bekennt sich seit jeher zu verantwortungsvoller und wertorientierter Unternehmensführung. Das Unternehmen ist bestrebt, stets den im deutschen Corporate-Governance-Kodex festgehaltenen Erfordernissen zu entsprechen und, wenn möglich, diese zu übertreffen. Wir nehmen den Aktionärsschutz, Transparenz und umfangreiche Offenlegung sehr ernst, und wir halten uns strikt an die Kriterien und öffentlichen Empfehlungen hinsichtlich Prüfung und Publikation von Finanzergebnissen sowie hinsichtlich der Aufgaben des Vorstands und des Aufsichtsrats.

Seit Verabschiedung des deutschen Corporate-Governance-Kodex im Jahre 2002 hat Evotec OAI seine CG-Prinzipien den Empfehlungen des neuen Kodex entsprechend ergänzt. Zusätzlich hat sich Evotec OAI dazu verpflichtet, den meisten darin enthaltenen Vorschlägen freiwillig zu entsprechen. Wir verpflichten uns auch weiterhin zu international anerkannten Standards und Prinzipien einer fairen und verantwortungsvollen Corporate Governance.

Regelmäßig über Evotec OAI berichtende Finanzinstitute

Bank Vontobel AG	ING Financial Markets
Bankgesellschaft Berlin AG	Landesbank Baden-Württemberg
Deutsche Bank AG	M. M. Warburg & Co.
DZ Bank AG	Sal. Oppenheim jr. & Cie.
Equinet Institutional Services GmbH	SES Research GmbH
Goldman Sachs Global Equity Research	SG Securities Ltd

Zu Evotec OAI's Corporate Governance-Prinzipien gehören u.a.:

- > anspruchsvollen Standards der **Berichterstattung** zu entsprechen: Finanzergebnisse werden nicht später als 45 Tage nach Ende des Quartals und 90 Tage nach Ablauf des Geschäftsjahres veröffentlicht. Alle Aktienkurs-relevanten Informationen werden der Öffentlichkeit über die Website des Unternehmens unter www.evotecoai.com zugänglich gemacht. Das Unternehmen veranstaltet anlässlich der Quartalsergebnisse Telefonkonferenzen und sorgt dafür, dass alle Aktionäre über das Internet an diesen Konferenzen sowie an anderen wichtigen Veranstaltungen teilhaben können.
- > unseren Aktionären zu ermöglichen, wesentliche Teile unserer **Jahreshauptversammlung** über das Internet live mitzuverfolgen. Außerdem erleichtern wir es den Aktionären, die nicht vor Ort sind, trotzdem ihre Stimmen abzugeben. Dazu stellen wir Vertreter bereit, die im Auftrag eines Aktionärs entsprechend seinen Anweisungen abstimmen. Diese Stimmrechtsvertreter können auch während der Hauptversammlung erreicht werden.
- > über **Vorstands- und Aufsichtsratsvergütungen** in unserem Jahresabschluss detailliert und individualisiert zu berichten.
- > monatliche Interaktionen zwischen dem Vorstand und dem Aufsichtsrat. Die **Geschäftsordnungen** beider Organe sind auf Grundlage des neuen CG-Kodex geändert worden. Zudem ist ein gesonderter Prüfungsausschuss aufgestellt worden, dessen Aufgabenbereich Bilanzierung, Risikomanagement und Gewährleistung der Unabhängigkeit von Evotec OAI's Abschlussprüfern umfasst.
- > unsere internen **Insider-Richtlinien** zum Aktienhandel auf unserer Website zu publizieren.

Evotec OAI hat sich gegenüber unseren Aktionären zu höchsten Standards hinsichtlich Transparenz und Unternehmensführung verpflichtet. Wir werden dazu die Entwicklung nationaler und internationaler CG-Standards kontinuierlich verfolgen und unsere eigenen Prinzipien regelmäßig überprüfen und gegebenenfalls aktualisieren.

Im Dezember 2003 haben Vorstand und Aufsichtsrat der Evotec OAI in Übereinstimmung mit § 161 Aktiengesetz (AktG) folgende Erklärung abgegeben:

»Die Evotec OAI AG hat im Jahr 2003 den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex (überarbeitete Version vom 21. Mai 2003) entsprochen und beabsichtigt, diesen auch zukünftig zu entsprechen, mit den folgenden zwei Ausnahmen:

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 Kodex, Artikel 4.2.3, empfohlen wird. Diese neue Empfehlung wird bei zukünftigen Vorschlägen für die Hauptversammlung berücksichtigt.

Derzeit erhalten einfache Mitglieder von Ausschüssen des Aufsichtsrates für ihre Mitgliedschaft in einem solchen Ausschuss keine über die Grundvergütung hinausgehende Vergütung. Für die Hauptversammlung am 1. Juni 2004 ist geplant, die Satzung des Unternehmens entsprechend anzupassen, um der Empfehlung Artikel 5.4 des Kodex voll zu entsprechen.«

Anteilsbesitz der Organe der Evotec OAI AG

	Anteilsbesitz am 31. Dezember 2002		Anteilsbesitz am 31. Dezember 2003	
	Aktien	Aktien- optionen	Aktien	Aktien- optionen
Vorstand				
Jörn Aldag	281.000	132.600	286.556	159.600
Dr. Dirk H. Ehlers	0	60.000	0	75.000
Dr. Ian M. Hunneyball	–	–	0	55.000
Dr. Timm-H. Jessen	136.172	83.232	136.172	98.232
Bernard Questier	–	–	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	0	0	1.500	0
Dr. Karsten Henco	1.306.356	26.732	1.306.356	26.732
Dr. Edwin Moses	313.058	15.000	313.058	15.000
Michael Redmond	1.000	0	1.000	0

Konzernabschluss nach US-GAAP

60	Bestätigungsvermerk
62	Konzernbilanzen
63	Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnungen
64	Konzern-Cashflow-Rechnungen
65	Ergänzende Angaben zum Konzern-Cashflow
66	Konzernanlagespiegel
66	Entwicklung des Konzerneigenkapitals und des »Comprehensive loss«
68	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 2003 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 2003 bis 31. Dezember 2003 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 2003 bis 31. Dezember 2003 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

Hamburg, den 27. Februar 2004

KPMG Deutsche Treuhand- Gesellschaft
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Erle	Kniese
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

Bei Veröffentlichungen oder Weitergabe des Konzernabschlusses und/oder des Konzernlageberichts in einer von der bestätigten Fassung abweichenden Form (einschließlich der Übersetzung in andere Sprachen) bedarf es zuvor unserer erneuten Stellungnahme, sofern hierbei unser Bestätigungsvermerk zitiert oder auf unsere Prüfung hingewiesen wird; wir weisen insbesondere auf § 328 HGB hin.

Evotec OAI AG und Tochtergesellschaften Konzernbilanzen nach US-GAAP zum 31. Dezember

Angaben in T€ außer Angaben zu Aktien	Fußnote	2003	2002	Δ 03 02 in %*
Aktiva				
Umlaufvermögen:				
– Schecks, Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten		18.763	21.308	–11,94
– Wertpapiere	(4)	708	–	100,00
– Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(5)	7.714	10.166	–24,12
– Forderungen gegen nahestehende Personen		506	244	107,38
– Vorräte	(6)	10.225	8.408	21,61
– Aktive latente Steuern	(13)	76	45	68,89
– Kurzfristige Steuerforderungen		2.754	2.665	3,34
– Rechnungsabgrenzungen und sonstige Gegenstände des Umlaufvermögens		2.246	3.196	–29,72
Umlaufvermögen, gesamt		42.992	46.032	–6,60
Beteiligungen	(7)	677	560	20,89
Sachanlagevermögen, netto	(8)	62.051	61.951	0,16
Immaterielle Vermögensgegenstände ohne Firmenwerte, netto	(9)	18.731	29.601	–36,72
Firmenwerte, netto	(9)	96.418	102.851	–6,25
Sonstige langfristige Vermögensgegenstände		50	47	6,38
Bilanzsumme		220.919	241.042	–8,35
Passiva				
Kurzfristige Verbindlichkeiten:				
– Kurzfristiger Anteil eines langfristigen Kredits	(10)	1.590	1.067	49,02
– Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Leasing von Anlagen	(11)	615	386	59,33
– Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		5.510	4.565	20,70
– Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen		18	8	125,00
– Erhaltene Anzahlungen		917	5.703	–83,92
– Übrige Rückstellungen	(12)	6.869	4.726	45,34
– Rückstellungen für Urlaubsansprüche		925	826	11,99
– Rechnungsabgrenzungen		4.545	2.695	68,65
– Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten		62	80	–22,50
– Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		1.479	1.404	5,34
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt		22.530	21.460	4,99
Langfristiger Kredit	(10)	10.758	6.820	57,74
Langfristige Verbindlichkeiten aus Leasing von Anlagen	(11)	1.777	1.113	59,66
Passive latente Steuern	(13)	11.329	15.544	–27,12
Rechnungsabgrenzungen		1.661	–	100,00
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten		98	53	84,91
Ausgleichsposten Anteile Dritter		665	645	3,10
Eigenkapital:				
– Gezeichnetes Kapital**	(15)	35.510	35.510	0,00
– Kapitalrücklage		540.035	536.908	0,58
– Abgegrenzter Aufwand aus Aktienoptionsplan		–150	–345	–56,45
– »Other comprehensive income«		–40.046	–27.660	44,78
– Bilanzverlust		–363.248	–349.006	4,08
Eigenkapital		172.101	195.407	–11,93
Bilanzsumme		220.919	241.042	–8,35

* ungeprüft

** 53.210.130 und 53.210.130 Aktien, 1 € Nominalwert, genehmigt jeweils zum 31. Dezember 2003 bzw. 2002; 35.510.130 und 35.510.130 Aktien ausgegeben jeweils für 2003 bzw. 2002

Die Anhangsangaben sind Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Evotec OAI AG und Tochtergesellschaften

Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnungen nach US-GAAP zum 31. Dezember

Angaben in T€ außer Angaben zu Aktien und Angaben pro Aktie	Fußnote	2003	2002	Δ 03 02 in %*
Umsatzerlöse:				
– Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung		17.223	11.825	45,65
– Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung		60.005	58.170	3,15
Umsatzerlöse, gesamt		77.228	69.995	10,33
Herstellkosten der Produktverkäufe:				
– Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung		9.952	3.768	164,12
– Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung		36.241	34.763	4,25
Herstellkosten der Produktverkäufe, gesamt		46.193	38.531	19,89
Rohertrag		31.035	31.464	-1,36
Betriebliche Aufwendungen				
– Forschung und Entwicklung		15.466	23.012	-32,79
– Vertriebs- und Verwaltungskosten		17.924	20.467	-12,42
– Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	(9)	10.671	12.018	-11,21
– Wertberichtigung der Firmenwerte		–	109.389	-100,00
– Sonstige betriebliche Aufwendungen		2.751	2.090	31,63
Betriebliche Aufwendungen, gesamt		46.812	166.976	-71,96
Betriebsverlust		-15.777	-135.512	-88,36
Nichtbetriebliche Erträge und Aufwendungen				
– Zinserträge		540	681	-20,70
– Zinsaufwendungen		-714	-331	115,71
– Anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen	(7)	-1.568	-62	–
– Fremdwährungsgewinne (-verluste), netto		-327	210	-255,71
– Sonstige nichtbetriebliche Erträge, netto		713	615	15,93
Nichtbetriebliche Erträge, gesamt		-1.356	1.113	-221,83
Verlust vor Steuern und Anteile von Minderheitsgesellschaftern		-17.133	-134.399	-87,45
– Steuerertrag	(13)	2.825	2.755	2,54
– Anteile von Minderheitsgesellschaftern		66	14	371,43
Jahresfehlbetrag		-14.242	-131.630	-89,18
Durchschnittlich ausstehende Anzahl Aktien		35.510.130	35.509.285	
Jahresfehlbetrag pro Aktie		-0,40	-3,71	

* ungeprüft

Die Anhangsangaben sind Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Evotec OAI AG und Tochtergesellschaften

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

Angaben in T€	2003	2002
Cashflow der laufenden Geschäftstätigkeit:		
Jahresfehlbetrag	-14.242	-131.630
Anpassung des Jahresfehlbetrages an die Mittelverwendung für die laufende Geschäftstätigkeit:		
- Abschreibungen auf Sachanlagevermögen	9.835	11.105
- Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	10.671	12.018
- Abschreibungen auf Umlaufvermögen	473	-
- Wertberichtigung der Firmenwerte	-	109.389
- Anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen	1.568	62
- Aufwand aus Aktienoptionsplan	271	324
- Gewinn aus Wertpapieren, netto	-	-55
- Verlust aus dem Verkauf von Beteiligungen	-	20
- Verlust aus Abgang von Sachanlagevermögen	63	68
- Latente Steuererträge	-3.186	-2.928
- Ergebnisanteil von Minderheitsgesellschaftern	-66	-14
Veränderung der Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten:		
- Verringerung (Erhöhung) der		
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.727	1.602
- Vorräte	-2.339	-2.072
- Sonstige Aktiva aus dem Verkauf von Anteilen an Tochtergesellschaften	-	-5
- Sonstige Aktiva	481	57
- Erhöhung (Verringerung) der		
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.144	-912
- Erhaltene Anzahlungen	-4.786	4.113
- Passive Rechnungsabgrenzungen	3.691	423
- Rückstellungen	2.392	-1.603
- Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten	-13	80
- Sonstige Verbindlichkeiten	128	-1.012
Nettomittelzufluss (-abfluss) aus der laufenden Geschäftstätigkeit	7.812	-970
Cashflow der Investitionstätigkeit:		
- Erwerb von Wertpapieren	-4.230	-1.923
- Erwerb von Beteiligungen	-1.524	-11
- Erwerb von Sachanlagevermögen	-12.515	-7.299
- Erwerb von immateriellen Vermögensgegenständen	-1.689	-28
- Erlös aus Veräußerung von Sachanlagen	15	11
- Erlös aus Veräußerung von Beteiligungen	-	443
- Erlös aus Veräußerung von Anteilen an Tochtergesellschaften	-	1
- Erlös aus Veräußerung von Wertpapieren	3.572	10.978
Nettomittelzufluss (-abfluss) aus der Investitionstätigkeit	-16.371	2.172
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit:		
- Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen	-	20
- Kapitalanlage von Minderheitsaktionären	3.065	-
- Einzahlungen aus Vergabe von Bankkrediten	5.496	4.914
- Tilgung von Bankkrediten	-1.335	-823
Nettomittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit	7.226	4.111
Nettoerhöhung (-verringerung) der Liquidität	-1.333	5.313
Fremdwährungsdifferenz	-1.212	-2.656
Liquidität am Anfang des Geschäftsjahres	21.308	18.651
Liquidität am Ende des Geschäftsjahres	18.763	21.308

Die Anhangsangaben sind Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Evotec OAI AG und Tochtergesellschaften
Ergänzende Angaben zum Konzern-Cashflow zum 31. Dezember

Angaben in T€	2003	2002
Auszahlungen im Geschäftsjahr für:		
– Zinsen	690	331
– Steuern	401	1.018
Zusatzangaben zu nicht liquiditätswirksamen Aktivitäten:		
– Erwerb von Beteiligungen	198	611
– Zugänge aus Leasing von Anlagen (Capital Leases)	1.352	1.335
– Aufhebung des Embargos	–	–942
– Veränderung des immateriellen Vermögensgegenstands Embargo	–	–658
– Anpassung Erwerb Evotec OAI Ltd	–	–1.432

Die Anhangsangaben sind Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Evotec OAI AG und Tochtergesellschaften Konzernanlagespiegel nach US-GAAP

Angaben in T€	Anschaffungs- und Herstellungskosten					
	01.01.2003	Fremdwährungs- umrechnung	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	31.12.2003
I. Immaterielle Vermögensgegenstände						
1. Patente und Lizenzen	3.106	–	1.689	–	–	4.795
2. Firmenwert	102.851 ***	–6.433	–	–	–	96.418
3. Know-how	31.662	–2.193	–	–	–	29.469
4. Kundenstamm	21.433	–1.599	–	–	–	19.834
	159.052	–10.225	1.689	–	–	150.516
II. Sachanlagen						
1. Gebäude und Mietereinbauten	24.781	–1.823	74	–	3.924	26.956
2. Technische Anlagen und Maschinen	47.306	–2.900	2.370	621	7.116	53.271
3. Betriebs- und Geschäftsausstattung	10.471	–624	1.528	117	6	11.264
4. Gekaufte Software	1.196	–	24	1	–	1.219
5. Geleaste Anlagen (Capital leases)	2.148	–161	1.476	–	–221	3.242
6. Anlagen im Bau	2.966	–171	8.141	7	–10.825	104
	88.868	–5.679	13.613	746	–	96.056
III. Finanzanlagen						
1. Beteiligungen	560	–29	1.722	1.568	–	685
2. Sonstige Ausleihungen	47	–	3	–	–	50
	607	–29	1.725	1.568	–	735
	248.527	–15.933	17.027	2.314	–	247.307

* berechnet mit dem durchschnittlichen Fremdwährungskurs des Jahres erfolgt eine Erhöhung um T€ 198

** berechnet mit dem durchschnittlichen Fremdwährungskurs des Jahres erfolgt eine Erhöhung um T€ 128

*** 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

Angaben in T€ außer Angaben zu Aktien	Gezeichnetes Kapital		Kapital- rücklage	Abgegrenzter Aufwand aus Aktien- optionsplan
	Anteile	Betrag		
Stand zum 31. Dezember 2001	35.507.047	35.507	536.857	–635
Kapitalerhöhung	3.083	3	17	–
Aktienoptionsplan	–	–	34	290
»Comprehensive loss«:				
– Fremdwährungsumrechnung	–	–	–	–
– Unrealisierte Verluste auf available-for-sale Wertpapiere, netto	–	–	–	–
– Jahresfehlbetrag	–	–	–	–
»Comprehensive loss«, gesamt				
Stand zum 31. Dezember 2002	35.510.130	35.510	536.908	–345
Aktienoptionsplan	–	–	76	195
Kapitalanlage von Minderheitsaktionären	–	–	3.051	–
»Comprehensive loss«:				
– Fremdwährungsumrechnung	–	–	–	–
– Unrealisierte Verluste auf available-for-sale Wertpapiere, netto	–	–	–	–
– Jahresfehlbetrag	–	–	–	–
»Comprehensive loss«, gesamt				
Stand zum 31. Dezember 2003	35.510.130	35.510	540.035	–150

Die Anhangsangaben sind Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Abschreibungen					Netto-Buchwerte	
01.01.2003	Fremdwährungs- umrechnung	Zugänge	Abgänge	31.12.2003	31.12.2003	31.12.2002
2.120	-	406	-	2.526	2.269	986
-	-	-	-	-	96.418	102.851
14.835	-986	6.100	-	19.949	9.520	16.827
9.645	-720	3.967	-	12.892	6.942	11.788
26.600	-1.706	10.473*	-	35.367	115.149	132.452
3.299	-336	1.621	-	4.584	22.372	21.482
15.995	-1.150	5.628	549	19.924	33.347	31.311
6.530	-448	1.804	113	7.773	3.491	3.941
813	-	146	1	958	261	383
280	-21	507	-	766	2.476	1.868
-	-	-	-	-	104	2.966
26.917	-1.955	9.706**	663	34.005	62.051	61.951
-	-	8	-	8	677	560
-	-	-	-	-	50	47
-	-	8	-	8	727	607
53.517	-3.661	20.187	663	69.380	177.927	195.010

»Other comprehensive loss«	Unrealisierte Gewinne (Verluste) auf Wertpapiere	Bilanzverlust	Eigenkapital gesamt
-6.914	152	-217.376	347.591
-	-	-	20
-	-	-	324
-20.746	-	-	-20.746
-	-152	-	-152
-	-	-131.630	-131.630
			-152.528
-27.660	-	-349.006	195.407
-	-	-	271
-	-	-	3.051
-12.386	-	-	-12.386
-	-	-	-
-	-	-14.242	-14.242
			-26.628
-40.046	-	-363.248	172.101

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 Technologien für die hocheffektive Wirkstoffforschung für die »Life Science«-Industrie (Biowissenschaften) konzipiert und anwendet. Evotec bietet ein umfassendes Sortiment von hochwertigen Dienstleistungen und Produkten an, die zur Erhöhung der Effektivität und der Risikominderung bei der Erkennung neuer Wirkstoffe benötigt werden. Durch den Zusammenschluss der geschützten state-of-the-art Technologien und Prozesse in Biologie, Chemie und Screening, hat sich die Gesellschaft für kritische Elemente in der Wirkstoffforschung und -entwicklung – vom Target bis zur klinischen Entwicklung – in einer zentralen Position etabliert.

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

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.

Beteiligungen, an denen Evotec weder faktische noch rechtliche Kontrolle hat, aber in der Lage ist, Einfluss auf das Geschäft der Beteiligung 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. In Übereinstimmung mit SFAS Nr. 115 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 loss« als getrennte Position im Eigenkapital ausgewiesen. Als dauerhaft eingeschätzte Verluste werden erfolgswirksam verbucht. Realisierte Gewinne und Verluste aus der Veräußerung von veräußerungsfähigen Wertpapieren werden bei jeder einzelnen Veräußerung ermittelt und in den sonstigen nicht betrieblichen 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 und bestimmten indirekten Material- und Personalkosten zusammensetzen. Die Anschaffungs- und Herstellungskosten werden einzeln festgestellt und auf dieser Basis aus den Vorräten in die Herstellkosten der Produktverkäufe gegliedert.

Sachanlagevermögen. Zugänge zum Sachanlagevermögen einschließlich Mietereinbauten werden zu Anschaffungskosten abzüglich Anschaffungspreisminderungen ausgewiesen. Die Abschreibung der Mietereinbauten erfolgt linear über die Dauer des Mietvertrages oder die kürzere wirtschaftliche Nutzungsdauer. Geleastes Anlagevermögen, welches spezielle Kriterien erfüllt, wird aktiviert und der Barwert der entsprechenden Leasing Zahlung wird als Verbindlichkeit ausgewiesen. Für die lineare Abschreibung der übrigen Sachanlagen, welche Abschreibungen auf geleastes Anlagevermögen enthalten, gelten folgende Abschreibungszeiträume entsprechend der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer:

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.

Immaterielle 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	5 Jahre
Patente	10 Jahre oder kürzer

Die durchschnittlichen Nutzungsdauern für Know-how, Kundenstamm und Patente betragen jeweils 4,9 und 5,0 sowie 8,8 Jahre.

Firmenwert. Der Firmenwert resultiert aus der Akquisition der Oxford Asymmetry International plc. im Oktober 2000.

Umsatzrealisierung. Umsätze aus Kooperationsverträgen werden als Ertrag gebucht, wenn die Gegenleistung entsprechend den jeweiligen Verträgen erbracht worden 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 – Zahlungen für den Zugang zu Datenbanken werden pro rata temporis über die erwartete Dauer des Vertrages als Ertrag gebucht.
2. Forschungszahlungen – Mit den Forschungszahlungen werden die direkten Kosten der laufenden Forschung und Entwicklung sowie teilweise umgelegte Verwaltungskosten finanziert. Forschungszahlungen werden zeiträtlich über den erwarteten Forschungszeitraum soweit Leistungen erbracht wurden als Ertrag ausgewiesen.
3. Erfolgswahlungen – Erfolgswahlungen sind vom Erreichen bestimmter, in den vertraglichen Vereinbarungen festgelegter Forschungsziele abhängig. Sie sind ein Ertrag der Periode, in der das Forschungsziel erreicht wird und die Forschungsergebnisse von dem Vertragspartner abgenommen werden.

Umsätze aus dem Verkauf von Anlagen, Ersatzteilen und Maschinen werden realisiert bei Lieferung, Risikoübergang oder bei erfolgtem endgültigen Abnahmetest, falls im Vertrag entsprechend festgelegt.

Produkt- und chemische Substanzverkäufe werden als Umsatz bei Lieferung erfasst, wenn ein Kundenauftrag vorliegt, der Preis 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 Auftragsabwicklung realisiert. Zahlungen für den Zugang zu Substanzen werden über die voraussichtliche Laufzeit der Kundenaufträge verteilt. Anzahlungen werden abgegrenzt und als Umsatz gebucht, wenn die Leistung erbracht wurde. Einige Dienstleistungsverträge werden zum Teil durch nicht-monetäre Transaktionen ausgeglichen. Aufgrund des relativ geringen Anteils der nicht-monetären Teile zum gesamten Vertrag, werden Umsätze aus derartigen Verträgen genauso behandelt wie monetäre Geschäfte.

Die Gesellschaft hat Verträge abgeschlossen, die mehrere Komponenten umfassen, und diesbezüglich sorgfältig geprüft, ob sich die Umsatz-generierenden Komponenten hinreichend gegeneinander abgrenzen lassen und ob es genügend Anhaltspunkte für eine angemessene Bewertung dieser Vertragskomponenten gibt, um einzelne oder alle dieser Komponenten 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 im Rahmen bestimmter vertraglicher Vereinbarungen einen Anspruch hat. Erlöse aus Provisionen in Höhe von T€ 480 in 2003 und T€ 474 in 2002 sind in der Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung in den Umsätzen enthalten.

Im Dezember 2003 hat die Securities and Exchange Commission das Staff Accounting Bulletin Nr. 104 (SAB 104) veröffentlicht. Zweck des SAB 104 ist es bestimmte Bilanzierungsanweisungen in SAB 101 zu ändern oder aufzuheben, so dass eine übereinstimmende Interpretation zwischen der SEC und den gegenwärtig maßgeblichen Bilanzierungsanweisungen erreicht wird. Die Anwendung des neuen SAB 104 in 2003 hatte keinen Einfluss auf die Finanz- und Ertragslage des Unternehmens.

Werbekosten. Die Gesellschaft bucht Werbekosten im Jahr ihrer Entstehung als Aufwand.

Derivative. Die Gesellschaft befasst sich nicht mit dem Handel von Derivativen, marketmaking oder sonstigen spekulativen Geschäften. Die Gesellschaft schließt von Zeit zu Zeit Fremdwährungsgeschäfte ab zu festgesetzten Umrechnungskursen basierend auf erwarteten zukünftigen

tigen Cashflows je Währung. Wertänderungen der derivativen Finanzinstrumente werden am Bilanzstichtag gemessen und erfolgswirksam erfasst.

Ertragsteuern. Zur Berücksichtigung der zukünftigen steuerlichen Folgen von Unterschieden zwischen Wertansätzen für Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten in der Bilanz und den entsprechenden steuerlichen Bemessungsgrundlagen sowie von Verlustvorträgen werden latente Steuern gebildet. 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 gezeigt, in der die Änderung verabschiedet wurde. Bei der Bewertung der Realisierbarkeit von aktiven latenten Steuern wird berücksichtigt, inwieweit 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 Entwicklung von Software, welche integraler Bestandteil eines Produktes oder Prozesses sind, werden ab dem Zeitpunkt aktiviert, zu dem die technologische Machbarkeit festgestellt wird und die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten hinsichtlich der Hardware Komponenten erfolgreich abgeschlossen wurden. In der Regel wurde die Durchführbarkeit von Entwicklungsvorhaben immer erst kurz vor der allgemeinen Freigabe der Software festgestellt, so dass bis jetzt dementsprechend keine Software-Entwicklungskosten aktiviert wurden. 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. Über die Projekte muss gegenüber der Stelle, die die Mittel gewährt hat, berichtet werden. Sie werden aufwandsmindernd behandelt, soweit die entsprechende Gegenleistung erbracht ist und die Kosten erstattungsfähig und entstanden sind. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung der Gesellschaft verminderten sich durch Forschungsmittel im Geschäftsjahr 2003 um insgesamt T€ 1.012 (2002: T€ 1.071). 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 Unternehmen außerhalb Deutschlands, deren Währung nicht dem Euro entspricht, werden mit dem Stichtagskurs in Euro umgerechnet. Aufwendungen und Erträge werden mit dem Durchschnittskurs des jeweiligen

Monats bewertet. Sich ergebende Differenzen aus der Wechselkursumrechnung werden als »other comprehensive income« in einer getrennten Zeile im Eigenkapital ausgewiesen. Wechselkursverluste aus der Umrechnung von Geschäftsvorfällen in Fremdwährungen, die nicht der funktionalen Währung der Gesellschaft entsprechen, werden in den nicht betrieblichen Erträgen und Aufwendungen ausgewiesen.

Wertberichtigung von langlebigen Wirtschaftsgütern. Gemäß SFAS 144 überprüft die Gesellschaft langlebige Vermögensgegenstände, mit Ausnahme des Firmenwerts, 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.

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 durchgeführt, sofern die gesamtwirtschaftliche Lage, ein unerwarteter Rückgang des operativen Ergebnisses von Berichtseinheiten oder ein nicht nur vorübergehender, unerwarteter Rückgang der Marktkapitalisierung eine Wertberichtigung erfordern könnten. Die Bewertung bezüglich eines potentiellen Abwertungsbedarfes basiert größtenteils auf der Einschätzung des Unternehmens selbst. In einem ersten Schritt der Werthaltigkeitsprüfung werden die Verkehrswerte jeder einzelnen Reportingeinheit durch die erwarteten Barwerte der 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, dann 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 2003 im vierten Quartal des Jahres durchgeführt (siehe Punkt (9)) und festgestellt, dass keine Wertberichtigung des Goodwill erforderlich ist.

Jede Wertberichtigung wird als separater Teil der betrieblichen Aufwendungen in den Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnungen ausgewiesen.

»**Comprehensive Loss**«. Der »Comprehensive Loss« besteht aus dem Jahresfehlbetrag, Differenzen aus der Währungsumrechnung und unrealisierten Gewinnen und Verlusten aus Wertpapieren und wird im Konzernabschluss unter der Entwicklung des Eigenkapitals und des »Comprehensive loss« ausgewiesen.

Aktionsoptionsplan. 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 bewertet und über den Zeitraum bis zur erstmaligen Ausübungsmöglichkeit der Optionen erfolgswirksam erfasst. Die folgende Tabelle zeigt den Effekt auf den Fehlbetrag und den Fehlbetrag 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€	2003	2002
Fehlbetrag	-14.242	-131.630
Zuzüglich Compensation Expense gemäß APB 25	271	324
Abzüglich Compensation Expense gemäß SFAS 123	-1.111	-1.265
Angepasster Fehlbetrag	-15.082	-132.571
Fehlbetrag pro Aktie wie berichtet in €	-0,40	-3,71
Fehlbetrag pro Aktie angepasst in €	-0,42	-3,73

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

Annahmen. Bei der Erstellung von Konzernabschlüssen in Übereinstimmung mit US-GAAP müssen Annahmen gemacht werden, von denen der Wert von Aktiva und Passiva sowie 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. In 2001 gab das Financial Accounting Standards Board die Richtlinie SFAS Nr. 143 »Accounting for Asset Retirement Obligations« heraus, die sich auf die Rechnungslegung für Verpflichtungen aus Stilllegungen von langlebigen Vermögensgegenständen und den zugehörigen Stilllegungskosten bezieht. SFAS Nr. 143 verlangt, dass solche Verbindlichkeiten in dem Berichtszeitraum erfasst werden, in dem sie entstehen. Für jeden Berichtszeitraum muss der Zeitwert der Verbindlichkeit neu festgestellt werden. Dieser Zeitwert wird zum Buchwert des entsprechenden Vermögensgegenstandes addiert. Der zusätzliche Buchwert aus dieser Verbindlichkeit wird über die voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Die Gesellschaft setzt SFAS Nr. 143 seit dem 1. Januar 2003 um. Dies hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss oder auf unsere operativen Ergebnisse.

Im April 2003 gab das Financial Accounting Standards Board die Richtlinie SFAS Nr. 149 »Amendment of Statement 133 on Derivative Instruments and Hedging Activities« heraus. SFAS Nr. 149 enthält Änderungen und Klärstellungen bezüglich der Bilanzierung von Derivaten und Hedging Aktivitäten sowie der Sicherungsbilanzierung unter SFAS Nr. 133 »Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities«. SFAS Nr. 149 ist auf alle Geschäftsvorfälle anzuwenden, die nach dem 30. Juni 2003 eingegangen oder modifiziert wurden, außer auf bestimmte Terminkäufe und -verkäufe von per Emissionstermin noch nicht bestehenden Wertpapieren; für die SFAS Nr. 149 ab 30. Juni 2003 sowohl hinsichtlich neuer als auch bestehender Verträge gilt. Die Umsetzung von SFAS Nr. 149 hat keine Auswirkungen auf das Ergebnis oder die Finanzlage der Gesellschaft.

Im Mai 2003 erließ das Financial Accounting Standards Board SFAS Nr. 150 »Accounting for Certain Financial Instruments with Characteristics of both Liabilities and Equity«. Entsprechend diesem Standard sind bestimmte Arten von freistehenden Finanzinstrumenten, die Eigenschaften sowohl von Eigenkapital als auch von Verbindlichkeiten besitzen und bisher als Eigenkapital ausgewiesen werden durften, nunmehr zwingend als Verbindlichkeiten zu klassifizieren. SFAS gilt ab sofort für alle Finanzinstrumente, die nach dem 31. Mai 2003 begeben oder modifiziert wurden, und in den meisten anderen Fällen ab dem Geschäftsjahr, das nach dem 15. Juni 2003 beginnt. Die Gesellschaft hat keine Vorzugsaktien ausgegeben. Sollte die Gesellschaft dies jedoch in Zukunft tun, wird sie Vorzugsaktien mit einem Rückkaufsrecht des Emittenten vorschriftsgemäß als Verbindlichkeiten ausweisen. Das Management ist der Meinung, dass die Umsetzung von SFAS Nr. 150 keine nennenswerten Auswirkungen auf das Ergebnis, den Cashflow oder die Finanzlage der Gesellschaft haben wird.

Im Januar 2003 veröffentlichte das Financial Accounting Standards Board die FASB-Interpretation 46 »Consolidation of Variable Interest Entities« (»FIN 46«). FIN 46 sieht vor, dass Zweckgesellschaften und andere Off-Balance-Sheet-Arrangements (»Variable Interest Entities«, VIE) vom Meistbegünstigten – demjenigen, der die Mehrheit der variablen Vor- und/oder Nachteile aus der Einheit trägt – konsolidiert werden muss, sofern bestimmte Kriterien erfüllt sind. FIN 46 gilt ab sofort für alle VIEs, die nach dem 31. Januar 2003 gegründet oder erworben worden sind. Für VIEs, die vor dem 1. Februar 2003 gegründet oder erworben wurden, tritt FIN 46 während des ersten Quartals 2004 in Kraft. Ende Dezember 2003 hat das Financial Accounting Standards Board die Interpretation FIN 46 revidiert (»FIN 46R«), um einige Bestimmungen aus FIN 46 klarzustellen. Börsennotierte Unternehmen (nicht jedoch »Small Business Issuers«) müssen FIN 46R in Abschlüssen für Perioden anwenden, die nach dem 15. März 2004 enden.

Eine VIE ist eine Kapitalgesellschaft, ein Treuhandfond oder eine andere Gesellschaftsform, die für unternehmerische Zwecke eingesetzt wird und ferner dadurch gekennzeichnet ist, dass (a) den Eigenkapitalgebern keine Stimmrechte zustehen, oder (b) die Eigenkapitalgeber der VIE nicht ausreichende finanzielle Mittel zur Erfüllung ihrer Aufgaben zur Verfügung stellen. Früher mussten VIEs meist nicht konsolidiert werden. FIN 46 verlangt dies aber nun, sofern die Gesellschaft entweder dem Risiko ausgesetzt ist, einen materiellen Teil möglicher Verluste der VIE zu tragen, oder die Gesellschaft den größten Teil der Erträge erhält. Gleiches gilt, wenn beide Kriterien zutreffen. Sofern die Gesellschaft nicht Meistbegünstigter ist aber über signifikante variable Vor- oder Nachteile verfügt, ist hierüber in den Notes zu berichten. Die Konsolidierungsanforderungen des FIN 46 sind anzuwenden für bestehende Gesellschaften in dem Geschäftsjahr oder dem Quartal, das nach dem 15. Dezember 2003 beginnt. Eine frühere Anwendung ist erlaubt. Darüber hinaus bestehen bestimmte Veröffentlichungspflichten für alle nach dem 31. Januar 2003 veröffentlichten Jahresabschlüsse, unabhängig vom Zeitpunkt der Gründung der VIE. Die Gesellschaft ist zum Schluss gekommen, dass nur die DIREVO Biotech AG unter die VIE-Definition der FIN 46 fällt. Da jedoch die Gesellschaft weder die Mehrheit der variablen Vorteile (Erhalt von Erträgen) und/oder Nachteile (Risiken) trägt, ist sie keine Meistbegünstigte im Sinne der FIN 46 und muss daher die DIREVO Biotech AG nicht konsolidieren.

Im Dezember 2002 veröffentlichte die Emerging Issues Task Force (EITF) der FASB den Beschluss über EITF Punkt 00-21, »Revenue Arrangements with Multiple Deliverables«. Diese Regelung schreibt vor wie und ob getrennt zu liefernde Produkte oder Serviceleistungen innerhalb eines Mehr-Elemente-Vertrags buchhalterisch getrennt zu erfassen sind, weil sie als getrennte buchhalterische Einheiten betrachtet werden. Der Beschluss gilt

für alle Vereinbarungen über die Lieferung von mehr als einem Produkt oder einer Dienstleistung. Die Bestimmung in EITF Punkt 00-21 gilt für Umsatz-Vereinbarungen, die in Geschäftsjahren beginnend nach dem 15. Juni 2003 eingegangen werden. Die Anwendung des EITF Punktes 00-21 hatte keinen Effekt auf die Vermögens- und Ertragslage des Unternehmens.

EBITDA. Das EBITDA steht für das Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen (inklusive Wertberichtigungen auf Forderungen sowie Vorräte) und Amortisation.

(3) Nutzungsrestriktionen auf Technologien der Gesellschaft

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

Aus dem ergänzten Vertrag mit GSK ergab sich, dass Evotec über diejenige Technologie, die aus dem GSK-Projekt resultierte oder in Verbindung mit ihm angewendet wurde, nur für bestimmte Projekte verfügen durfte: für solche, die außerhalb der pharmazeutischen Wirkstoffforschung lagen, für interne Projekte im Bereich der pharmazeutischen Wirkstoffforschung, sowie für »Externe Target Kooperationen«, d.h. Kooperationen, die die Gesellschaft mit Dritten eingegangen ist und die das Screening von chemischen oder biologischen Substanzen für pharmazeutische Hit- oder Leitstruktur-Forschungstargets 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 ermöglichte es Evotec Detektionssysteme und Geräte zur Handhabung von Flüssigkeiten mit einem limitierten Tagesdurchsatz zu vertreiben. Zugleich war GSK berechtigt eine gewisse Anzahl von Anlagen und Maschinen zu bevorzugten Konditionen zu erwerben. Die geschätzten zukünftigen Verpflichtungen waren in 2001 in den Rückstellungen enthalten und führten zum Ansatz immaterieller Vermögensgegenstände. Die immateriellen Vermögensgegenstände werden über die Restlaufzeit der ursprünglichen Restriktionen von zwei Jahren abgeschrieben. In 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 die zukünftige Lieferung von Waren gutgeschrieben. Zum Bilanzstichtag ist die Gesellschaft keine Kooperationsverträge mit zusätzlichen Partnern eingegangen.

Darüber hinaus ist der Verkauf der biochemischen Mark III an Dritte für die folgenden drei Jahre nach Lieferung der Mark III an GSK untersagt. Diese Beschränkung endet Mitte Dezember 2004. Der Verkauf von Zell-Upgrades bezüglich der Mark III endet im Mai 2005.

Hinsichtlich »Externer Target-Kooperationen« muss die Gesellschaft entsprechend eines Vertrages mit Novartis Lizenzgebühren in Höhe von 5% der diesbezüglichen Einkünfte zahlen. Diese Lizenzgebühren gelten für einen Zeitraum von zehn Jahren bis zum 16. März 2008. Die Gesellschaft hatte im Geschäftsjahr 2003 Lizenzaufwendungen in Höhe von T€ 42 (2002: T€ 20).

Im Dezember 2001 unterzeichnete Evotec eine Ergänzung des Vertrages mit Novartis, der es Evotec erlaubt, Detektionssysteme und Geräte zur Handhabung von Flüssigkeiten mit einem limitierten Durchsatz zu vertreiben. Im Rahmen dieser Vertragsergänzung war Novartis berechtigt, eine gewisse Anzahl von Anlagen und Maschinen zu bevorzugten Konditionen zu erwerben und/oder einen Umsatzanteil auf den Verkauf von Maschinen an Dritte bis zu einem bestimmten Betrag zu fordern. In Anbetracht der in 2001 erhaltenen Rechte hat die Gesellschaft eine Rückstellung sowie immaterielle Vermögensgegenstände, jeweils in Höhe von T€ 400, gebildet. Die immateriellen Vermögensgegenstände werden über die Restlaufzeit der ursprünglichen Restriktion von zwei Jahren abgeschrieben. In 2002 ist die Gesellschaft allen Lieferverpflichtungen aus der Vertragsergänzung nachgekommen, und die entsprechende Verbindlichkeit wurde ausgeglichen.

(4) Wertpapiere

Alle veräußerbaren Wertpapiere (»available-for-sale securities«) in 2003 in Höhe von T€ 708 betreffen ausländische Unternehmensanleihen welche öffentlich gehandelt werden und innerhalb eines Jahres fällig sind. Die Anleihen sind in britischen Pfund ausgestellt.

Die unrealisierten Gewinne für diese Wertpapiere beliefen sich auf T€ 0 per 31. Dezember 2003, die realisierten Verluste aus dem Verkauf von Unternehmensanleihen im Geschäftsjahr 2003 auf insgesamt T€ 0 (2002: T€ 22). Die realisierten Gewinne aus dem Verkauf von Geldmarktfonds und ausländischen Unternehmensanleihen betragen im Geschäftsjahr 2003 jeweils T€ 0 und T€ 0 (2002: T€ 70 und T€ 7).

(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€ 126 in 2003 (2002: T€ 0) gebildet.

(6) Vorräte

Das Vorratsvermögen gliedert sich wie folgt:

Angaben in T€	31.12.2003	31.12.2002
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	4.647	4.816
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	4.234	3.231
Fertige Erzeugnisse	1.344	361
Vorräte, gesamt	10.225	8.408

Der ausgewiesene Bestand an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen besteht aus biologischen Substanzen, Chemikalien und Komponenten für die Gerätefertigung. Bei den unfertigen Erzeugnissen in 2003 handelt es sich im Wesentlichen um Kosten für Kundenaufträge, eine Evotec Mark III Screening Anlage und um Laborgeräte, die zum Jahresende noch nicht fertiggestellt waren. Die fertigen Erzeugnisse bestanden im Wesentlichen aus Kundenaufträgen bzw. fertigen Laborgeräten, die fertig gestellt und versandbereit waren. Die Gesellschaft hat zum 31. Dezember 2003 und 2002 Wertberichtigungen in Höhe von jeweils T€ 205 und T€ 205 auf die in der Tabelle oben angezeigten Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffbestände gebildet. Darüber hinaus wurden für 2003 und 2002 Wertberichtigungen in Höhe von jeweils T€ 115 und T€ 114 auf die angegebenen Bestände unfertiger und fertiger Erzeugnisse vorgenommen.

(7) Beteiligungen

Die Beteiligungen (nicht konsolidiert) setzen sich wie folgt zusammen:

Angaben in T€	31.12.2003	31.12.2002
Prolysis Ltd.	354	383
SIREEN AG	323	125
Vmax Ltd.	-	52
DIREVO Biotech AG	-	-
DeveloGen Joint Venture	-	-
Beteiligungen, gesamt	677	560

In 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 erworben worden. Die Anteile werden als langfristige Beteiligung geführt und sind mit den Anschaffungskosten bewertet. Sie unterliegen einer regelmäßigen Werthaltigkeitsprüfung, welche mindestens einmal im Jahr durchgeführt wird. Am 31. Dezember 2003 belief sich der Buchwert der Beteiligung auf T€ 354 (31. Dezember 2002: T€ 383), die durch erbrachte Serviceleistungen gemäß dem Wirkstoffforschungsvertrag verdient wurde.

Evotec erwarb Anteile in Höhe von 5,0% der Stammaktien 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 der Werthaltigkeit überprüft. Am 11. Oktober 2002 gab Sireen 118.548 Vorzugsaktien heraus. Durch Evotec OAI's Teilnahme an der Kapitalerhöhung erhöhte sich ihre Beteiligung von 5,0% auf 6,36%. Diese Beteiligung wird zum Teil durch Serviceleistungen, die Evotec für Sireen im Rahmen eines Wirkstoffforschungsvertrags erbringt, bezahlt und stellt somit das Zahlungs-Äquivalent einer Barzahlung dar, die in 2003 T€ 198 betrug (2002: T€ 115).

Am 22. August 2002 erwarb Evotec Anteile in Höhe von 46,36% der Stammaktien der Vmax Ltd. (»Vmax«), welche nach der Equity-Methode bilanziert werden. Vmax arbeitet im Bereich der Entdeckung und Entwicklung von molekularen Antimikroben. In 2002 und 2003 hat Vmax noch keine Umsätze erwirtschaftet. Die kumulierten Kapitaleinlagen und aufgelaufenen Forderungen gegenüber Vmax beliefen sich am 31. Dezember 2003 insgesamt auf T€ 196 (31. Dezember 2002: T€ 103). Evotec OAI's Anteil am Verlust von Vmax beträgt für 2003 T€ 137 (2002: T€ 51). Der Verlustanteil, der die Beteiligung überstieg, wurde mit den Forderungen saldiert. Die verbleibende Forderung in Höhe von T€ 8 ist per 31. Dezember 2003 auf T€ 0 abgeschrieben worden.

Evotec hat 22,72% der Stimmrechte auf Grund einer Beteiligung von 65,0% an den Stammaktien der DIREVO Biotech AG (»Direvo«), welche 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 einer Rückkaufoption für die Vorzugsaktien reduzierte die Gesellschaft ihren Bestand an dieser Aktiegattung in 2001 auf null. Auf der Jahreshauptversammlung von Direvo am 16. Dezember 2002 wurde durch die Gesellschafter der Direvo entschieden, 43.072 neue Vorzugsaktien auszugeben. Durch die Stimmrechte der Vorzugsaktieninhaber hat sich Evotec OAI's Stimmrechtsanteil von 32,5% auf 22,72% reduziert.

Der Anteil der Gesellschaft am Jahresfehlbetrag der Direvo betrug in 2003 T€ 0 (2002: T€ 11). Für 2003 weist Direvo Umsätze in Höhe von T€ 271, sowie einen Jahresfehlbetrag von T€ 2.689 aus. Unser maximales Investitionsrisiko 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 Joint Venture gegründet. Ziel ist es, Arzneistoffkandidaten für bestimmte Stoffwechselerkrankungen zu entdecken, entwickeln und zu vermarkten. Dieses Joint Venture ist nach der Equity-Methode in den Abschluss einbezogen. Evotec OAI's Investitionen betragen in 2003 T€ 0. Die Aufwendungen der Gesellschaft für die For-

schung und Entwicklung dieses Ventures beliefen sich in 2003 auf T€ 1.431 und sind unter »Anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen« aufgeführt.

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

Die Gesellschaft hat in 2003 Umsätze mit den Beteiligungen SiREEN AG und Prolysis Ltd. in Höhe von jeweils T€ 704 und T€ 1.747 erzielt (2002: T€ 565 und T€ 1.018). Es fanden keine weiteren materiellen Transaktionen mit Beteiligungen der Gesellschaft statt.

(8) Sachanlagevermögen

Das Sachanlagevermögen gliedert sich wie folgt:

Angaben in T€	31.12.2003	31.12.2002
Gebäude und Mietereinbauten	26.956	24.781
Technische Anlagen und Maschinen	53.271	47.306
Betriebs- und Geschäftsausstattung	11.264	10.471
Gekaufte Software	1.219	1.196
Geleaste Anlagen (Capital Leases)	3.242	2.148
Anlagen im Bau	104	2.966
Anschaffungskosten der Sachanlagen	96.056	88.868
Abzüglich kumulierte Abschreibungen		
ohne Software	33.047	26.104
Abzüglich kumulierte Abschreibungen		
Software	958	813
Sachanlagevermögen, gesamt	62.051	61.951

Die wesentlichen Zugänge in 2003 stehen im Zusammenhang mit einem fertig gestellten Gebäude in Abingdon, England, sowie mit neuer Laborausstattung in Hamburg. Nach Fertigstellung der Anlagen im Bau werden die Anschaffungs- und Herstellkosten in die entsprechende Klassifizierung des Anlagevermögens umgegliedert. Die Abschreibungen betragen T€ 9.834 in 2003 und T€ 11.105 in 2002.

Ebenfalls enthalten in den Sachanlagen zum 31. Dezember 2003 sind technische Anlagen und Maschinen mit Buchwerten in Höhe von T€ 2.462 sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung mit Buchwerten in Höhe von T€ 14, welche unter Capital Leases Verträgen laufen (31. Dezember 2002: T€ 1.768 und T€ 100). Die Abschreibung betrug in 2003 jeweils T€ 540 und T€ 14 (2002: T€ 208 und T€ 29).

(9) Immaterielle Vermögensgegenstände und Firmenwerte

Die immateriellen Vermögensgegenstände, ohne Firmenwerte, gliedern sich wie folgt:

Angaben in T€	31.12.2003	31.12.2002
Know-how	29.469	31.662
Kundenstamm	19.834	21.433
Patente und Lizenzen	4.795	3.106
Anschaffungskosten der immateriellen Vermögensgegenstände	54.098	56.201
abzüglich kumulierte Abschreibungen	35.367	26.600
Immaterielle Vermögensgegenstände, gesamt	18.731	29.601

Der Abschreibungsbetrag der immateriellen Vermögensgegenstände beträgt T€ 10.671 in 2003 (2002: T€ 12.018). Der erwartete Abschreibungsbetrag des Know-hows und des Kundenstamms beläuft sich auf:

Angaben in T€	
2004	9.163
2005	6.873
2006	–
ab 2007	–
Gesamt	16.036

Alle Firmenwerte der Gesellschaft wurden dem Geschäftsbereich Discovery und Development Services zugeordnet. Die Gesellschaft hat zum jährlich vorgesehenen Testzeitpunkt am 31. Oktober 2003 ihren Geschäftsbereich Discovery und Development Services hinsichtlich eines Abwertungsbedarfs überprüft. Es wurde kein Abwertungsbedarf festgestellt, sodass am 31. Dezember 2003 ein Firmenwert von T€ 96.418 verbleibt. Die Bewertung der Reportingeinheiten der Gesellschaft (Discovery Chemistry Services, Biology Services, Development Chemistry und Pilot Plant), die alle zum Segment Discovery und Development Services gehören, wurde über das diskontierte zukünftige Cashflow Verfahren vorgenommen. Bei der Bewertung der Reportingeinheiten entsprechend SFAS 142 wurde auch unsere Marktkapitalisierung zum Testzeitpunkt berücksichtigt.

(10) Langfristige Kredite

Im Februar 1998 schloss die Gesellschaft mit einer Bank einen Kreditvertrag über T€ 5.113, wovon T€ 1.917 noch ausstehen, ab. 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 ist 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 fällig gestellt werden am 30. Juni 2007. 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€ 2.622 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 wird. Bis zum 31. Dezember 2003 sind davon T€ 2.479 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. Zum Geschäftsjahresende 2003 bestanden keine Restriktionen hinsichtlich der Verfügbarkeit der liquiden Mittel, da alle Kreditverpflichtungen erfüllt wurden. Die Nichterfüllung dieser Kreditverpflichtungen kann Restriktionen hinsichtlich der Verfügbarkeit der liquiden Mittel zur Folge haben.

ProPharma Ltd., eine Tochtergesellschaft von Evotec OAI, hat ein Bankdarlehen von T€ 630, das durch das gesamte Vermögen von ProPharma abgesichert ist. Der Vertrag enthält Kreditverpflichtungen, die im Zusammenhang mit öffentlichen Zuschüssen in Höhe von T€ 44 stehen und für solche Vereinbarungen üblich sind. Noch während 2004 ist ein Überziehungskredit ProPharmas über T€ 484 fällig, der gesichert ist durch eine Schuldverschreibung und ein Globalpfandrecht über das gesamte Vermögen von ProPharma zum 20. Januar 2003, durch die Lebensversicherungen (Züricher Versicherung) zweier Geschäftsführer sowie durch eine Bürgschaft einer Bank, die verbunden ist mit Einlagen bei diesem Kreditinstitut über T€ 425.

Die Gesellschaft erfüllte zum 31. Dezember 2003 sämtliche Kreditverpflichtungen.

Der Tilgungsplan sieht folgende jährliche Tilgungen vor:

Angaben in T€	
2004	1.590
2005	1.106
2006	3.586
2007	5.124
2008	942
Ab 2009	–
Gesamt	12.348

Der Gesellschaft stehen Kreditlinien von insgesamt T€ 5.900 für die Finanzierung des kurzfristigen Kapitalbedarfs zur Verfügung. Zum 31. Dezember 2003 waren die Kreditlinien nicht in Anspruch genommen. Sie sind teils zeitlich begrenzt zwischen 2004 und 2008, teils zeitlich unbegrenzt, und ihnen liegen unterschiedliche Zinssätze zu Grunde.

(11) Finanzierungs-Leasing Verpflichtungen

Wenn geleaste Vermögensgegenstände im Anlagevermögen aktiviert werden, zeigt die Gesellschaft den Zeitwert der Verbindlichkeit aus Finanzierungs-Leasing als finanzielle Verpflichtung zum Zeitpunkt des Leasingbeginns. Folgende Mindestzahlungen müssen künftig aus Finanzierungs-Leasing Verpflichtungen geleistet werden:

Angaben in T€	
2004	703
2005	605
2006	595
2007	533
2008	159
Abzüglich Zinsen	-203
Gesamtzahlungen aus Finanzierungs-Leasing	2.392

(12) Rückstellungen

Die Rückstellungen gliedern sich wie folgt:

Angaben in T€	31.12.2003	31.12.2002
Ausstehende Rechnungen	2.430	1.558
Bonusrückstellungen	2.003	1.527
Sonstige Rückstellungen	2.436	1.641
Rückstellungen, gesamt	6.869	4.726

Die Veränderungen bei den Rückstellungen basieren hauptsächlich auf der Buchung von T€ 1.073 auf Grund der Zurückbehaltung von Zahlungen für das neue Laborgebäude an dem Standort Milton Park in Abingdon. Die in Zusammenhang mit diesen Rückstellungen stehenden Kosten sind als Zugänge für diese neuen Sachanlagen geltend gemacht worden. Darüber hinaus wurden nach Belegung neuer Räumlichkeiten in Milton Park, Abingdon, T€ 198 für Mieten und Gemeindegrundsteuern zurückgestellt. Außerdem sind die Bonusrückstellungen erhöht worden – das Management hatte entschieden, den variablen Gehaltsbestandteil wieder auf das Niveau des Jahres 2001 anzuheben.

(13) Ertragsteuern

Das Ergebnis vor Ertragsteuern, Anteilen von Minderheitsgesellschaftern und Nettoverlust durch Beteiligungen verteilt sich für die Geschäftsjahre 2003 und 2002 wie folgt auf die geographischen Regionen:

Angaben in T€	2003	2002
Deutschland	-10.135	-18.720
Ausland	-5.430	-115.617
Gesamt	-15.565	-134.337

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

Angaben in T€	2003	2002
Effektive Steuern:		
- Deutschland	-	-
- Ausland	-361	-173
Gesamt effektive Steuern	-361	-173
Latente Steuern:		
- Deutschland	-	-
- Ausland	3.186	2.928
Gesamt latente Steuern	3.186	2.928
Gesamte Erträge aus Ertragsteuern	2.825	2.755

Der Steuersatz in England betrug in 2003 und 2002 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% (2002: 40,38%) errechnen:

Angaben in T€	2003	2002
Berechnete (erwartete) Ertragsteuern	6.624	54.245
Nicht-abzugsfähiger Firmenwert,		
Wertberichtigung und Abschreibung	-	-44.171
Übrige permanente Unterschiedsbeträge	1.266	891
Unterschiedsbetrag ausländischer		
Steuersätze	-525	-646
Effekt aus Änderung des Steuersatzes	-44	-
Änderung der Wertberichtigung	-4.756	-7.305
Übrige	260	-259
Effektive Ertragsteuern	2.825	2.755

Die aktiven und passiven latenten Steuern per 31. Dezember 2003 und 2002 setzen sich wie folgt zusammen:

Angaben in T€	2003	2002
Aktive latente Steuern:		
– Verlustvorträge	43.297	37.146
– Immaterielle Vermögensgegenstände	1.957	2.277
– Übrige	245	129
Gesamt	45.499	39.552
Wertberichtigungen auf aktive		
latente Steuern	–36.645	–31.889
Summe aktive latente Steuern	8.854	7.663
Passive latente Steuern:		
– Sachanlagevermögen	14.928	14.117
– Immaterielle Vermögensgegenstände	5.013	8.891
– Nicht ausgeschüttete Gewinne der Tochtergesellschaften	146	146
– Übrige	20	8
Summe passive latente Steuern	20.107	23.162
Latente Steuern, netto	11.253	15.499

Die Gesellschaft zeigte in 2002 Steuererträge in Höhe von T€ 1.433, welche den Firmenwert reduzierten, da eine Änderung der Verhältnisse eine Neubewertung über die Realisierbarkeit von steuerlichen Verlustvorträgen für die Tochtergesellschaften der Gesellschaft, Evotec OAI Ltd und ProPharma Ltd. erforderten.

Die aktiven und passiven latenten Steuern, netto werden in den Konzernbilanzen zum 31. Dezember 2003 und 2002 wie folgt ausgewiesen:

Angaben in T€	2003	2002
Kurzfristige latente Steuern, netto:		
– Deutschland	–	–
– Ausland	76	45
Langfristige latente Steuern, netto:		
– Deutschland	–	–
– Ausland	–11.329	–15.544
Gesamte latente Steuern	–11.253	–15.499

Evotec weist zusätzliche Wertberichtigungen auf Erträge aus latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge in Höhe von jeweils T€ 4.604 und T€ 4.883 für die Geschäftsjahre 2003 und 2002 aus. Diese Wertberichtigungen auf die latenten Steuerforderungen der Gesellschaft werden in demjenigen Umfang nicht ausgewiesen, wie es eher wahrscheinlich ist als es nicht 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 steuer-

pflichtigen Ergebnisse 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€ 85.815 und in England von T€ 29.534 erlöschen nicht. Aufgrund von Steuergesetzesänderungen in 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 2003 und 2002 im Ergebnis der laufenden Geschäftstätigkeit und nicht im Eigenkapital erfasst, auf der Basis, dass die Wertberichtigung auf latente Steuern für alle aktiven latenten Steuern 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 den Akquisitionen von OAI in 2000 und der gestiegenen Anzahl von Mitarbeitern haben die Aktionäre weitere 949.000 Aktien für die Ausgabe in Verbindung mit dem Aktienoptionsplan genehmigt. In 2001 hat die Hauptversammlung über die Genehmigung weiterer 1.129.600 Aktienoptionen entschieden. 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 Gesellschaftsaktien an demjenigen Börsentag entspricht, der dem Tag der Optionsgewährung vorausging oder zu einem Basiskurs, der dem obigen Schlusskurs plus 5% entspricht. Ein Drittel der Optionen können frühestens nach zwei Jahren, ein Maximum von zwei Dritteln frühestens nach drei Jahren und die übrigen Optionen frühestens nach vier Jahren ausgeübt werden. Sie können ferner nur innerhalb bestimmter Ausübungsfristen ausgeübt werden. Jede Ausübungsfrist beträgt zwei Wochen und beginnt am dritten Tag nach einem der folgenden Ereignisse:

- (i) die Veröffentlichung der Quartalsergebnisse,
- (ii) die jährliche Pressekonferenz zum Jahresabschluss und
- (iii) 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 die 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 vorangegangenen Geschäftsjahres liegt. Der Aufsichtsrat ist ermächtigt diese Einschränkung aufzuheben und die Gewährung von Aktienoptionen an Mitarbeiter zu genehmigen, wenn es im Interesse der Gesellschaft liegt.

Eine Zusammenfassung des Optionsplans zum 31. Dezember 2003 und 2002 und die Veränderungen während des Jahres sowie die Zusammenfassung der zum 31. Dezember 2003 ausstehenden Aktienoptionen werden in den Tabellen unten dargestellt.

Evotec OAI's 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 T€ 76 in 2003 und T€ 34 in 2002 für die relevanten Stichtage der gewährten Optionen. Diese Beträge wurden in dem abgegrenzten Aufwand aus Aktienoptionsplan, einem Bestandteil des Eigenkapitals, ausgewiesen. Von diesen Beträgen wurden für alle Optionen T€ 271 in 2003 und T€ 324 in 2002 als »Compensation Expenses« erfasst und als betriebliche Aufwendungen gebucht.

Der Wert der begebenen Optionen wurde am Tag der Optionsgewährung für die Geschäftsjahre 2003 und 2002 nach dem Black-Scholes Optionspreismodell unter den folgenden gewogenen, durchschnittlichen Annahmen ermittelt:

	2003	2002
Risikofreier Zinssatz	4,0%	4,2%
Volatilität	75,6%	104,5%
Dividende	–	–
Durchschnittlich geschätzte Nutzung	3 Jahre	3 Jahre
Erwartete Optionsausübung	74,7%	70,0%

Der gewogene durchschnittliche Marktwert einer während des Geschäftsjahrs 2003 begebenen Option betrug € 0,70 (2002: € 0,37).

Zusammenfassung des Optionsplans zum 31. Dezember 2003 und 2002 und die Veränderungen während des Jahres

Stückzahl und € pro Aktie	2003		2002	
	Optionen	Gewogener Durchschnittspreis	Optionen	Gewogener Durchschnittspreis
Gewährte Optionen zu Beginn des Jahres	2.129.526	10,31	1.666.451	13,53
Gewährte Optionen	523.400	5,84	616.868	2,27
Ausgeübte Optionen	–	–	–3.083	6,50
Verfallene Optionen	–113.750	10,71	–150.710	13,10
Zurückgegebene Optionen (wiederbegebbar)	–65.000	12,76	–	–
Gewährte Optionen am Ende des Jahres	2.474.176	9,30	2.129.526	10,31
Davon ausübbar	784.535	14,60	320.279	16,53

Zusammenfassung der zum 31. Dezember 2003 ausstehenden Aktienoptionen

	Ausstehende Optionen Stückzahl	Ausübbar Stückzahl	Durchschnittliche Restlaufzeit Jahre	Gewogener Durchschnittspreis € pro Aktie
Ausübungspreis 1,66 € – 2,31 € pro Aktie	617.688	–	8,91	2,24
Ausübungspreis 5,50 € – 6,80 € pro Aktie	1.255.173	408.344	8,20	6,53
Ausübungspreis 10,15 € – 12,48 € pro Aktie	95.500	32.137	7,94	12,38
Ausübungspreis 15,29 € pro Aktie	4.500	1.500	7,23	15,29
Ausübungspreis 24,30 € pro Aktie	501.315	342.554	6,90	24,30

(15) Eigenkapital

Per 31. Dezember 2003 betrug das bedingte Kapital 3.487.218 Aktien, welche für den Aktienoptionsplan zur Verfügung stehen und das genehmigte Kapital, welches in der Hauptversammlung 2001 beschlossen wurde, betrug 17.700.000 Aktien. Per 31. Dezember 2003 waren 35.510.130 Aktien ausgegeben.

Am 11. April 2002 gab die Gesellschaft 3.083 neue Aktien an ihre Mitarbeiter im Zusammenhang mit der Ausübung von Aktienoptionen gemäß dem existierenden Aktienoptionsplan aus. Der Preis pro Aktie betrug € 6,50.

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.

(16) Geschäftsbereiche

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

- (i) Der Geschäftsbereich Tools and Technologies arbeitet mit Pharmapartnern an der Entwicklung der Technologieplattform, einschließlich der Konstruktion, Herstellung, Montage und Lieferung von Instrumenten und Verbrauchsmaterial für die Wirkstoffforschung. Er betreibt in erster Linie Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten mit strategischen Kooperationspartnern aus der pharmazeutischen und diagnostischen Industrie zum Aufbau neuer Technologien und zur vertragsgemäßen Verbesserung von Screening-Systemen.
- (ii) Der Geschäftsbereich Discovery and Development Services erbringt Serviceleistungen für Kunden im Bereich Screening und Assay-Entwicklung. Außerdem werden die Optimierung und Produktion von Chemikalien und Targets angeboten. Sämtliche Aktivitäten in England sind diesem Geschäftsbereich zugeordnet.
- (iii) Der Geschäftsbereich Discovery Programs Division betreibt auf ausgewählten Gebieten Forschung, um Wirkstoffkandidaten zu entwickeln, die sich für eine Auslizenzierung an Pharmaunternehmen eignen. Das strategische Ziel dieses Geschäftsbereichs ist es, geistiges Eigentum zu generieren, das Evotec OAI langfristige Wachstumspotenziale in Form höherer Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligungen er-

öffnet. Er nutzt Synergien innerhalb der Evotec OAI-Gruppe, indem er seine Wirkstoffforschung beim Geschäftsbereich Discovery and Development Services zu üblichen Marktpreisen in Auftrag gibt.

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 verteilt keine Vermögensgegenstände auf die Geschäftsbereiche 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 Evotec OAI-Gruppe 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 Anmerkung 2).

Die Geschäftsbereichs-Informationen, Umsätze und Bruttoergebnis vom Umsatz für die Geschäftsjahre 2003 und 2002 waren wie folgt:

Angaben in T€	2003	2002
Umsätze:		
– Forschungs- und Entwicklungsservice	61.214	58.588
– Technologien und Instrumente	18.668	11.407
– Forschungsprogramme	1.479	–
– Konsolidierung	–4.133	–
Gesamt Umsatz	77.228	69.995
Herstellungskosten der		
Produktverkäufe:		
– Forschungs- und Entwicklungsservice	37.254	34.763
– Technologien und Instrumente	10.503	3.768
– Forschungsprogramme	655	–
– Konsolidierung	–2.219	–
Gesamt Herstellungskosten	46.193	38.531
Bruttoergebnis vom Umsatz:		
– Forschungs- und Entwicklungsservice	23.960	23.825
– Technologien und Instrumente	8.165	7.639
– Forschungsprogramme	824	–
– Konsolidierung	–1.914	–
Gesamt Bruttoergebnis vom Umsatz	31.035	31.464

Die Geschäftsbereichs-Informationen, Umsätze, Bruttoergebnis vom Umsatz und Betriebsergebnis aus der lau-

fenden Geschäftstätigkeit für die Geschäftsjahre 2003 und 2002 waren wie folgt:

Angaben in T€	Forschungs- und Entwicklungs-service	Instrumente und Technologien	Forschungsprogramme	Konsolidierung	Gesamt 2003
Umsätze:					
– Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung	41	18.668	–	–1.486	17.223
– Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung	61.173	–	1.479	–2.647	60.005
Umsatz, gesamt	61.214	18.668	1.479	–4.133	77.228
Herstellungskosten der Produktverkäufe:					
– Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung	–	10.503	–	–551	9.952
– Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung	37.254	–	655	–1.668	36.241
Herstellungskosten, gesamt	37.254	10.503	655	–2.219	46.193
Bruttoergebnis vom Umsatz	23.960	8.165	824	–1.914	31.035
Forschung und Entwicklung	8.112	5.043	4.324	–2.013	15.466
Vertriebs- und Verwaltungskosten	13.088	3.283	1.801	–248	17.924
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	10.431	979	55	–794	10.671
Außerordentliche Abschreibung auf Firmenwerte	–	–	–	–	–
Sonstige betriebliche Aufwendungen	2.751	–	–	–	2.751
Betriebsverlust	10.422	1.140	5.356	–1.141	15.777

Im Betriebsergebnis enthalten sind Abschreibungen inklusive Wertberichtigungen in Höhe von T€ 9.319 im Geschäftsbereich Discovery and Development Services, T€ 1.030 in Tools and Technologies und T€ 425 in Discovery Programs Division.

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

Angaben in T€	2003	2002
Biology Services	10.603	6.105
Chemical Discovery	31.666	33.894
Chemical Development	18.945	18.589
Forschungs- und Entwicklungsservice	61.214	58.588
Forschungsprogramme	1.479	–
Technologieentwicklungs- und Transferverträge	–	4.777
Evotec Technologies	18.668	6.630
Instrumente und Technologien	18.668	11.407
Konsolidierung	–4.133	–
Umsatz, gesamt	77.228	69.995

Die Umsätze verteilen sich wie folgt nach Kundenstandorten auf die geographischen Regionen:

Angaben in %	2003	2002
Deutschland	6	6
Großbritannien	20	16
Restliches Europa	23	27
USA	46	47
Restliche Welt	5	4
	100	100

In Großbritannien befanden sich zum 31. Dezember 2003 langlebige Wirtschaftsgüter im Werte von T€ 165.150

(2002: T€ 181.078). Die übrigen langlebigen Wirtschaftsgüter im Werte von jeweils T€ 12.777 per 31. Dezember 2003 befinden sich in Deutschland (2002: T€ 13.932).

(17) Finanzinstrumente

Bei Schecks, Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen entspricht der Verkehrswert angesichts deren Kurzfristigkeit dem Buchwert. Die Ermittlung des Verkehrswerts erfolgt dabei durch Abzinsung von Zahlungsströmen. Bei langfristigen Verbindlichkeiten entspricht der Buchwert zum 31. Dezember 2003 und 2002 annähernd dem Verkehrswert. Marktgängige Wertpapiere werden zum Marktwert bewertet und bilanziert.

Die Gesellschaft schließt Fremdwährungs-Termingeschäfte ab. Ziel dieser Transaktionen ist die Verringerung der Marktrisiken aus Veränderungen von Währungsrelationen für die in Fremdwährung lautenden Zahlungsströme. Evotec führt keine Devisenspekulationsgeschäfte durch. Am 31. Dezember 2003 hielt die Gesellschaft US-Dollar Options-Kontrakte mit einem nominellen Wert von ungefähr T€ 8.500 und einem Marktwert von T€ 8.552 (2002: jeweils T€ 11.449 und T€ 167). Die Marktwerte der Finanzinstrumente werden anhand von amtlichen Börsenkursen oder der Discounted-Cashflow-Methode ermittelt und in den sonstigen Gegenständen des Umlaufvermögens ausgewiesen. Gewinne aus Fremdwährungssicherungen sind in den sonstigen nicht operativen Erträgen enthalten und betragen im Geschäftsjahr 2003 T€ 459 (2002: T€ 286).

(18) Risiken

Die Kreditrisiken der Gesellschaft resultieren im Wesentlichen aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Das Kreditrisiko bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 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 1–3 Jahre sicherstellen werden, abhängig von den verschiedenen Szenarien der Investitions- und strategischen Entwicklung der Gesellschaft. Unsere zukünftigen Finanzierungserfordernisse sind von vielfältigen Faktoren, wie der erfolgreichen Vermarktung von bestehenden und zukünftigen Produkten und Dienstleistungen sowie der Marktentwicklung und der Konkurrenzsituation, abhängig. Zur Aufrechterhaltung der Wettbewerbsfähigkeit sollte die Gesellschaft weiterhin wesentliche Investitionen in Forschung und Entwicklung leisten, welche zusätzliche Finanzierungen erfordern würden. Signifikante Verpflichtungen für weitere Investitionen werden jedoch ohne abgesicherte Finanzierung nicht eingegangen.

Die Gesellschaft hat wichtige Kollaborationen mit Pharmaunternehmen in allen Geschäftsbereichen. Die Beendigung einer solcher Kollaboration 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 Technologies, die zusammen genommen einen Anteil am Konzernumsatz von ungefähr 30% haben. Die Beendigung dieser Verträge könnte entsprechend negative Auswirkungen auf die Finanzlage der Gesellschaft haben.

Fremdwährungsrisiken der Gesellschaft resultieren aus dem Einfluss des britischen Pfundes im Zusammenhang mit den Tochtergesellschaften in England sowie des US-Dollars. Die Fremdwährungskurse des britischen Pfundes und des US-Dollars sind in 2003 relativ zum Euro gefallen. Sollte sich dieser Trend fortsetzen, erwarten wir einen Rückgang bei den Umsätzen. Um diese Währungseffekte auf das Vorsteuerergebnis auszugleichen, schließt die Gesellschaft Fremdwährungs-Termingeschäfte ab.

(19) Alterssicherungspläne

Die Gesellschaft unterhält einen Alterssicherungsplan (»contribution Group Personal Pension Plan«, GPPP) und leistet Zuzahlungen zu den eigenen Policen bzw. Programmen der Mitarbeiter. Die Alterssicherungsabgabenlast entspricht den Zahlungen, die die Gesellschaft im Laufe eines Jahres leisten muss; sie belief sich in 2003 auf T€ 594 (2002: T€ 513).

In 2003 wurden Zahlungen in Höhe von T€ 103 (2002: T€ 77) an den Fond, der den Alterssicherungsplan verwaltet fällig. Ein entsprechender Betrag wird 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 in 2003 nicht geändert. Die Offenlegungspolitik der Gesellschaft bezüglich der Alterssicherungspläne 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 Büroräumlichkeiten sowie Anlagen. Nach dem Stand vom 31. Dezember 2003 ergeben sich im Rahmen von nicht kündbaren Mietverträgen in Zukunft ungefähr folgende Mindestmietzahlungen:

Angaben in T€	
2004	4.296
2005	4.264
2006	3.942
2007	3.895
2008	3.728
ab 2009	24.623
Gesamt	44.748

Der Großteil der Mietzahlungen resultiert aus Mietaufwendungen für Räumlichkeiten der Gesellschaft. Der Mietaufwand belief sich für das Geschäftsjahr 2003 auf T€ 3.021 (2002: T€ 3.336). Mieterträge aus Untermietverträgen in Großbritannien in den Geschäftsjahren 2003 und 2002 betragen jeweils T€ 0 und T€ 30. In den nächsten 5 Jahren werden keine wesentlichen Mieterträge erwartet.

(b) Sonstige finanzielle Verpflichtungen. Die Gesellschaft hat langfristige Beratungsverträge abgeschlossen. Die Zahlungen im Rahmen dieser Beratungsverträge beliefen sich im Geschäftsjahr 2003 auf T€ 543 (2002: T€ 366). Die Mindestzahlungsverpflichtungen im Rahmen von langfristigen Beratungsverträgen und sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten betragen in 2003 circa T€ 1.471 (2002: T€ 2.083).

Wie in Ziffer 3 beschrieben, bestehen weitere Verpflichtungen aus Zusatzvereinbarungen mit den Kooperationspartnern.

Die Gesellschaft hat bezüglich sämtlicher Bestimmungen eines Kundenvertrages eine Bürgschaft abgegeben. Zum 31. Dezember 2003 bestehen keine Verbindlichkeiten aus dieser Bürgschaft.

Zum 31. Dezember 2003 liegen keine wesentlichen Rechtsstreitigkeiten vor.

(c) Produktgarantien. Der Geschäftsbereich Tools und Technologies gewährt Garantien auf seine Anlagen und Geräte, die er an Kunden liefert. Diese betragen normalerweise zwölf Monate. Die Garantien decken auch die Einhaltung von Spezifikationen und Materialschäden ab. Die geschätzten Garantiekosten werden in der 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 in 2003 gebildeten Produktgarantien:

Angaben in T€	2003		31.12.2003
	01.01.2003	Veränderungen	
Produktgarantien	468	-26	442

(21) Geschäftsbeziehungen zu nahestehenden Personen

Die folgenden Aufsichtsratsmitglieder der Gesellschaft sind ebenfalls Aufsichtsratsmitglieder oder Vorstandsmitglieder in Unternehmen mit denen Evotec OAI 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 in 2003 auf T€ 84 (2002: T€ 975). Die Forderungen gegenüber Altana betragen am 31. Dezember 2003 T€ 0 (2002: T€ 232).

Peer Schatz ist Vorstand von Qiagen N.V. Von mit Qiagen N.V. verbundenen Unternehmen hat die Gesellschaft in 2003 Produkte im Wert von T€ 215 (2002: T€ 45) bezogen. Der Wert der Verbindlichkeiten gegenüber Qiagen betrug am 31. Dezember 2003 T€ 5 inklusive USt (2002: T€ 2).

Dr. Pol Bamelis ist Mitglied des Aufsichtsrats von Innogenetics N.V., von der die Gesellschaft in 2003 Rohstoffe über T€ 1 bezogen hat (2002: T€ 2). Die Verbindlichkeiten gegenüber Innogenetics zum 31. Dezember 2003 betragen T€ 0 inklusive USt (2002: T€ 1). Die Gesellschaft hat darüber hinaus eine Servicevereinbarung mit Innogenetics N.V. abgeschlossen. Die Umsätze aus dieser Vereinbarung betragen in 2003 T€ 6. Die Forderungen gegenüber Innogenetics beliefen sich per 31. Dezember 2003 auf T€ 2. Dr. Bamelis ist ebenfalls Mitglied des Aufsichtsrates der MediGene AG, mit der die Gesellschaft in 2002 eine Dienstleistungsvereinbarung abgeschlossen hat, aus der in 2003 Umsätze in Höhe von T€ 256 resultierten (2002: T€ 647).

Dr. Karsten Henco ist Aufsichtsratsmitglied bei der New-Lab BioQuality AG, mit der ein Mietvertrag über Laborräume besteht. Die Mietaufwendungen beliefen sich auf T€ 16 in 2003 (2002: T€ 176). Zudem ist Dr. Karsten Henco 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 in 2003 auf T€ 283 (2002: T€ 263); bezüglich dieser Kooperation hatte die Gesellschaft zum 31. Dezember 2003 Verbindlichkeiten gegenüber dem Fraunhofer Institut in Höhe von T€ 0 (2002: T€ 4). Die Umsätze mit dem Fraunhofer Institut beliefen sich in 2003 auf T€ 74; die offenen Forderungen betragen per 31. Dezember 2003 T€ 0. Dr. Karsten Henco ist ebenfalls Aufsichtsratsmitglied bei der Garching Innovation GmbH von der die Gesellschaft in 2001 Lizenzen erhalten hat. Die Lizenzaufwendungen beliefen sich in 2003 und 2002 auf jeweils T€ 88. Die Gesellschaft hat einen Beratervertrag mit Zustimmung des Aufsichtsrats mit Dr. Karsten Henco abgeschlossen, um sein erhebliches Fachwissen über das Geschäft und die Branche der Gesellschaft in Anspruch nehmen zu können. Die Aufwendungen hieraus beliefen sich in 2003 auf T€ 170 (2002: T€ 172), und die entsprechenden Verbindlichkeiten gegenüber Dr. Henco betragen zum 31. Dezember 2003 T€ 27 (2002: T€ 52).

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 2003 Umsätze in Höhe von T€ 1.747 (2002: T€ 1.018). Der Stand der diesbezüglichen Forderungen betrug zum 31. Dezember 2003 T€ 466 (2002: T€ 504). Dr. Moses ist ebenfalls Mitglied des Aufsichtsrates der Biologie A|S und der Ionix Ltd., mit denen die Gesellschaft Dienstleistungsvereinbarungen abgeschlossen hat. Umsätze hieraus beliefen sich in 2003 auf jeweils T€ 575 und T€ 0 (2002: jeweils T€ 37 und T€ 367). Die Forderungen per 31. Dezember 2003 betragen jeweils T€ 38 und T€ 0 (2002: jeweils T€ 17 und T€ 0).

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

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

(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 in 2003 durchschnittlich 646 Mitarbeiter (2002: 619).

(b) Personal- und Materialkosten. Die Personalkosten der Gesellschaft betragen T€ 36.364, wovon T€ 21.516 das Personal in Großbritannien betrafen (2002: T€ 35.768 und T€ 20.009).

Die Materialkosten beliefen sich auf T€ 24.829, wovon T€ 7.173 Materialkosten in Großbritannien angefallen sind (2002: T€ 18.505 und T€ 8.027).

(c) Corporate Governance Kodex. Vorstand und Aufsichtsrat haben eine Erklärung nach § 161 AktG abgegeben und sie den Aktionären auf Evotecs Internet-Seiten zugänglich gemacht.

(d) Verbundene und assoziierte Unternehmen. Die unten angeführten Informationen entsprechen den jeweils vorgeschriebenen Jahresabschlüssen unter Berücksichtigung der lokal anerkannten Rechnungslegungsgrundsätze.

In 2003 hat Evotec Technologies GmbH die Evotec Technologies Inc. als eine 100%ige Tochter in Delaware, USA, gegründet. Diese übernimmt für ihre Mutter vor allem Vertrieb, Service und Wartung in den USA.

In 2003 hat die Evotec OAI AG ihre Anteile an der EVOTEC NeuroSciences GmbH auf die ENS Holdings Inc., Delaware, USA, übertragen. Am 31. Dezember 2003 hielt die Evotec OAI AG 84,7% der Aktien an ENS Holdings.

	Stimmrecht in %	2003 Ergebnis in T€	2003 Kapital in T€
Verbundene Unternehmen			
– Evotec OAI Ltd., Abingdon UK	100,0	4.310	55.393
– Evotec Technologies GmbH, Düsseldorf D	86,1	–490	–349
– Evotec Technologies Inc., Delaware USA (ungeprüft)	86,1	–	–
– EVOTEC NeuroSciences GmbH, Hamburg D (ungeprüft)	84,7	–2.972	–2.097
– ENS Holdings Inc., Delaware USA (ungeprüft)	84,7	–	–
– ProPharma Ltd, Glasgow UK	61,0	34	1.367
– Evotec OAI Inc., Delaware USA (ungeprüft)	100,0	16	100
– 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 D (ungeprüft)	22,7	–2.689	12.917
SiREEN AG, München D	6,4	–2.725	497
Vmax Ltd., Winnersh Triangle UK (ungeprüft)	46,4	–330	–51
Prolysis Ltd., Oxford UK (2002 Abschluss)	3,9	–2.223	4.315
DeveloGen Joint Venture	50,0	–	–

(e) Vorstand. Die Mitglieder des Vorstands sind am Ende dieses Berichts aufgelistet.

Die Bezüge der Vorstände beliefen sich im Geschäftsjahr 2003 auf insgesamt T€ 1.229 (2002: T€ 1.249), wovon der variable Vergütungsanteil insgesamt T€ 163 (2002: T€ 183) 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 in 2003 für das Geschäftsjahr 2002 bemaß sich nach der Erreichung der Budgetziele (zu 20% abhängig von jeweils Umsatz und EBITDA-Zielerreichung), sowie zu 60% nach persönlicher Zielerreichung. Im Falle des Vorstandvorsitzenden betrug die Gewichtung jeweils 30%, 30% und 40%. Das Bonusprogramm wird in 2004 für die variable Vergütung für das Geschäftsjahr 2003 weiter beibehalten. Unter dem Optionsplan der Gesellschaft haben die Mitglieder des Vorstands in 2003 152.000 Optionen erhalten (2002: 130.000), von denen ein Drittel nach zwei Jahren ausgeübt werden könnte.

	Fixer Gehalts- bestandteil in T€	Variabler Gehalts- bestandteil in T€	Optionen Stückzahl
Jörn Aldag	279	47	27.000
Dr. Dirk Ehlers	248	39	15.000
Dr. Ian Hunneyball	261	39	55.000
Dr. Timm Jessen	219	35	15.000
Bernard Questier	62	–	40.000
Gesamt	1.069	160	152.000

Jörn Aldag war bis August 2003 Aufsichtsratsmitglied bei der LION Biosciences AG, Heidelberg und ist Mitglied der Monopolkommission der Bundesrepublik Deutschland.

Timm Jessen ist seit Juli 2003 Aufsichtsratsmitglied der ascenion GmbH, München.

(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€ 30, für Herrn Peer Schatz T€ 22,5 sowie für Herrn Dr. Pol Bamelis, Herrn Dr. Karsten Henco, Herrn Dr. Edwin Moses und Herrn Michael Redmond, jeweils T€ 15. Die Vergütung für den Aufsichtsratsvorsitzenden beträgt das Doppelte, die des Stellvertreters das Anderthalbfache der Vergütung der sonstigen Aufsichtsratsmitglieder. Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats beliefen sich somit in 2003 auf T€ 112,5 (2002: T€ 112,5).

(g) Wissenschaftlicher Beirat. Der wissenschaftliche Beirat wird gegenwärtig restrukturiert, um ihn den neuen Ausrichtungen der Gesellschaft anzupassen.

(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. § 292 a HGB befreit jedoch von dieser Pflicht, wenn ein Konzernabschluss nach international anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen aufgestellt und offengelegt wird (wie z.B. US-GAAP). Die Gesellschaft stellt den Konzernabschluss nach US-GAAP auf. Im Folgenden werden die 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, sondern in Teilen deutlich umfangreicher sein kann. 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. Die Wertsteigerungen oder Wertminderungen dieser Wertpapiere 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 »Kapitalkonsolidierung«, in Verbindung mit der SFAS Nr. 142 »Geschäfts- oder Firmenwerte und andere immaterielle Vermögensgegenstände«, der Geschäfts- oder Firmenwert bei Kapitalkonsolidierung unter Anwendung der Erwerbsmethode nicht mehr länger abzuschreiben, sondern jährlich einer Wertberichtigungsprüfung zu unterziehen.

Derivative Finanzinstrumente. Nach HGB werden derivative Finanzinstrumente grundsätzlich nicht bilanziert. 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. Die Marktwertänderungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung oder unter Änderungen im Eigenkapital, die nicht aus Transaktionen mit Aktionären resultieren, erfasst. Dies ist einerseits abhängig davon, ob die derivativen Finanzinstrumente Bestandteil eines Sicherungsgeschäfts sind, und andererseits von der Art des Sicherungsgeschäfts.

Aktienoptionsprogramm. Für die gewährten Aktienoptionen werden nach HGB Rückstellungen gebildet, sofern der Marktwert zum Bilanzstichtag über dem Ausübungspreis für die Optionsrechte liegt. 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

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

Hierzu hat der Aufsichtsrat im Jahr 2003 in fünf Sitzungen und einer ausführlichen Telefonkonferenz die geschäftliche und strategische Entwicklung der Evotec OAI AG beraten. Ferner hat sich der Aufsichtsrat in vier Telefonaten mit Themen besonderer Bedeutung beschäftigt und einer Entscheidung des Vorstandes im schriftlichen Verfahren zugestimmt. Der Bilanzausschuss 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 der Aufsichtsrat neben den regelmäßig wiederkehrenden Tagesordnungspunkten insbesondere folgende Themen eingehend beraten:

- > Im März erörterte er unter Teilnahme der Abschlussprüfer den Jahresabschluss und den Konzernabschluss für das Jahr 2002.
- > Im April diskutierte der Aufsichtsrat eingehend die Firmenstrategie.
- > Im Mai konzentrierte sich der Aufsichtsrat auf Forschung und Entwicklung sowie die Discovery Programs Division und bereitete die Hauptversammlung vor.
- > In seiner Telefonkonferenz vom Juli diskutierte der Aufsichtsrat insbesondere ein spezifisches Projekt der Discovery Programs Division.
- > Im August beschäftigte sich der Aufsichtsrat mit dem Stand der Firmenentwicklung und der aktualisierten Unternehmensplanung für das Jahr 2003.
- > Im November besprach der Aufsichtsrat ausführlich das Budget für das Geschäftsjahr 2004.

Der Jahresabschluss der Evotec OAI AG für das Jahr 2003 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 2004 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.

Bernard Questier wurde mit Wirkung zum 6. Oktober 2003 zum Mitglied des Vorstandes und Chief Business Officer berufen.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und den Mitarbeitern für die im Berichtsjahr geleistete engagierte und erfolgreiche Arbeit und wünscht für das Geschäftsjahr 2004 weiterhin viel Erfolg.

Hamburg, den 11. März 2004



Aufsichtsratsvorsitzender
Prof. Dr. Heinz Riesenhuber

Der Aufsichtsrat

Prof. Dr. Heinz Riesenhuber Chemiker, Frankfurt am Main	Aufsichtsratsvorsitzender	Mitglied des Aufsichtsrats: Altana AG, Bad Homburg Frankfurter Allgemeine Zeitung, Frankfurt am Main Henkel KGaA, Düsseldorf InSynCo AG, Hamburg (seit Februar 2003) Osram GmbH, München VfW AG, Köln (seit Juni 2003) Vodafone GmbH, Düsseldorf Portum AG, Frankfurt am Main (bis September 2003) Mitglied des Investorenbeirats: Heidelberg Innovation BioScience Venture II GmbH & Co. KG, Heidelberg Mitglied des Verwaltungsrats: HBM BioVentures AG, Baar CH
Peer Schatz Kaufmann, Düsseldorf	Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	Aufsichtsratsvorsitzender: Qiagen S.A., Courtaboeuf Cedex F Mitglied des Aufsichtsrats: GenoVision Inc, West Chester USA (seit August 2003) Mulligan BioCapital AG, Hamburg Qiagen AS, Oslo N Qiagen Genomics, Inc, Bothell USA Qiagen Inc, Mississauga Kanada (seit Juni 2003) Qiagen Inc, Valencia USA Qiagen K.K., Tokio J Qiagen Ltd, Crawly West Sussex UK Qiagen North American Holdings, Inc, Valencia USA Qiagen Operon, Inc, Alameda USA Qiagen Pty Ltd, Clifton Hill, Victoria AUS Qiagen S.p.A., Mailand I Qiagen Sciences, Inc, Germantown USA Qiagen Sciences K.K., Tokio J (früher Sawady Technology Co, Ltd, Tokio J) Xeragon, Inc, Germantown USA Mitglied des Beirats: ACS Moschner & Co. GmbH, Wien A Venture Capital Partners KEG, Wien A Mitglied des Börsenrats: Frankfurter Wertpapierbörse, Frankfurt am Main
Dr. Pol Bamelis Chemiker, Knokke B	Mitglied des Aufsichtsrats	Aufsichtsratsvorsitzender: Agfa-Gevaert N.V., Mortsel B Crop Design N.V., Gent B 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 (seit Juli 2003)
Dr. Karsten Henco Biochemiker, Düsseldorf	Mitglied des Aufsichtsrats	Mitglied des Aufsichtsrats: Direvo Biotech AG, Köln (seit August 2003, zuvor Vorsitzender) Garching Innovation GmbH, München 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, Berkshire UK	Mitglied des Aufsichtsrats	Aufsichtsratsvorsitzender: Amedis Ltd, Cambridge UK Avantium Technologies, Amsterdam NL Biolmage A S, Kopenhagen DK Inpharmatica Ltd, London UK (seit August 2003, zuvor Mitglied) Paradigm Therapeutics Ltd, Cambridge UK (seit Oktober 2003) ProImmune Ltd, Oxford UK Prolysis Ltd, Oxford UK (bis Juni 2003) Mitglied des Aufsichtsrats: Ionix Ltd, Cambridge UK Personal Chemistry AB, Uppsala S (bis Oktober 2003)
--	-----------------------------------	---

Michael Redmond Kaufmann, Bury St Edmunds UK	Mitglied des Aufsichtsrats	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 Strakan Group Ltd, Galashiels UK
--	-----------------------------------	--

Der Vorstand

Jörn Aldag Kaufmann, Hamburg	Vorstandsvorsitzender	Mitglied des Aufsichtsrats: LION bioscience AG, Heidelberg (bis August 2003) Mitglied der Monopolkommission der Bundesrepublik Deutschland
Dr. Dirk H. Ehlers Physiker, Wohltorf	Finanzvorstand	
Dr. Ian M. Hunneyball Biochemiker, Abingdon, Oxfordshire UK	President, Services Division	
Dr. Timm-H. Jessen Chemiker, Fleckeby	Vorstand Forschung & Entwicklung und President, Discovery Programs Division	Mitglied des Aufsichtsrats: ascenion GmbH, München (seit Juli 2003)
Bernard Questier Chemiker, Hamburg	Vorstand Marketing und Vertrieb (seit 6. Oktober 2003)	

Finanzkalender der Evotec OAI AG

25. März 2004	Geschäftsbericht 2003, Bilanzpressekonferenz und Analystenmeeting
12. Mai 2004	Bericht zum ersten Quartal 2004
01. Juni 2004	Jahreshauptversammlung
11. August 2004	Bericht zum zweiten Quartal 2004
11. November 2004	Bericht zum dritten Quartal 2004

Impressum

Herausgeber	Evotec OAI AG Schnackenburgallee 114 D-22525 Hamburg +49.(0)40.56081-0 +49.(0)40.56081-222 Fax info@evotecoai.com www.evotecoai.com	
Evotec OAI-Konzerngesellschaften weltweit	Evotec OAI Ltd 151 Milton Park, Abingdon Oxfordshire OX14 4SD United Kingdom +44.(0)1235.861561 +44.(0)1235.863139 Fax info@evotecoai.com www.evotecoai.com	Evotec OAI, Inc * 5 Turley Court North Potomac, MD 20878 USA +1.240.6831199 +1.240.6838098 Fax * firmiert in Kalifornien unter Delaware Evotec OAI, Inc
	ENS Holdings, Inc 1209 Orange Street Wilmington, DE 19801 USA info@evotec-neurosciences.com	Evotec Neurosciences GmbH Schnackenburgallee 114 D-22525 Hamburg +49.(0)40.56081-0 +49.(0)40.56081-222 Fax info@evotec-neurosciences.com www.evotec-neurosciences.com
	Evotec Technologies GmbH Schnackenburgallee 114 D-22525 Hamburg +49.(0)40.56081-275 +49.(0)40.56081-488 Fax contact@evotec-technologies.com www.evotec-technologies.com	Evotec Technologies, Inc 601 W 20th Street Hialeah, FL 33010 USA +1.305.9251260 +1.305.9251269 Fax
	ProPharma Ltd 204 George Street Glasgow G1 1XW United Kingdom +44.(0)141.5484955 +44.(0)141.5484956 Fax propharma@propharma.co.uk www.propharma.co.uk	
Kontakt	Dr. Dirk H. Ehlers Finanzvorstand +49.(0)40.56081-241 +49.(0)40.56081-333 Fax dirk.ehlers@evotecoai.com	Anne Hennecke Investor Relations & Corporate Communications +49.(0)40.56081-286 +49.(0)40.56081-333 Fax anne.hennecke@evotecoai.com

Dieser Geschäftsbericht ist auch in englischer Sprache erhältlich.

Konzeption und graphische Gestaltung: KMS Team, München

Fotos: Knut Koops, Berlin

Lithographie: Colorlux new, Verona | |

Kennzahlen

Evotec OAI AG		1999	2000	2001	2002	2003	Δ 03 02 in %
Ergebnis							
Umsatz	T€	9.786	28.276	63.225	69.995	77.228	10,3
F&E-Aufwand	T€	12.952	18.480	23.012	23.012	15.466	-32,8
Operativer Verlust	T€	10.154	48.926	152.469	135.512	15.777	-88,4
Operativer Verlust*	T€	10.106	14.291	12.294	14.105	5.106	-63,8
Fehlbetrag	T€	9.482	47.074	147.750	131.630	14.242	-89,2
Fehlbetrag*	T€	9.434	12.493	7.575	10.223	3.571	-65,1
EBITDA	T€	-7.953	-9.459	-1.011	-2.221	4.086	284,0
Cashflow	T€	41.549	-24.760	-12.733	5.313	-1.333	-125,1

Bilanz							
Gezeichnetes Kapital**	T€	24.156	35.452	35.507	35.510	35.510	-
Anzahl der Aktien**	T	24.156	35.452	35.507	35.510	35.510	-
Eigenkapital	T€	60.299	502.495	347.591	195.407	172.101	-11,9
Eigenkapitalquote	%	81,70	94,33	88,08	81,07	77,9	-
Investitionen***	T€	5.059	493.757	36.908	9.284	17.027	83,4
- Immaterielle Vermögens-							
gegenstände	T€	337	433.819	20.246	28	1.689	-
- Sachanlagen	T€	4.715	56.626	16.652	8.634	13.613	57,7
- Finanzanlagen	T€	7	3.312	10	622	1.725	177,3
Cash inklusive Wertpapiere	T€	57.488	48.924	27.833	21.308	19.471	-8,6
Bilanzsumme	T€	73.806	532.706	394.617	241.042	220.919	-8,4

Mitarbeiter							
Mitarbeiter am 31. Dezember		228	505	585	635	644	1,4
Personalaufwendungen	T€	10.519	17.997	31.917	35.768	36.364	1,7
Umsatz pro Mitarbeiter	T€	43	56	108	110	120	9,1

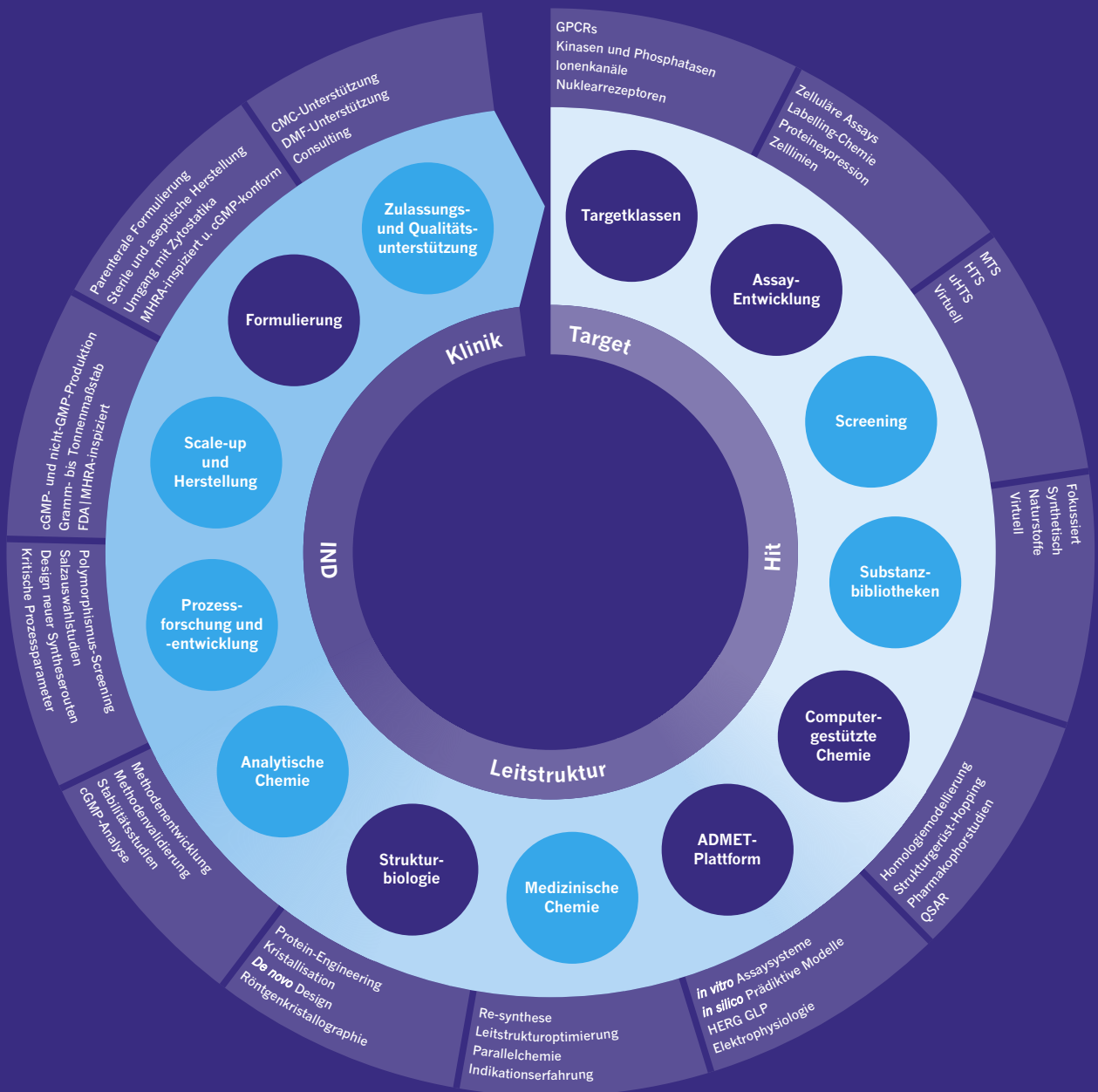
Pro Aktie							
Ergebnis	€	-0,60	-1,75	-4,17	-3,71	-0,40	89,2
Dividende	€	-	-	-	-	-	-
Wertpapierkennnummer						566480	

* vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Wertberichtigung

** bezogen auf 1 € pro Stück (rückwirkend angepasst an Aktiensplit)

*** inklusive Zugänge aus dem Erwerb von OAI und GENION

Eine führende Forschungs- und Entwicklungsfabrik
 Aktuelle Wettbewerbsvergleiche haben gezeigt, dass Evotec OAI sowohl über das breiteste als auch das tiefgreifendste Portfolio für die Arzneimittelforschung und -entwicklung verfügt.



Um unser Angebot weiter zu komplettieren und aufzufrischen, haben wir 2003 folgende Aktivitäten durchgeführt:
 > Aufbau einer eigenen **Strukturbiologie-Gruppe** (durch Akquisition der ex-Firma Pantherix)
 > Erweiterung unserer **computergestützten Chemiefähigkeiten**

> Erweiterung unserer **in vitro- und in silico-ADMET-Plattform**
 > Optimierte Integration unserer **Formulierungseinheit** ProPharma
 > Erweiterung unserer zellulären **Assay-Fähigkeiten**
 > **GPCR-Kollaboration** mit der Firma Euroscreen
 > Kollaboration mit der Firma Biofrontera im Bereich **Naturstoff-Screening**

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. **Antagonist.** Wirkstoff, der an zelluläre → Rezeptoren bindet und damit 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.

Assays auf Basis von Polymerkügelchen. Biologischer → Assay, bei dem eine der Substanzen oder Reagenzien auf kleine Polymerkügelchen aufgebracht ist, die i. d. R. unlöslich sind und oft aus chemisch kovalent-gebundenen Polystyrolen bestehen.

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.

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

FCS|FCS^{plus} – Einzelmolekül-Detektion. Evotec OAls proprietäre Detektionstechnologie. Ein Laserstrahl wird mittels konfokaler Optik auf einen sehr kleinen Brennpunkt gebündelt. Tritt eine mit Fluoreszenzfarbstoff markierte Testsubstanz in diesen Brennpunkt ein, so gibt sie Licht (einzelne Photonen) ab, das von einem Sensor zeitaufgelöst aufgenommen wird.

GLP. Die Prinzipien von »Good Laboratory Practice (GLP)« 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.

G-Protein gekoppelte Rezeptoren|GPCRs. (G-Protein Coupled Receptors). Eine große Familie von 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.

Hit. Chemische Substanz mit stabiler Dosis-Wirkungsbeziehung und bekannter Struktur, die im ersten → Screening gefunden wurde.

HTS. (High Throughput → Screening|Hochdurchsatz-Screening). Schnelles Durchmusterung sehr großer Substanzbibliotheken (i. d. R. > 100.000 Tests pro Tag) nach Molekülen mit bestimmten biologischen Eigenschaften.

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 silicio. Computergestützte Modellierung von biologischen Tests oder Experimenten.

Ionenkanäle. → Rezeptoren, die sich bei Stimulierung öffnen, um Ionen durch die Zellmembran passieren zu lassen. Diese wiederum beeinflussen die → Physiologie der Zelle.

Kalzium Flux Assay. → Assay zur Messung von Kalziumströmen durch Zellmembranen in die Zelle hinein oder aus der Zelle heraus.

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

Klonierung. Verfahren zur Isolierung genetisch identischer Zellen durch Elektro.

Kombinatorische Chemie. Chemisches Syntheseverfahren, bei dem durch das Zusammenführen chemischer Molekülbausteine in jeder möglichen Kombination eine große Anzahl organischer Substanzen erzeugt wird.

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.

Linux-Cluster. Ein umfangreiches Computersystem aus kleineren Standard-Systemen, die in einem Netzwerkverbund zusammengefasst sind und die durch das Linux® Betriebssystem gesteuert werden. So können sie parallel an komplexen Prozessen arbeiten.

Lipinski-Donor- und -Akzeptorwerte. Die genaue Ermittlung der Anzahl der Wasserstoffbrücken-Donoren und Wasserstoffbrücken-Akzeptoren in einem niedermolekularen Wirkstoff. Diese Zahlen sind von Molekül zu Molekül unterschiedlich und hängen von ihrer chemischen Struktur ab. Dr. Lipinski, Wissenschaftler bei Pfizer, leitete anhand der wichtigsten Eigenschaften von 2.245 Wirkstoffmolekülen, die in Phase II der → klinischen Studien fortgeschritten waren, die sogenannte »Rule of 5« her. Gem. der »Rule of 5« ist die Wahrscheinlichkeit für Absorption und Permeabilität eines Wirkstoffes gering, wenn er mehr als 5 Wasserstoffdonoren sowie mehr als 10 Wasserstoffakzeptoren besitzt, und wenn das Molekulargewicht größer als 500 und/oder der kalkulierte LogP größer als 5 ist.

LogP. Der LogP-Wert einer Substanz ist der Logarithmus ihres Verteilungskoeffizienten zwischen n-Oktanol und Wasser. Er ist eine etablierte Maßeinheit für die Lipophilie der Substanz. Hohe Lipophilie, angezeigt durch einen hohen LogP-Wert, resultiert in schlechter → Bioverfügbarkeit.

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 der in 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.

NMDA-Rezeptor. Eine Unterfamilie von → Rezeptoren für den wichtigen Neurotransmitter Glutamat. Ein Rezeptor ist ein Protein auf der Oberfläche von Zellen, das einen Neurotransmitter oder ein Hormon selektiv bindet und dadurch eine bestimmte Reaktion in der Zelle auslöst.

NMDA-Rezeptor Subtypen. Subtyp der → NMDA-Rezeptoren, der in bestimmten Gehirnregionen auftritt und dort spezifische Funktionen erfüllt.

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 IIa. Kontrollierte klinische Studie zur Identifizierung von kurzfristig auftretenden Nebenwirkungen und Risiken eines Wirkstoffes an einer geringen Anzahl erkrankter Patienten sowie zur Bestimmung seiner Wirksamkeit.

Physiologie. Wissenschaft von lebenden Organismen und ihrer Körperteile.

Polar Surface Area. Summe der Oberflächen von polaren Atomen in einem Molekül.

Präklinische Phase. Wirkstoffforschungphase, 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.

R-Gruppe. Für eine Reihe chemisch verwandter Substanzen bezeichnet die R-Gruppe den Teil des Stammmoleküls, der einer Variation durch unterschiedliche Substituenten unterliegt.

Reporterassay. Besonderer Typ eines → zellulären Assays, bei dem die Aktivität einer Substanz durch die Aktivität eines neu in der Zelle synthetisierten Proteins angezeigt wird.

Rezeptor. Proteine (Eiweißmoleküle) in einer Zelle oder auf deren Oberfläche, die eine bestimmte chemische Substanz selektiv binden. Bei dieser Bindung lösen Rezeptoren eine bestimmte Reaktion in der Zelle aus.

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

Screening. Massentestung von Substanzbibliotheken in einem → Assay.

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

Sekretions-Assay. → Zellulärer Assay zur Bestimmung der Anzahl von spezifischen Molekülen (i. d. R. Proteinen), die von einer Zelle in eine Lösung ausgeschieden (sekretiert) werden. Derartige Assays werden konfiguriert, um zu messen, ob chemische Substanzen die Sekretion stimulieren oder hemmen.

Serumalbuminbindung. Serumalbumin ist ein Eiweißmolekül im Blutplasma, an das Wirkstoffmoleküle binden können. Bindet ein Wirkstoff sehr stark an Serumalbumin, könnte die Konzentration des ungebundenen Wirkstoffes zu gering sein, um die gewünschte → pharmakologische Wirkung am biologischen → Target innerhalb des Körpers zu entfalten.

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

Strukturbiologie. Analyse der Struktur von Proteinen, um ein Verständnis über die biologische Funktion von molekularen und submolekularen Strukturen zu erhalten.

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

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.

Targetidentifizierung. Identifizierung eines Moleküls (oft Protein), das essentiell für – aber nicht notwendigerweise direkt in – den Erkrankungsprozess eingebunden ist und dessen Regulierung therapeutische Maßnahmen ermöglichen kann.

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

Virtuelles Screening. Technik der → computergestützten Chemie, bei der bereits existierende Verbindungen und/oder virtuelle Substanzsammlungen → *in silico* auf eine bestimmte prophezeite Eigenschaft getestet werden (z. B. Bindung eines Proteintargets).

Virtuelle Substanzbibliotheken. Eine Vielzahl mittels Computer konzipierter chemischer Substanzen. Diese virtuell generierten Substanzbibliotheken stehen für die Synthese im Labor bereit, sollten sich die per Computer vorausberechneten Studien als vorteilhaft erweisen.

Zelllinie. Nahezu unbegrenzt teilungsfähige Zellen zur Produktion von identischen Tochterzellen, häufig mit besonderen für Forschungszwecke herausgearbeiteten Merkmalen.

Zellulärer Assay|Screen. → Assay|→ Screen, der mit lebenden Zellen durchgeführt wird.

trust
productivity
commitment
partnerships
speed
innovation
value