

First in man

Evotec hat viel versprechende Produkte in der Entwicklung, für die die Studien am Menschen 2005 begonnen wurden

● EVT 103

● EVT 101

● EVT 201

● EVT 102

● EVT 301

Pipeline
Drei Kandidaten
in der Klinik

Roche
Kooperationsumfang
erweitert

Performance
Erwartungen
übertroffen

Umsatz 2005

+10%

Evotec hat ihre Prognose von »0 bis 5%« Umsatzwachstum für 2005 übertroffen. Dies resultiert im Wesentlichen aus einem Umsatzanstieg um 12% in der Services Division. Der Umsatz ist gegenüber 2004 in jedem Quartal gewachsen, wobei Q4 wieder besonders stark war.

F&E-Aufwendungen 2005

+4%

Die F&E-Aufwendungen sind nur leicht gestiegen, da die Kosten für interne Entwicklungsprojekte zwar gestiegen, die Ausgaben für die Weiterentwicklung der Forschungsplattform jedoch gesunken sind (Services: -52%; ET: -16%). Die Ausgaben für klinische Studien werden 2006 weiter ansteigen.

Operatives Ergebnis 2005¹⁾

+31%

Diese deutliche Verbesserung ist das Ergebnis eines erhöhten Rohertrags, der aus einer Kosten- und Effizienzsteigerung in allen Geschäftsbereichen, einer starken Performance der chemischen und pharmazeutischen Entwicklungsdienstleistungen und einer Meilensteinzahlung von Takeda resultiert.

¹⁾ Vor Abschreibungen auf immat. Vermögenswerte und Wertberichtigung

Die wichtigsten Kennzahlen Evotec AG (IFRS)

	Seite	2004	2005	Δ 05/04 in %
Ergebnis:				
Umsatz	32	T€ 72.730	79.785	9,7
F&E-Aufwand	34	T€ 13.490	14.088	4,4
Operatives Ergebnis ¹⁾	34	T€ -11.697	-8.105	30,7
Nettoergebnis	35	T€ -77.812	-33.583	56,8
EBITDA	36	T€ -2.932	-1.699	42,1
Cashflow	36	T€ -3.624	37.141	-
Bilanz:				
Eigenkapital	38	T€ 110.508	148.669	34,5
Investitionen ²⁾	36	T€ 1.942	7.553	288,9
Cash	37	T€ 15.277	53.520	250,3
Bilanzsumme	38	T€ 146.544	186.111	27,0
Mitarbeiter:				
Mitarbeiter am 31.12.	40	646	604	-6,5
Pro Aktie:				
Ergebnis	35	€ -2,12	-0,65	69,3

¹⁾ Vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Wertberichtigung

²⁾ Liquiditätswirksamer Kauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten, ohne Finanz-Leasing

Evotec ist ein innovatives Wirkstoffforschungsunternehmen. Unsere wachsende ZNS-Pipeline umfasst drei Wirkstoffkandidaten in der klinischen Entwicklung zur Behandlung der Alzheimer'schen Erkrankung und von Schlafstörungen. Diese eigene Forschung wird untermauert durch ein etabliertes, profitables Dienstleistungsgeschäft mit mehr als 120 Kunden, darunter viele der weltweit führenden pharmazeutischen Unternehmen.

Inhalt

04 Brief an unsere Aktionäre

Lagebericht:

06 Pharmaceuticals Division

16 Services Division

26 Tools & Technologies

31 Statusbericht

46 Die Evotec-Aktie

50 Corporate Governance

Konzernabschluss:

56 Bilanzen

57 Gewinn- und Verlustrechnungen

58 Kapitalflussrechnungen

60 Konzerneigenkapitalspiegel

62 Erläuterungen

80 Bericht des Aufsichtsrats

82 Aufsichtsrat und Vorstand

84 Executive Committee

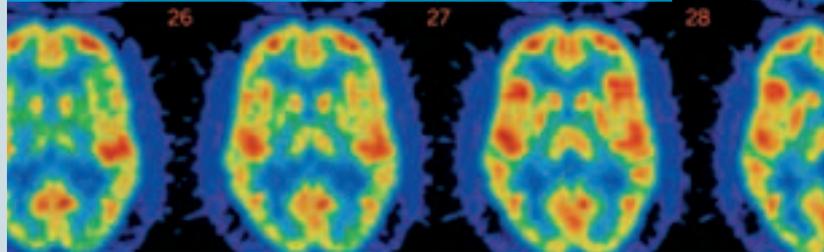
85 Glossar

86 Finanzkalender und Impressum

Kennzahlen

Drei Produkte in der klinischen Entwicklung

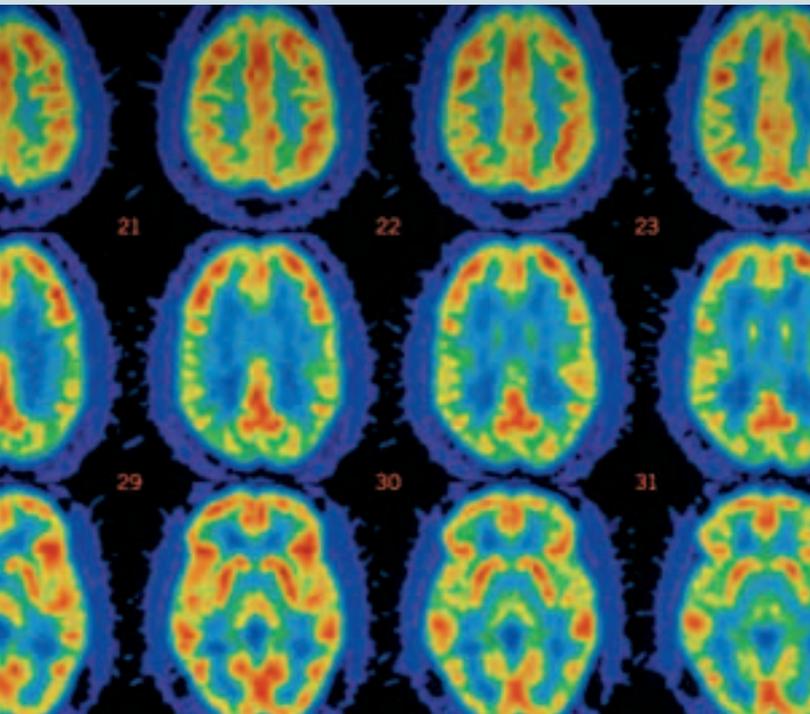
Evotec hat viel versprechende Produkte in der klinischen Entwicklung mit dem Potenzial, die Behandlung der Alzheimer'schen Erkrankung und von Schlafstörungen zu verbessern. > Seite 06



Wachstum dank starker Partnerschaften

Evotecs Services Division ist mit der Fertigung von Kundensubstanzen bis zur Vermarktung fortgeschritten und hat die Partnerschaften mit Boehringer Ingelheim und Roche erweitert. > Seite 16





Wirksamkeitsnachweis bei Schlafstörungen erbracht

Evotec hat eine erste Phase I/II-Wirksamkeitsstudie durchgeführt, um das Potenzial von EVT 201 als innovatives Schlafmittel unter Beweis zu stellen. > Seite 13

Zusammenarbeit mit Boehringer Ingelheim erfolgreich fortgesetzt

Die Unternehmen haben im Juni 2005 ihren ersten Projektmeilenstein erreicht und im Januar 2006 ihr ohnehin schon umfangreiches Programm verdoppelt. > Seite 22



Unsere Performance 2005

2005 war ein erfolgreiches Jahr. Der Konzernumsatz ist um 10% auf 80 Mio. Euro angestiegen und die Services Division ist profitabel gewachsen. > Seite 31

An unsere Aktionäre

2005 war sowohl strategisch als auch operativ ein sehr erfolgreiches Jahr für unser Unternehmen. Gemessen an allen wesentlichen Leistungsindikatoren haben wir die Erwartungen übertreffen können.

2004 haben wir mit der strategischen Erweiterung unseres Geschäfts begonnen: In deren Mittelpunkt steht der Aufbau einer Produkt-Pipeline für die Behandlung von Erkrankungen des zentralen Nervensystems (ZNS). Im ersten Schritt haben wir Anfang 2005 Evotec Neurosciences (ENS) vollständig übernommen. Heute hat Evotec drei Wirkstoffe in der klinischen Entwicklung, von denen zwei bereits mehrere Phase I-Studien erfolgreich durchlaufen haben. Unserer Services Division ist es zudem gelungen, die Herausforderungen auf einem wirtschaftlich schwierigen Terrain zu meistern und dabei ein Umsatzwachstum von 12% zu erzielen. Wir haben Maßnahmen zur Produktivitäts- und Effektivitätssteigerung ergriffen, die sich in einer deutlichen Verbesserung unserer Performance widerspiegeln. Das Engagement unserer Mitarbeiter sowie ein klarer strategischer Fokus und dessen zielstrebige Umsetzung sind und bleiben die Basis unseres Erfolgs.

Einige Höhepunkte des vergangenen Geschäftsjahres:

> Beginn der klinischen Entwicklung in unserer Pharmaceuticals Division mit den Programmen gegen Alzheimer'sche Erkrankung und Schlafstörungen. Wie angekündigt, haben wir für unseren Alzheimer-Kandidaten EVT 101 mit der Phase I begonnen. Zudem haben wir eine Phase I/II-Studie zum Wirksamkeitsnachweis unseres Schlafmittels, EVT 201, erfolgreich abgeschlossen. Wir hatten diese Substanz Anfang 2005 von Roche einlizenziert. Und schließlich haben wir die Verhandlungen über die Einlizenizierung von EVT 301 erfolgreich zu Ende geführt. Dieser Wirkstoff hat das Potenzial, den Verlauf der Alzheimer'schen Erkrankung zu verlangsamen, und steht an der Schwelle zum Eintritt in die Phase II.



- > 10 % Umsatzsteigerung für die Evotec-Gruppe entgegen ursprünglichen Prognosen von »0 bis 5 %«.
- > 12 % Umsatzsteigerung in unserer Services Division und ein positives operatives Ergebnis vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte.
- > Erhöhung der Liquiditätsreserven um zunächst ca. 47 Mio. € infolge der Übernahme von Evotec Neurosciences und einer Barkapitalerhöhung. Am Jahresende 2005 betrug der Kaszenbestand 53 Mio. € (Ende 2004: 15 Mio. €).

Wir sehen mit Zuversicht ins Jahr 2006 und setzen auf Erfolge sowohl in der Pharmaceuticals Division als auch in der Services Division.

Entwicklung unserer ZNS-Pipeline schreitet zügig voran

Im März 2005 unterzeichneten wir die Übernahme der noch ausstehenden Anteile an Evotec Neurosciences (ENS) im Rahmen eines Aktientauschs. ENS hat ein viel versprechendes Portfolio von Wirkstoffkandidaten zur Behandlung von Erkrankungen des zentralen Nervensystems eingebracht, das wir zügig weiter vorantreiben wollen. Gleichzeitig gelang es uns, die Finanzierung für den Ausbau und die Weiterentwicklung unserer Pipeline bis in die Phase II sicherzustellen, indem wir eine Investorengruppe für eine PIPE-Transaktion gewinnen konnten. Diese Barkapitalerhöhung erlöste im Juni 2005 28,4 Mio. €. Wir beabsichtigen jetzt, unsere Pipeline sowohl durch organisches Wachstum aus internen Projekten als auch durch Einlizenzierung oder eventuell Übernahmen auszubauen. Für die spätere Weiterentwicklung der Substanzen wollen wir Lizenz- oder Partnerschaftsverträge abschließen, sodass wir mit Hilfe der daraus resultierenden Umsätze und unserer aktuellen Liquidität finanziellen Spielraum zur Entwicklung dieses Geschäfts haben sollten.

Für 2005 war das Ziel unserer Pharmaceuticals Division, unseren Anfang des Jahres am weitesten entwickelten Wirkstoff, EVT 101, in die klinische Entwicklung zu bringen. EVT 101 ist ein für den NR2B-Subtyp des NMDA-Rezeptors selektiver Antagonist mit einem bekannten Wirkmechanismus, der großes Potenzial für die Entwicklung zur symptomatischen Behandlung der Alzheimer'schen Erkrankung bietet. Evotec hat die Substanz Ende 2003 von Roche einlizenziert. Im Jahr 2005 machte dessen Entwicklung große Fortschritte. So konnten wir wie geplant im November mit den klinischen Studien beginnen. Inzwischen sind die Phase I-Studien fast abgeschlossen. Im März 2005 haben wir entsprechend unserer Strategie eine weitere Substanz von Roche einlizenziert. Hierbei handelt es sich um EVT 201, einen partiellen, positiven, allosterischen Modulator des GABA_A-Rezeptors zur Behandlung von Schlafstörungen. In einer klinischen Wirksamkeitsstudie der Phase I/II zeigte dieser Wirkstoff ein starkes Profil: die Probanden schliefen schneller ein, konnten besser durchschlafen und spürten kaum Nachwirkungen am folgenden Tag. Im Dezember 2005 schlossen wir dann die Verhandlungen mit Roche über die Einlizenzierung von zwei MAO-B-Inhibitoren

erfolgreich ab. Ein früherer Wirkstoff, der auf dasselbe Target wirkt (MAO-B), zeigte in globalen, einjährigen Phase III-Studien klare Anzeichen dafür, dass er das Fortschreiten der Symptome der Alzheimer'schen Erkrankung verlangsamen kann.

Insgesamt haben wir hinsichtlich des Aufbaus unserer Pipeline die Erwartungen deutlich übertroffen. Es ist uns gelungen, die Entwicklung schneller und weiter als ursprünglich geplant voranzutreiben. Unser Ziel ist es nun, nach Möglichkeit schon bis Ende 2006 zwei Wirkstoffe in klinische Phase II-Studien zu bringen.

Services Division wächst profitabel

Seit Anfang 2005 hat das Servicegeschäft wieder an Fahrt gewonnen. Trotz des nach wie vor angespannten Marktumfelds konnten wir vier Quartale in Folge unseren Umsatz steigern. Unser Geschäft mit chemischen Entwicklungsleistungen und Arzneimittelformulierung konnte von der momentanen Nachfrage nach der Produktion von Wirkstoffen für klinische Studien profitieren und stark wachsen.

In einem Umfeld, das von der anhaltenden Schwäche des Dollars, zurückhaltenden Märkten und Wettbewerb durch asiatische Zulieferer geprägt ist, haben wir uns verstärkt auf qualitativ hochwertige und besonders wertschöpfende Auftragsforschung konzentriert. Durch eine deutliche Verbesserung der Produktivität und Effizienz konnten wir zudem die Kostenbasis unserer Services Division deutlich senken. Unsere langjährigen Kooperationen wie z. B. mit Roche und Boehringer Ingelheim sind Beweis für unsere Leistungsfähigkeit in der Auftragsforschung. Auch künftig werden wir nach Wegen suchen, diese durch Innovationen, verbesserte Technologien und durch Produktivität noch weiter zu erhöhen.

Zusammenfassend sind wir stolz, alle wesentlichen Ziele für 2005 erreicht zu haben: Die Services Division hat wieder profitables Wachstum gezeigt, die Auftragsbücher sind besser gefüllt als letztes Jahr zur gleichen Zeit, und wir freuen uns ganz besonders über den rapiden Fortschritt beim Ausbau der Produktpipeline unserer Pharmaceuticals Division. Da für 2006 bereits der Start von klinischen Phase II-Studien geplant ist, wird dieses Jahr ein weiterer wichtiger Abschnitt in der Entwicklung unseres Unternehmens, und wir sehen dem Fortschritt unserer Projekte mit Spannung entgegen.

Wir danken unseren Aktionären, Kunden und engagierten Mitarbeitern für ihre Unterstützung und freuen uns darauf, Sie weiter über die Fortschritte bei der Umsetzung unserer Strategie zu informieren.



Jörn Aldag
Vorstandsvorsitzender

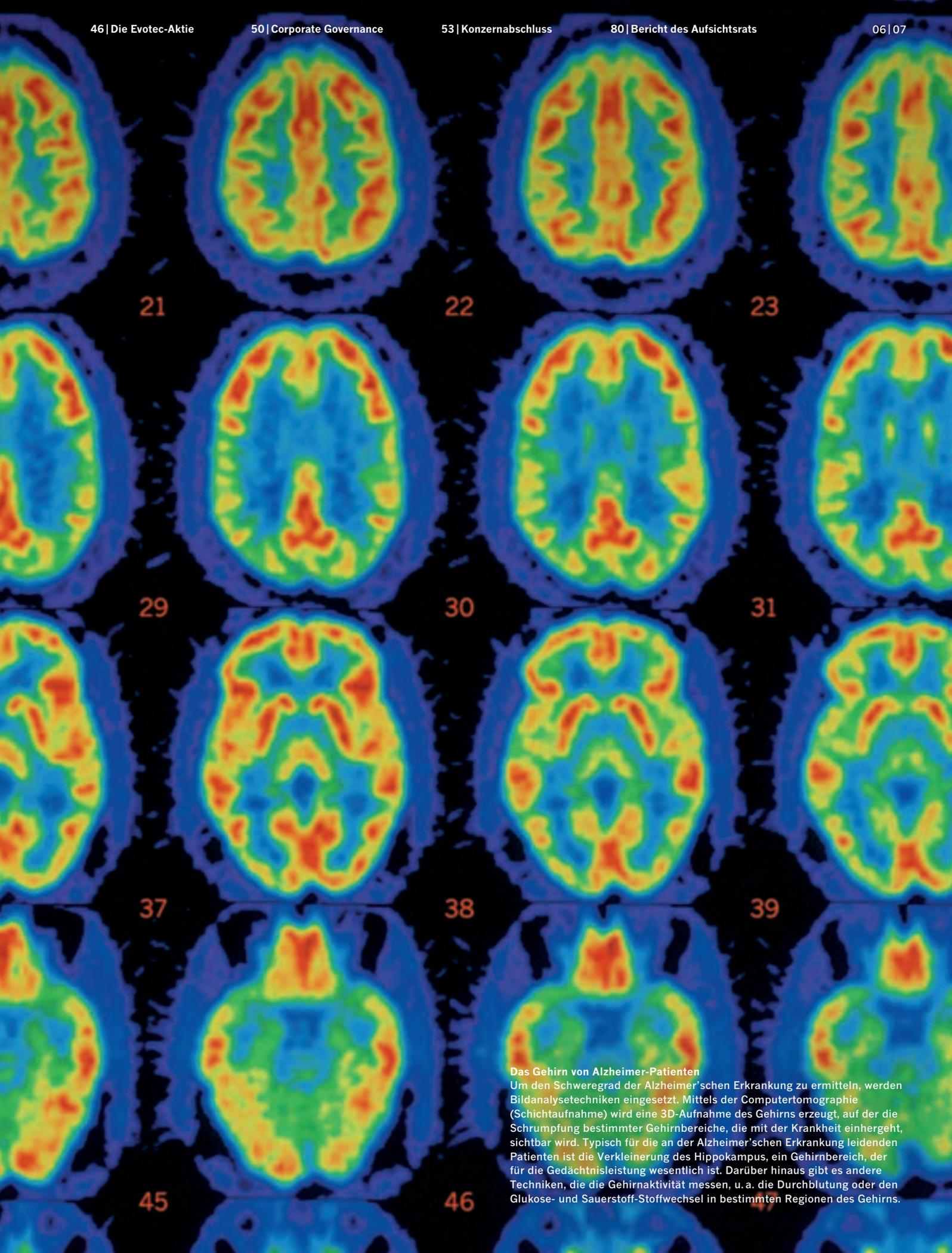


Dr. Dirk H. Ehlers
Finanzvorstand

Pharmaceuticals Division

Drei Kandidaten in der klinischen Entwicklung

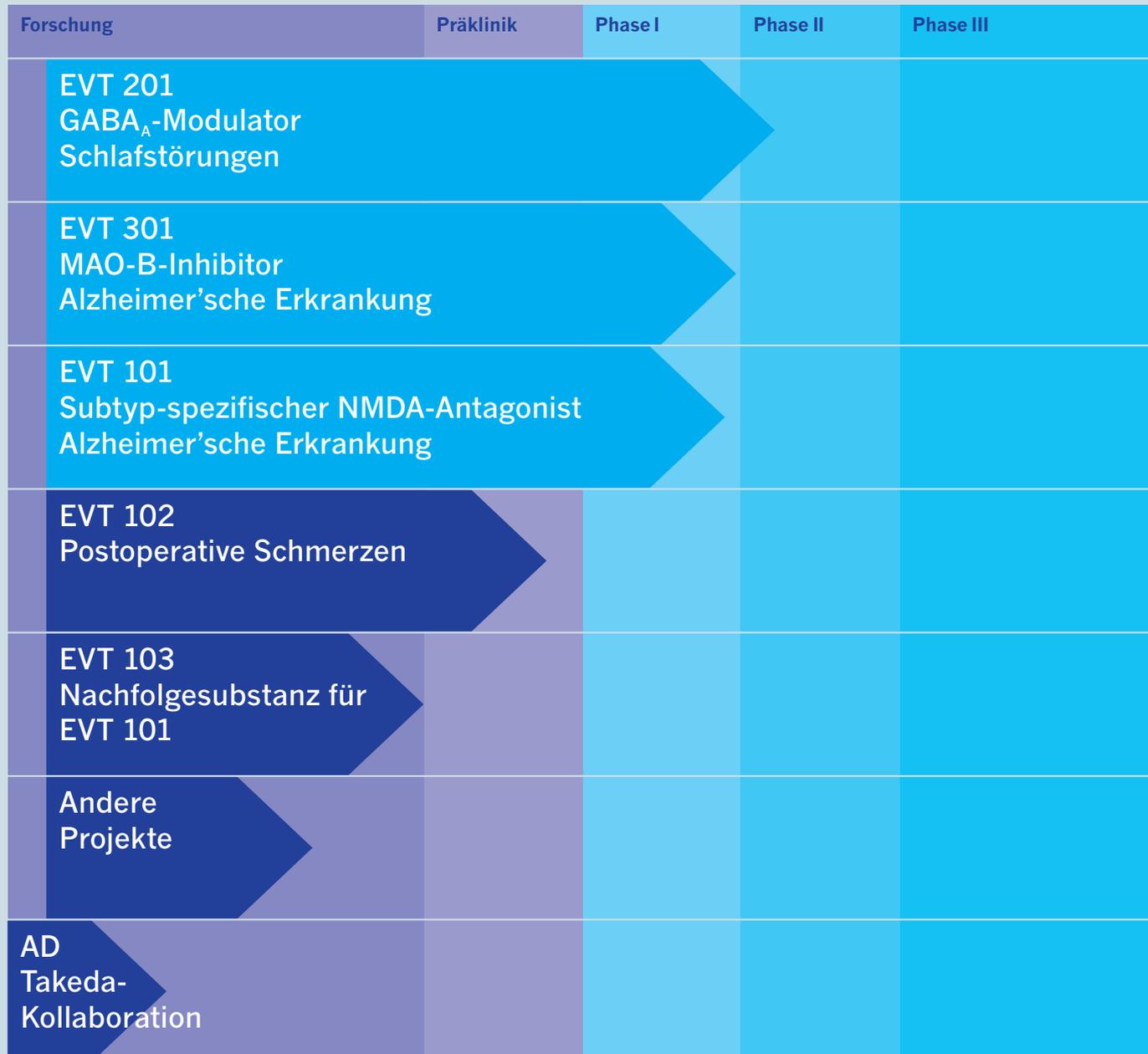
Therapien der Alzheimer'schen Erkrankung und von Schlafstörungen sind schnell wachsende Marktsegmente. Alle gegenwärtig verfügbaren Medikamente – insbesondere zur Alzheimer-Behandlung – haben nur eine begrenzte Wirksamkeit. Evotec hat viel versprechende Produkte in der klinischen Entwicklung, die sich durch ihren Wirkmechanismus differenzieren. Sie haben das Potenzial, die Behandlung beider Erkrankungen zu verbessern. Im Folgenden sind Evotecs neue Ansätze näher beschrieben.



Das Gehirn von Alzheimer-Patienten

Um den Schweregrad der Alzheimer'schen Erkrankung zu ermitteln, werden Bildanalysetechniken eingesetzt. Mittels der Computertomographie (Schichtaufnahme) wird eine 3D-Aufnahme des Gehirns erzeugt, auf der die Schrumpfung bestimmter Gehirnbereiche, die mit der Krankheit einhergeht, sichtbar wird. Typisch für die an der Alzheimer'schen Erkrankung leidenden Patienten ist die Verkleinerung des Hippokampus, ein Gehirnbereich, der für die Gedächtnisleistung wesentlich ist. Darüber hinaus gibt es andere Techniken, die die Gehirnaktivität messen, u. a. die Durchblutung oder den Glukose- und Sauerstoff-Stoffwechsel in bestimmten Regionen des Gehirns.

Unsere Pipeline: Fokus auf Erkrankungen des zentralen Nervensystems



Forschung

Phase der Wirkstoffforschung von der Targetidentifizierung bis zur Suche nach und Optimierung von chemischen Substanzen mit erwünschten Eigenschaften.

Prälinik

Studien, die für die Zulassung zur klinischen Entwicklung gesetzlich vorgeschrieben sind.

Phase I

Klinische Studien mit einer kleinen Zahl gesunder Probanden zur Bestimmung der Pharmakokinetik, der besten Darreichungsform und der unbedenklichen Dosierungsbandbreite eines Medikaments.

Phase II

Studien an Patienten zur Bestimmung der klinischen Wirksamkeit einer Behandlung. Gleichzeitig werden die Tests zur Bestimmung der Unbedenklichkeit an einer größeren Probandengruppe weitergeführt.

Phase III

Klinische Studien mit einer großen Patientenzahl zur Feststellung von Unbedenklichkeit, Wirksamkeit und optimaler Dosierung eines Wirkstoffs unter realen Therapiebedingungen.

Ziele übertroffen: Drei Produkte in der klinischen Entwicklung

- > Neue Phase I-Substanz könnte den Verlauf bei Alzheimer positiv beeinflussen
- > Alzheimer-Medikament zur Verbesserung der kognitiven Fähigkeiten und der Gedächtnisfunktion in Phase I
- > Erste klinische Phase I/II-Studie im Bereich Schlafstörungen erfolgreich

Evotecs Pharmaceuticals Division ist auf die Entwicklung neuer Behandlungsmöglichkeiten für Erkrankungen des zentralen Nervensystems (ZNS) spezialisiert, einem der größten Indikationsgebiete mit einem enormen Bedarf an neuen Therapien. Im Jahr 2005 machte Evotec große Fortschritte im Aufbau einer attraktiven, frühen ZNS-Pipeline und führte drei Programme in die klinische Entwicklung: EVT 201, einen Modulator des GABA_A-Rezeptors zur Behandlung von Schlafstörungen, sowie für die Behandlung der Alzheimer'schen Erkrankung EVT 101, einen für einen Subtyp des NMDA-Rezeptors selektiven Antagonisten, und EVT 301, einen selektiven und reversiblen Inhibitor der Monoaminoxidase B.

Der Markt für Medikamente zur Behandlung der Alzheimer'schen Erkrankung (Alzheimer-Demenz, AD) ist einer der am schnellsten wachsenden im Bereich ZNS. Verstärkt dadurch, dass immer mehr Menschen ein hohes Lebensalter erreichen, führte die Einführung des ersten Medikaments gegen mittelschwere bis schwere AD, »Memantine«, zwischen 2001 und 2004 zu einem jährlichen Marktwachstum von durchschnittlich 35% auf weltweit 2,5 Mrd. \$. Für eine stetig wachsende Anzahl von AD-Patienten stehen aber nach wie vor sowohl quantitativ als auch qualitativ nur begrenzte Behandlungsmöglichkeiten zur Verfügung. Gegenwärtig sind nur vier Alzheimer-Medikamente am Markt zugelassen, von denen keines die Progression der Symptome wirksam aufzuhalten oder gar die Erkrankung zu heilen vermag. Acetylcholinesterase-Inhibitoren und der seit kurzem erhältliche NMDA-Rezeptorantagonist »Memantine« (nicht Subtyp-selektiv) haben lediglich eine moderate und zeitlich begrenzte symptomatische Wirkung. Durch Fortschreiten der Erkrankung verlieren diese Medikamente typischerweise nach spätestens drei Jahren



Dr. Alois Alzheimer

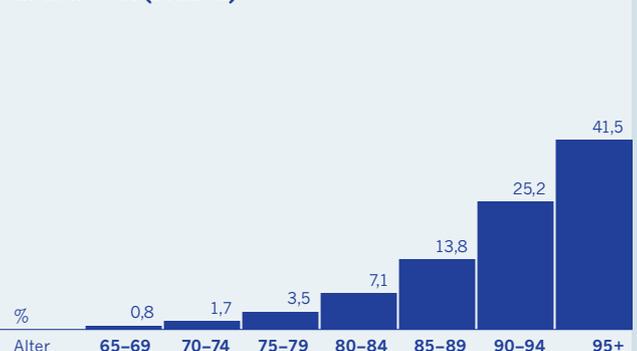
Der Begriff »Alzheimer'sche Erkrankung« geht zurück auf den Krankheitsfall einer 51-jährigen Patientin (Auguste D.), die im Jahre 1901 mit Anzeichen von Demenz in ein Frankfurter Hospital eingewiesen wurde. 1906 berichtete der Arzt Dr. Alois Alzheimer »über eine sonderbare Störung der zerebralen Kortex« dieser Patientin. Später etablierte sich der Begriff »Alzheimer'sche Erkrankung« zur Bezeichnung von präseniler Demenz.

Die Alzheimer'sche Erkrankung – tragisch und doch so normal

Die Alzheimer'sche Erkrankung oder Alzheimer-Demenz (AD) ist eine progressive, degenerative und irreversible Erkrankung des Gehirns, die sowohl Wahrnehmung als auch Verhalten der Betroffenen beeinflusst. Sie ist die am weitesten verbreitete Form von Demenz bei älteren Menschen, wobei Demenz keineswegs eine normale Alterserscheinung ist. Merkmale der AD sind der Verlust des Kurzzeitgedächtnisses, Verschlechterung der geistigen Leistungsfähigkeit sowie Verhaltensänderungen. Die Pathophysiologie der Erkrankung wird im Detail aber immer noch diskutiert.

Die Verbreitung von AD steigt mit zunehmendem Alter stark an: Mindestens bis zum Alter von 85 Jahren kann man etwa alle fünf Jahre von einer Verdopplung der Wahrscheinlichkeit ausgehen, an AD zu erkranken. Bereits etwa 5% der Weltbevölkerung über 65 Jahre sind von der Alzheimer'schen Erkrankung betroffen. Je nach Funktionsfähigkeit des Patienten wird grob zwischen drei Stadien unterschieden: leicht, mittelschwer und schwer. Die Anzahl an AD-Patienten in den weltweit sieben größten Märkten beträgt etwa fünf Millionen, wobei Fälle mit unklarer Diagnose noch nicht inbegriffen sind. Aufgrund der zunehmenden Überalterung der Gesellschaft geht man sogar von einer Verdreifachung dieser Zahlen bis zum Jahr 2050 aus.

Verbreitung der Alzheimer'schen Erkrankung in den USA (Frauen)¹⁾



¹⁾ Tendenzuell tritt Alzheimer bei Frauen häufiger auf als bei Männern.

Tod von Nervenzellen

Die genaue Pathophysiologie der Alzheimer'schen Erkrankung ist immer noch nicht vollständig bekannt. Das Gehirn eines betroffenen Patienten weist typischerweise Atrophien (Schrumpfung) des Hirngewebes und in fortgeschrittenem Stadium punktuell einen Verlust an Nervenzellen auf.

Kandidat 1:

Alzheimers ärgster Feind?

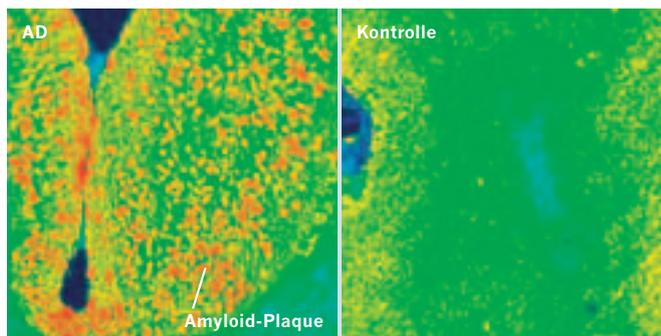
EVT 301: Die Hemmung von MAO-B ist derzeit der einzige, klinisch validierte Ansatz zur Verlangsamung des Krankheitsverlaufs bei der Alzheimer'schen Erkrankung.

ihre Wirksamkeit. Auch sprechen etwa 60% der AD-Patienten nicht auf die ausgewählte Primär-Therapie an, und alle verfügbaren Medikamente sind mit Nebenwirkungen verbunden. Da die heutigen Behandlungsmöglichkeiten somit bei weitem nicht ideal sind, bieten sich klare Chancen für innovative Alternativen.

Viel versprechende Alzheimer-Kandidaten

Evotec hat zwei äußerst viel versprechende, sich einander ergänzende Substanzen zur Behandlung von AD in der klinischen Entwicklung: EVT 301 mit dem Potenzial, den Krankheitsverlauf zu verlangsamen, und EVT 101 zur symptomatischen Behandlung.

Wichtig ist, dass die potenziellen Wirkmechanismen beider Substanzen bereits klinische Validierung haben. Dies ist ein wichtiger Aspekt bei der Abwägung von Entwicklungsrisiken in einem hoch komplexen Forschungsgebiet wie AD. Im Falle von EVT 101, einem Subtyp-selektiven NMDA-Rezeptor-antagonisten, wird eine nicht selektive Substanz, die denselben Rezeptor adressiert, bereits mit Erfolg vermarktet. Dieses bestätigt den zugrunde liegenden Wirkmechanismus. In Bezug auf EVT 301 hat eine frühere Substanz aus derselben Wirkklasse bei einem großen Pharmaunternehmen bereits viel versprechende Wirkung in multinationalen klinischen Studien gezeigt.



Bei AD ist MAO-B um die Amyloid-Plaques herum deutlich überexprimiert.

Schädigung von Nervenzellen durch erhöhte MAO-B-Aktivität bei Alzheimer

Die Aktivität des Enzyms Monoaminoxidase-B (MAO-B) generiert Wasserstoffperoxid, eine reaktive Sauerstoffverbindung, die Membranen passieren kann und das hoch reaktive, toxische Hydroxylradikal ($\text{HO}\cdot$) produziert. Dieses toxische Radikal kann Nervenzellen schädigen. Vergleichsstudien zeigen eine deutlich erhöhte Aktivität von MAO-B in Gehirnen von Alzheimer-Patienten. Es wird daher angenommen, dass eine erhöhte MAO-B-Aktivität zum Fortschreiten der Alzheimer'schen Erkrankung beiträgt und dass die Blockierung der MAO-B-Aktivität demnach möglicherweise die Krankheitsprogression verlangsamt.

EVT 301 – Neuer Wirkstoff könnte den Krankheitsverlauf von Alzheimer modifizieren

EVT 301 ist ein oral verfügbarer, hoch wirksamer, selektiver und reversibler Monoaminoxidase-B-Inhibitor (MAO-B). Evotec hat die Substanz im Januar 2006 von Roche einlizenziert. Eine frühere, bisher unveröffentlichte, einjährige, multinationale Phase III-Studie mit einem MAO-B-Inhibitor der ersten Generation gab klare Anzeichen dafür, dass der Wirkstoff das Fortschreiten der Symptome bei AD-Patienten tatsächlich verlangsamen konnte. Seine Entwicklung wurde allerdings gestoppt, als anschließend vereinzelte Berichte über Nebenwirkungen die Unbedenklichkeit des Wirkstoffs in Frage stellten. EVT 301 basiert auf einer anderen chemischen Strukturklasse. Die Substanz wurde infolge der oben genannten positiven klinischen Ergebnisse als Nachfolgesubstanz entwickelt. Sie weist ein gutes präklinisches und klinisches Profil auf, insbesondere gute Verträglichkeit und gute pharmakokinetische Eigenschaften in den bisherigen Phase I-Studien. Wenn die weiteren Phase I-Studien gute Verträglichkeit zeigen, beabsichtigt Evotec, in der zweiten Jahreshälfte 2006 mit der Phase II-Studie für EVT 301 zu beginnen.

Permanente Überreizung lässt Gehirnzellen absterben

Die Funktion des Gehirns basiert hauptsächlich auf der Kommunikation zwischen den einzelnen Nervenzellen. Diese Kommunikation findet mit Hilfe bestimmter Botenstoffe, Neurotransmitter genannt, statt. Sie werden von der Transmitterzelle an der Schnittstelle zweier Nervenzellen, der Synapse, ausgeschüttet, gelangen in den synaptischen Spalt und binden sich an bestimmte Rezeptoren der Empfängerzelle – sie passen sozusagen wie der Schlüssel in das Schloss. Der Neurotransmitter Glutamat spielt eine wichtige Rolle in der Kommunikation der Nervenzellen, die für das Lernen und das Gedächtnis zuständig sind. Wenn Glutamat sich an den NMDA-Rezeptor, der Andockstelle auf der Zelloberfläche, bindet, ermöglicht dies den freien Fluss von Kalzium ins Zellinnere. Die Forschung geht davon aus, dass von AD geschädigte Zellen überschüssige Mengen an Glutamat ausschütten. Eine lang anhaltend hohe Glutamat-Konzentration führt zu einer chronischen Kalzium-Überversorgung, was wiederum eine fortschreitende Zelldegeneration auslöst. NMDA-Rezeptorantagonisten können diesen zerstörerischen Kreislauf durchbrechen, indem sie das unkontrollierte Andocken von Glutamat unterbinden. Darüber hinaus scheinen NMDA-Antagonisten, und besonders die für den NR2B-Subtyp spezifischen, die synaptische Übertragung von Glutamat über andere Rezeptortypen (AMPA) in Gehirnregionen, die für die Ausprägung kognitiver Fähigkeiten wichtig sind, zu unterstützen. Dies erfolgt über eine verminderte Anregung inhibierender Neuronen und damit einer Reduzierung ihrer dämpfenden Wirkung. Dies ist möglicherweise der Grund dafür, dass NMDA-Antagonisten die AD-Symptome verbessern können.

Schnitt durch ein Rattengehirn

Der NR2B-Subtyp des NMDA-Rezeptors ist im Gehirn nur in Regionen vertreten, die auch bei der Alzheimer'schen Erkrankung, der Parkinson'schen Erkrankung und bei neuropathischen Schmerzen eine Rolle spielen (grün fluoreszierend). EVT 101 hemmt diesen NR2B-Subtyp selektiv.

**Kandidat 2:**

Verbesserung der Alzheimer-Symptome

EVT 101 ist einer der wenigen oral verfügbaren, selektiven NMDA-Antagonisten in der klinischen Entwicklung. Eines der vier Alzheimer-Medikamente am Markt ist ein nicht-selektiver Wirkstoff dieser Substanzklasse. Er ist auf dem besten Weg zum Blockbuster. Da er jedoch nicht-selektiv ist, ist sein therapeutischer Nutzen begrenzt, was alternativen Wirkstoffen deutliche Wettbewerbschancen eröffnet.

EVT 101 – Selektivität kann klinische Vorteile bedeuten

Umfassende Studien der vergangenen 15 Jahre haben erwiesen, dass NMDA (N-Methyl-D-Aspartat)-Rezeptoren eine wichtige Rolle bei der Alzheimer'schen und Parkinson'schen Erkrankung und bei neuropathischen Schmerzen spielen. Der NMDA-Rezeptorantagonist »Memantine« ist ein Produkt, das gegenwärtig für die Behandlung mittelschwerer bis schwerer Fälle von AD zugelassen ist. Das Medikament entwickelt sich zu einem Blockbuster und das, obwohl bei hoher Dosierung unerwünschte Nebenwirkungen auftreten und die Linderung von Alzheimer-Symptomen häufig begrenzt ist.

In den frühen 90er Jahren fand man heraus, dass es eine Vielzahl von NMDA-Subtypen mit unterschiedlichen NR2(A-D)-Untereinheiten gibt. Es wird angenommen, dass Substanzen, die selektiv auf Rezeptoren mit der NR2B-Untereinheit wirken, nicht nur die positive therapeutische Wirkung der nicht-selektiven Substanzen wie »Memantine« hervorrufen, sondern auch ein wesentlich besseres Nebenwirkungsprofil haben.

EVT 101 ist ein hoch wirksamer und selektiver Antagonist von NMDA-Rezeptoren mit der NR2B-Untereinheit. Evotec plant, seine klinische Entwicklung zunächst auf die Behandlung der AD auszurichten. In präklinischen Studien zeigte die Substanz eine hohe Wirksamkeit und ein im Vergleich zu nicht-selektiven NMDA-Rezeptorantagonisten verbessertes Nebenwirkungsprofil. EVT 101 hatte zudem gute orale Bioverfügbarkeit und in vivo Pharmakokinetik. Im ersten Abschnitt der klinischen Phase I war sie gut verträglich – ohne signifikante Nebenwirkungen, mit guter Bioverfügbarkeit und gutem

pharmakokinetischen Profil. EVT 101 wird voraussichtlich im zweiten Halbjahr 2006 in die Phase II eintreten können. Da Roche nach Phase I eine Rückkaufoption hat, ergäben sich zwei Szenarien für die weitere Entwicklung von EVT 101: Entweder nimmt Roche die Substanz zurück oder Evotec könnte Ende 2006 bzw. Anfang 2007 selbst mit den Phase II-Studien fortfahren.

Takeda wählt erstes Alzheimer-Target aus

Evotecs auf vier Jahre angelegte Zusammenarbeit in der Wirkstoffforschung mit Takeda hat den ersten wichtigen Meilenstein erreicht. Ziel ist es, gemeinsam innovative Targets zu identifizieren und zu validieren, die mit Ursachen oder Progression der AD in Zusammenhang gebracht werden können, um letztendlich neuartige Wirkstoffe zu entwickeln. Die beiden Firmen haben in den vergangenen zwei Jahren große Fortschritte gemacht: Sie konnten umfangreiches Wissen und Schutzrechte zu neuartigen Alzheimer-Targets aufbauen. Evotec hat Takeda nun die exklusiven Rechte an einem Target übertragen und dafür eine Meilensteinzahlung in Millionenhöhe erhalten. Wichtig ist auch, dass Evotec im Falle einer erfolgreichen klinischen Entwicklung von Wirkstoffen, die auf das ausgewählte Target einen positiven Effekt haben, Anspruch auf weitere substanzielle Meilensteinzahlungen hat. Die Zusammenarbeit macht weiter gute Fortschritte.

Kandidat 3:

Schlafen ohne Reue

EVT 201: Dieser GABA_A-Modulator hat 2005 in einer klinischen Phase I/II-Studie den ersten Wirksamkeitsnachweis erbracht. Im Vergleich zu heute am Markt verfügbaren Schlafmitteln könnte er durchaus ein überlegenes Profil entwickeln: verbesserte Schlafqualität, leichteres Aufwachen und höhere Wachsamkeit sowie positiveres Allgemeinbefinden am nächsten Morgen.

Großer Bedarf für bessere Schlafmittel

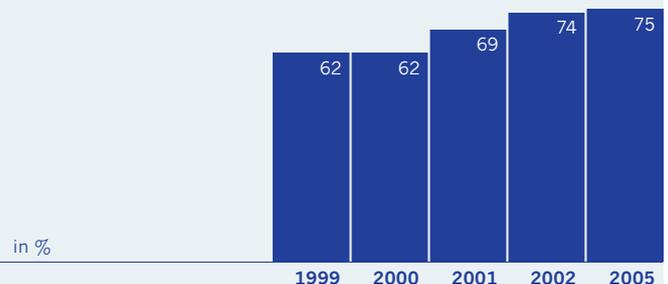
Der zweite Indikationsbereich, in dem Evotec tätig ist, ist die Behandlung von Schlafstörungen. Der Markt für Schlafmittel ist groß, wächst und – was besonders wichtig ist – wird noch lange nicht befriedigend bedient. Der Studie »Sleep in America Poll« der National Sleep Foundation zufolge berichteten 2005 73% der Erwachsenen, dass sie mehrmals im Monat unter Symptomen der Schlaflosigkeit litten, aber nur 14% griffen zu einem Medikament. Dies mag an den Schwächen verfügbarer Behandlungsoptionen oder am schlechten Ruf von Schlafmitteln der früheren Generation liegen – in jedem Fall gibt es am Markt einen Bedarf an besseren Schlafmitteln. Erfolgskriterien in der Entwicklung neuer Wirkstoffe sind verbesserte Schlafqualität ohne Kater-ähnliche Symptome (Hang-over) am Folgetag. Darüber hinaus wäre vorteilhaft, Gewöhnungseffekte bei langfristiger Anwendung und Abhängigkeitspotenzial zu minimieren.

EVT 201 – Erster Wirksamkeitsnachweis bei Schlafstörungen erbracht

EVT 201 ist ein partieller, positiver Modulator des GABA_A-Rezeptorkomplexes. Die Substanz scheint sich sowohl im präklinischen Profil als auch in seinem Wirkmechanismus von vielen gegenwärtig vermarkteten Schlafmitteln zu unterscheiden. In den durchgeführten präklinischen Studien waren weder Hang zu Toleranzentwicklung und Abhängigkeit noch eine Wechselwirkung mit Alkohol zu beobachten. In einer Phase I-Studie von Roche mit 65 Probanden bewies die Substanz eine gute

Verträglichkeit. Roche wollte diese ursprünglich für eine andere Indikation entwickeln. Im Jahr 2005 führte Evotec einen ersten kleinen Phase I/II-Wirksamkeitstest durch, um das Potenzial von EVT 201 als innovatives Schlafmittel unter Beweis zu stellen. Hierzu wurden Schlafstörungen bei gesunden Probanden durch äußere Faktoren induziert. Die Ergebnisse der Studie waren viel versprechend: EVT 201 war gut verträglich und zeigte eine deutliche Wirksamkeit hinsichtlich Schlafdauer und -qualität sowie lediglich minimale Nachwirkungen am Morgen. Die Probanden schliefen schnell ein, wachten während der Nacht nicht auf und berichteten, sie hätten gut geschlafen. Ermutigend war auch, dass sie nach dem Aufwachen munterer und besser gelaunt waren als diejenigen aus der Placebo-Gruppe. Zurzeit wird eine weitere Phase I/II-Studie zur Festlegung der optimalen Dosierung für eine Phase II-Patientenstudie vorbereitet, die voraussichtlich in der zweiten Jahreshälfte 2006 beginnt.

Schlafstörungen (mehrmals pro Woche oder häufiger) treten zunehmend auf



Quelle: 2005 Sleep in America Poll, National Sleep Foundation



Pharmaceutical Management Team

Geballte Expertise und nachweisliche Erfolgsbilanz in den verschiedenen Disziplinen der Wirkstoffforschung und -entwicklung

(von links nach rechts)

Dr. John Kemp, Executive Vice President

Research & Development

- > 22 Jahre Erfahrung in der ZNS-Wirkstoffforschung bei Roche und Merck
- > Leiter der präklinischen ZNS-Forschung und Leiter des Therapiegebiets »Neurodegenerative Erkrankungen« bei Roche
- > Mitglied des ZNS-Strategieteam und des »Global Research Portfolio Committee«

Dr. Tim Tasker, Executive Vice President

Clinical Development

- > Mehr als 20 Jahre Erfahrungen in der Entwicklung pharmazeutischer Wirkstoffe, insb. für ZNS-Erkrankungen, bei GSK
- > Vice President der Einheit »Global Clinical Pharmacology«, Klinische Pharmakologie und Medizinische Forschung
- > Vice President für Klinische Pharmakologie europaweit und Mitglied des »Neuroscience Therapy Area«-Teams

Jesper Wiklund, Senior Vice President Business Development

- > 12 Jahre Industrieerfahrung bei Wyeth, Elan und DeveloGen

Dr. Andrea Cesura, Director of Neuropharmacology

- > Pharmakologe mit 17 Jahren Industrieerfahrung in der ZNS-Wirkstoffforschung bei Roche und Serono
- > Leiter der MAO-B-Projekte bei Roche

Dr. John Pohlner, Vice President Project & Alliance Management

- > Mitgründer von Evotec Neurosciences
- > Mehr als 10 Jahre Industrieerfahrung
- > Projektleiter der Alzheimer-Kooperation mit Takeda

Dr. David Hallet, Head of Medicinal Chemistry

- > Medizinalchemiker mit mehr als 8 Jahren Erfahrung in der ZNS-Wirkstoffforschung, darunter Leitung der Alzheimer-Projekte, bei Merck

Prof. Dr. Ian Hunneyball, Director Corporate Projects (nicht abgebildet)

- > Executive Director Forschung & Entwicklung von BASF Pharma UK
- > Begleitete die Entwicklung von Sibutramin von der Forschung bis zur Markteinführung

Wissenschaftlicher Beirat der Pharmaceuticals Division

Prof. Dr. Roger Nitsch, Vorsitzender

Leiter der Psychiatrischen Forschung der Universität Zürich

Dr. Karsten Henco, stellvertretender Vorsitzender

Mitgründer von Evotec, Mitgründer von Qiagen

Prof. Dr. Christoph Hock

Professor der Biologischen Psychiatrie der Universität Zürich

Dr. William Jenkins

Ehemals Leiter der Medizin und Klinischen Entwicklung weltweit bei Novartis

Prof. Dr. Hanns Moehler

Leiter des Instituts für Pharmakologie, ETH Zürich

Dr. Ian Ragan

Ehemals Leiter der Neurowissenschaften europaweit bei Eli Lilly

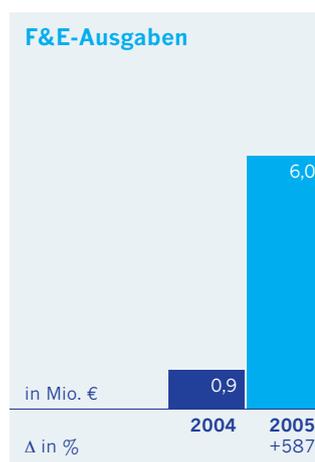
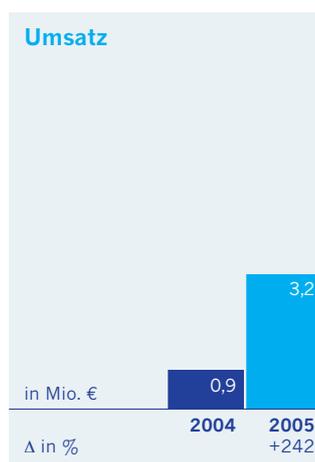
Finanzdaten

Meilenstein mit Takeda steigert Umsatz

Obwohl Umsatzsteigerung kein kurzfristiges Ziel und kein Werttreiber der Pharmaceuticals Division ist, wuchs der Umsatz von Evotec hier deutlich auf 3,2 Mio. €. Grund für diese Umsatzsteigerung war im Wesentlichen das Erreichen des ersten Meilensteins in der Kollaboration mit Takeda für die Übertragung eines neuen Alzheimer-Targets. Außerdem wurden im Jahr 2005 die Umsätze mit Takeda vom 26. Mai an konsolidiert, 2004 dagegen nur im ersten Quartal. Dies ist die Folge der Reduzierung der Beteiligung von Evotec an Evotec Neurosciences (ENS) in 2004 und der späteren vollständigen Übernahme von ENS durch Evotec. Ohne diesen Konsolidierungseffekt betragen die Umsätze mit Takeda 2005 5,0 Mio. € gegenüber 4,0 Mio. € im Jahr 2004.

Klinische Entwicklung erhöht F&E-Kosten

Die F&E-Ausgaben in der Division stiegen 2005 planmäßig von 0,9 auf 6,0 Mio. €, weil Evotec mit den ersten klinischen Studien für EVT 201 und EVT 101 begonnen hat. Nicht eingeschlossen in diesen Zahlen sind wie in der Vergangenheit die Ausgaben für das mit DeveloGen gemeinsam verfolgte Forschungsprogramm im Bereich Stoffwechselerkrankungen (1,8 Mio. € als anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen unter den nichtbetrieblichen Aufwendungen ausgewiesen). Durch die vollständige Übernahme von ENS stiegen die Vertriebs- und Verwaltungskosten der Division um 144% auf 4,0 Mio. €. Der operative Verlust



Die wichtigsten Kennzahlen Pharmaceuticals Division

		2004	2005
Umsatz	T€	944	3.231
– davon mit Drittunternehmen	T€	925	3.231
Bruttomarge	%	38,8	68,1
F&E-Ausgaben	T€	867	5.957
Vertriebs- und Verwaltungskosten	T€	1.628	3.974
Operatives Ergebnis bereinigt ¹⁾	T€	–2.129	–7.732
Operatives Ergebnis	T€	–2.220	–28.086
– davon Abschreibungen auf Sach-			
anlagen und Umlaufvermögen	T€	249	328
Mitarbeiter (31.12. ohne Overhead)		5	35

¹⁾ um Abschreibungen auf immat. Vermögenswerte und Wertberichtigung

– einschließlich der Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte – betrug 28,1 Mio. €. Evotec hat den Goodwill aus der Akquisition von ENS sofort vollständig abgeschrieben, ein Einmalaufwand von 18,5 Mio. €. Diese bilanzielle Behandlung des akquisitionsbedingten Goodwills spiegelt die Risiken und die Ungewissheit früher Wirkstoffforschung angemessen wider. Vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte stieg der operative Verlust auf 7,7 Mio. €, im Einklang mit den erhöhten F&E-Ausgaben für die klinische Entwicklung.

2006 zwei Produkte in Phase II

Die Zielsetzung von Evotecs Pharmaceuticals Division besteht im Aufbau eines Portfolios von Wirkstoffkandidaten, die bei Auslizenzierung oder Einbringung in andere Partnerschaften den Unternehmensgewinn deutlich steigern könnten. Über den rapiden Fortschritt beim Ausbau der Pipeline im Jahr 2005 ist das Unternehmen sehr stolz. Für 2006 erwartet Evotec, mit den klinischen Phase II-Studien für zwei ihrer Substanzen und mit Phase I von EVT 102, dem parenteralen NMDA-Rezeptorantagonisten, beginnen zu können. Das ZNS-Portfolio könnte zudem durch Einlizenzierung weiterer ausgewählter Substanzen oder durch M&A-Aktivitäten ausgebaut werden. Vor allem durch zunehmende klinische Entwicklungskosten und durch Einlizenzierungszahlungen sowie Meilensteine (einschließlich EVT 301) werden die F&E-Ausgaben in diesem Geschäftsbereich voraussichtlich stark ansteigen. Insgesamt gesehen wird 2006 ein weiteres spannendes Jahr, in dem Evotec mit Freude an der weiteren Entwicklung ihrer Programme arbeiten wird.

Services Division

Wachstum dank starker Partnerschaften

Der Markt für Auftragsforschung und -entwicklung zeigte im Jahr 2005 wieder Anzeichen einer Erholung. Ursache ist vor allem, dass Pharma- und Biotechnologieunternehmen bei Firmen wie Evotec für die Weiterentwicklung ihrer Substanzen Unterstützung suchen, insbesondere während der klinischen Entwicklung bis hin zu ihrer Markteinführung. In diesem Geschäft sind Partnerschaften, die von Leistung und gegenseitigem Vertrauen geprägt sind, von entscheidender Bedeutung. Sie sind der Schlüssel zu Evotecs Erfolg.

Einzigartige Forschungs- und Entwicklungsplattform

Die von Evotec entwickelte Plattform zur Identifizierung und Entwicklung niedermolekularer Wirkstoffkandidaten ist eine der produktivsten und effizientesten am Markt. Sie deckt den gesamten Prozess ab – von der Entwicklung von Testsystemen (Assays) und dem Screening über Leitstruktur-optimierung bis hin zur Entwicklung und dem Scale-up von Prozessen zur Produktion großer Wirkstoffmengen für klinische Studien und die spätere Vermarktung.



Umsatz Services Division 2005

+12%

Evotec hat ihre Prognose, dass im Jahr 2005 der Umsatz in der Services Division dem des Vorjahres entsprechen würde, bei weitem übertroffen.

Zu diesem Erfolg trugen ein starkes Wachstum in der chemischen Entwicklung und ganz besonders der hervorragende Beitrag der Arzneimittelformulierung bei.

Glasgow ansässiges Geschäft mit Arzneimittelformulierung hat seinen Umsatz im Vergleich zu 2004 fast verdoppelt.

Verbesserte Kostenstruktur

Nach dem schwierigen Jahr 2004, in dem der Markt für Auftragsforschung weltweit schrumpfte, hat Evotec ein umfassendes Programm zur Produktivitätssteigerung implementiert und so ihre Leistungsfähigkeit weiter verbessert. Infolge dieser Maßnahme ist die Bruttomarge 2005 wieder von 29,3 % auf 31,1 % gestiegen, und die Vertriebs- und Verwaltungskosten konnten um 19 % auf 11,4 Mio. € gesenkt werden. Darüber hinaus hat Evotec die F&E-Ausgaben zum Erhalt und Ausbau ihrer Forschungsplattform stark fokussiert und so um 52 % auf 3,9 Mio. € gesenkt, ohne dabei in Kernbereichen Abstriche machen zu müssen. 2005 konzentrierten sich die Forschungsaktivitäten hauptsächlich auf den Ausbau der firmeneigenen Substanzbibliothek, die Optimierung und Validierung der eigenen fragment-basierten Screening-Plattform und die Vertiefung von Evotecs Know-how im Bereich High-Content-Screening. In Summe hat Evotecs Services Division ihre Betriebsausgaben für das Jahr 2005 um 8,4 Mio. € gesenkt.

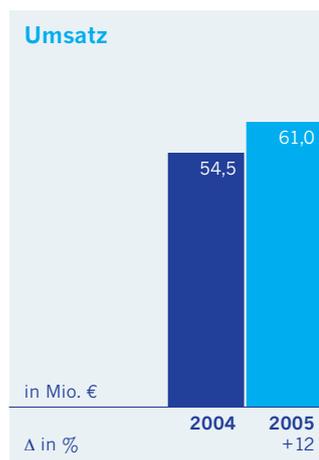
Finanzdaten

Wieder auf Wachstumskurs

Der Markt für Auftragsforschung und -entwicklung war auch im Jahr 2005 wieder schwierig; es zeigten sich jedoch Anzeichen einer Erholung gegenüber 2004. Mit einigem Stolz kann Evotec daher berichten, dass das Unternehmen durch hohe Forschungsqualität und enge Zusammenarbeit mit seinen Kunden 2005 eine sehr gute Leistung erbracht hat. Der Umsatz in der Services Division stieg im Vergleich zu 2004 um 12 % auf 61,0 Mio. € an. Evotec hat damit die ursprüngliche Prognose von ca. 54 Mio. € deutlich übertroffen. Wachstum wurde in allen Produktlinien erzielt, hauptsächlich jedoch in dem Bereich chemische und pharmazeutische Entwicklung. Allein Evotecs in

Ergebnisziel übertroffen

Infolge des starken Umsatzwachstums, der verbesserten Kapazitätsauslastung in der chemischen Entwicklung und der



Die wichtigsten Kennzahlen Services Division

		2004	2005
Umsatz	T€	54.508	60.961
- davon mit Drittunternehmen	T€	54.123	60.884
Bruttomarge	%	29,3	31,1
F&E-Ausgaben	T€	8.117	3.864
Vertriebs- und Verwaltungskosten	T€	14.125	11.434
Operatives Ergebnis bereinigt ¹⁾	T€	-9.851	1.506
Operatives Ergebnis	T€	-83.616	-5.226
- davon Abschreibungen auf Sachanlagen und Umlaufvermögen	T€	9.441	6.893
Mitarbeiter (31.12. ohne Overhead)		450	387

¹⁾ um Abschreibungen auf immat. Vermögenswerte und Wertberichtigung

Ein exzellentes Kundennetzwerk

Auszug aus 2005





Roche wählt Evotec für ihr Partner-Programm aus

»Roche hat in Evotec einen zuverlässigen Partner gefunden. Die Leistungen, die Evotec in unserer fünfjährigen Zusammenarbeit erbracht hat, haben gewöhnlich das vereinbarte Maß sogar übertroffen. Wir werden daher auch weiterhin unseren Beitrag dazu leisten, dass sich die Partnerschaft kontinuierlich weiterentwickelt.«

Let's Keep Working Together!

Evotec is delighted to have been chosen by Roche to be a part of its Ambassador Partner Programme. Since April 2021, our joint relationship has grown to encompass many fields, including:

- Library design and synthesis
- Lead Optimisation in the field of oncology
- Licensing of NMDA NR2B antagonists
- In vitro HERG safety evaluations

Contact our Business Development team at evotec@evotec.com or call +1.240.653.1199. Visit our website at www.evotec.com.

Operatives Segment-Ergebnis vor Abschreibung
immaterieller Vermögenswerte

Positiv!

Starke Umsatzentwicklung und Effizienzsteigerung
führten zu einer deutlichen Verbesserung
des Betriebsergebnisses, das eigene und externe
Erwartungen übertraf.

Straffung der internen Prozessabläufe hat sich das operative Ergebnis in diesem Geschäftsbereich stark verbessert. Ohne Berücksichtigung der regulären Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und der bilanziellen Werterhöhung der Pilot-Fertigungsanlagen, die so 2006 nicht mehr anfallen werden, erzielte die Services Division für das Gesamtjahr 2005 einen operativen Gewinn von 1,5 Mio. €. Evotec hat hiermit ihr ursprüngliches Ziel, den Break-even, übertroffen. Mit stark fokussierten Investitionen hat die Services Division wie geplant im Jahr 2005 Geld erwirtschaftet.

Einzigartige Forschungs- und Entwicklungsplattform

Im Laufe der vergangenen Jahre hat Evotec eine erstklassige, innovative und leistungsstarke Plattform zur Identifizierung und Entwicklung neuartiger niedermolekularer Wirkstoffe aufgebaut, die heute von zahlreichen Pharma- und Biotechnologieunternehmen genutzt wird. Zu den wichtigsten Dienstleistungen gehören zunächst das Design und die Synthese von Substanzbibliotheken, biologisches Screening und Hit-Findung, sowie Leitstrukturidentifizierung und -optimierung, einschließlich sekundären Screenings und pharmakokinetischer Evaluierung. Weiter umfassen sie sämtliche chemische Entwicklungsleistungen für Substanzen in präklinischen und klinischen Studien bis hin zur Produktion von zur Vermarktung zugelassenen Wirkstoffen und der parenteralen Arzneimittelformulierung.

Evotec hat erstklassige Referenzen als Lieferant hochwertiger Lösungen für die einzelnen Aspekte der Wirkstoffforschung und -entwicklung. Des Weiteren verleihen ihre kritische Masse und ihre breit gefächerte Ausrichtung dem Unternehmen einen deutlichen Wettbewerbsvorteil: Sie machen Evotec zu einem attraktiven Partner für pharmazeutische Unternehmen, die eine längerfristige Kooperation bei der Durchführung umfangreicher gemeinsamer Forschungsprojekte anstreben.

Exzellente Kundenbeziehungen Verträge verlängert und ausgebaut

Im vergangenen Jahr hat Evotec ihre bestehenden Kundenbeziehungen weiter ausgebaut. Im Bereich Forschungsdienstleistungen hat Evotec weiterhin hochwertige Substanzbibliotheken an Merck geliefert, und die umfangreiche Zusammenarbeit mit Roche in der Chemie hat sich weiter gut entwickelt. Assay-Entwicklung und Screening-Projekte wurden für eine große Anzahl von Unternehmen durchgeführt, darunter Boehringer Ingelheim, Congenia und ein großes US-amerikanisches Biotechnologieunternehmen. Im Entwicklungsbereich hat Evotec an unterschiedlichsten Projekten mit Serono und Celgene gearbeitet, von der Produktion im Labormaßstab bis zur Herstellung in Pilotanlagen, und der Vertrag mit Novartis wurde erweitert. Das Unternehmen war zudem an der Validierung des Herstellungsprozesses und/oder an der kommerziellen Produktion von drei Wirkstoffen von AnorMED, Point Therapeutics und einem großen US-amerikanischen Biotechnologieunternehmen beteiligt – Wirkstoffe, für die es über viele Jahre hinweg Prozesse entwickelt hat.

Im Forschungsbereich hat das Unternehmen seine Verträge mit Solvay, Panacos, Chroma Therapeutics und Elixir erweitert. Von besonderer Bedeutung war die im April bekannt gegebene Verlängerung des umfassenden, weltweiten Chemievertrags mit Roche um ein weiteres Jahr. Evotec ist zudem sehr stolz, im Jahr 2005 auch umfangreiches Neugeschäft gewonnen zu haben. Neue Abschlüsse wurden u. a. mit Firmen wie Procter & Gamble Pharmaceuticals, Ammirall und zwei japanischen Firmen unterzeichnet. Im Entwicklungsbereich wurden neue Verträge mit Allergan, Astex, OxiGene und für die Prozessentwicklung mit UCB vermeldet.



Boehringer Ingelheim-/Evotec-Projektteam

Fortschritt mit Boehringer Ingelheim: Dienstleistungsvertrag mit Erfolgsbeteiligung

Kooperationen mit namhaften pharmazeutischen Unternehmen wie Boehringer Ingelheim sind für Evotec ein zentraler Erfolgsfaktor. Die Zusammenarbeit zwischen Evotec und Boehringer Ingelheim begann im September 2004. Durch Bündelung ihrer sich gegenseitig ergänzenden Stärken und Kompetenzen in einem einzigen Team haben beide Unternehmen eine leistungsfähige Partnerschaft zur Erforschung viel versprechender innovativer Arzneimittel geschaffen. Im Juni 2005, weniger als ein Jahr nach Beginn der Kooperation, haben die Unternehmen mit der Leitstrukturoptimierung in einem vorrangigen Projekt der Kooperation begonnen. Als zuvor vereinbartes Zwischenziel hat dies eine erste Meilensteinzahlung ausgelöst. Das Erreichen präklinischer Projektmeilensteine ist bei ergebnisorientierten Verträgen wie diesem von essenzieller Bedeutung, da sie über die gesamte Vertragsdauer gesehen eine höhere durchschnittliche Bruttomarge einbringen. Anfänglich sind die Margen niedrig. Mit dem Erreichen vereinbarter Zwischenziele sind längerfristig jedoch hohe Margen und Umsatzströme geplant, die Evotec für die Übernahme eines Teiles des anfänglichen Forschungsrisikos belohnen. Darüber hinaus bietet der Vertrag auch erhebliches Langfristpotenzial durch eventuell fällige Meilensteinzahlungen bei Erfolg während der klinischen Entwicklung sowie durch Umsatzbeteiligungen, wenn neue Produkte die Marktzulassung erlangen. Weitere Projekte innerhalb des umfassenden Partnerschaftsvertrags verlaufen im Rahmen des vorgesehenen Zeitplans.

Umfang der Zusammenarbeit mit
Boehringer Ingelheim

Verdoppelt!

Im Januar 2006 verdoppelten Evotec und Boehringer Ingelheim ihr bereits umfangreiches Wirkstoffforschungsprogramm. Gleichzeitig wurde die Laufzeit des Programms bis Ende 2008 verlängert.

Nach dem äußerst erfolgreichen Start ihrer Zusammenarbeit haben Evotec und Boehringer Ingelheim Anfang 2006 ihre Wirkstoffforschungs Kooperation signifikant erweitert. Der Umfang des ohnehin schon beträchtlichen Programms wurde dabei sogar verdoppelt. Seine Laufzeit, ursprünglich auf August 2007 terminiert, wurde bis zum Ende des Jahres 2008 verlängert. Des Weiteren hat Boehringer Ingelheim zusätzliche Serviceverträge mit Evotec abgeschlossen. Im November haben Boehringer Ingelheims Forschungszentren im deutschen Biberach und im kanadischen Laval Evotec zum Dienstleistungspartner für die Bereiche Assay-Entwicklung und Screening gemacht.

Die Partnerschaft Roche-Evotec: Auf Vertrauen gebaut

Die Zusammenarbeit zwischen Roche und Evotec begann im Jahr 2001. Der Schwerpunkt der gemeinsamen Aktivitäten lag zunächst im chemischen Bereich und konzentrierte sich auf die Synthese von Substanzbibliotheken. Dieser Vertrag wurde mehrfach erweitert. Roche ist mit Evotec bisher insgesamt neun unterschiedliche Programme eingegangen, darunter die medizinisch-chemische Optimierung von Wirkstoffkandidaten zur Unterstützung von Roche in der Krebsforschung, elektrophysiologische Untersuchungen von Nebenwirkungen bestimmter Substanzen an Ionenkanälen am Herzen und ein umfangreicher globaler Vertrag im Bereich medizinische Chemie. Wissenschaftler an sämtlichen Forschungsstandorten von Roche – in der Schweiz, Deutschland, den USA und Japan – erlangen direkten Zugriff auf die innovative, kreative und produktive Arbeit der Evotec-Wissenschaftler. Zwischen den beiden Partnern hat sich eine hervorragende Arbeitsbeziehung entwickelt. So hat Roche Evotec als Partner für Roches »Ambassador Partner Programm« ausgewählt und damit Evotecs wertvollen Beitrag und Know-how öffentlich anerkannt. Als Evotec in den letzten Jahren über ihr

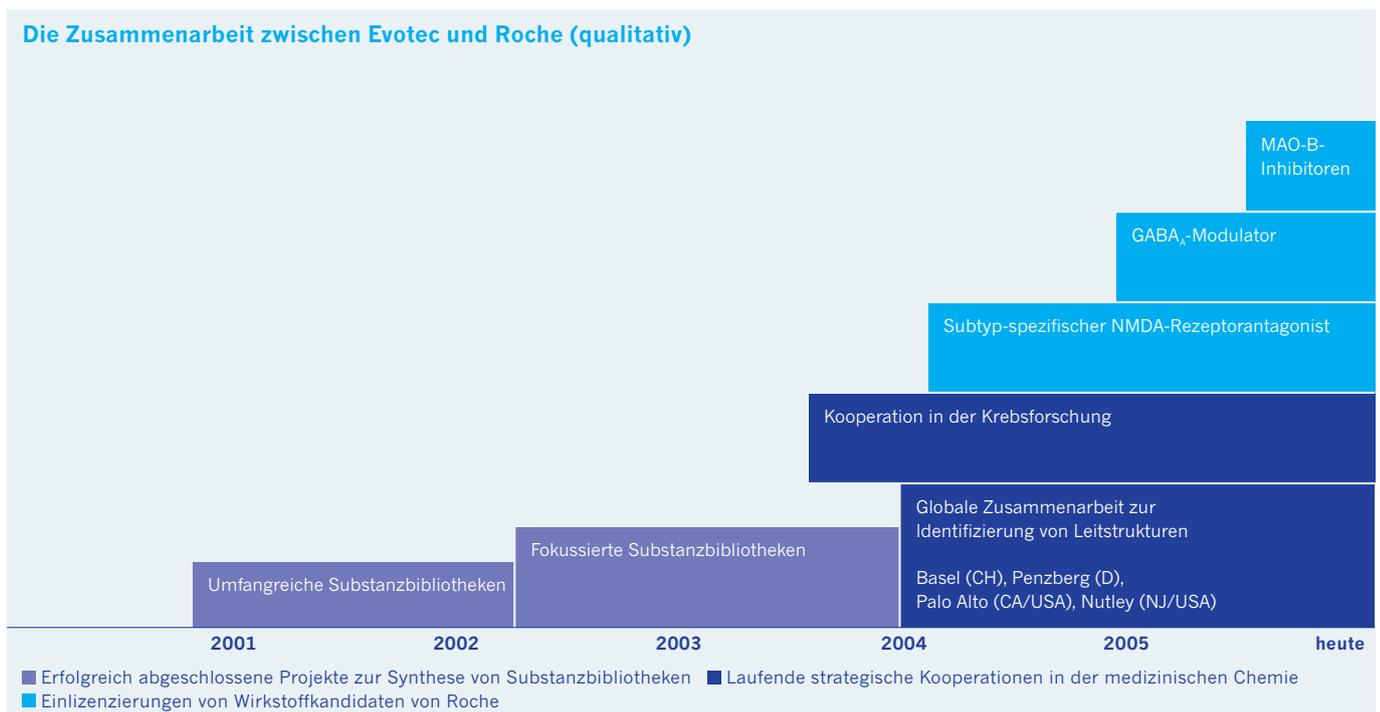
Roche

Schnell gewachsenes Kooperationsvolumen

Evotecs Leistungen bei der Durchführung qualitativ hochwertiger Forschungsarbeiten haben Roche überzeugt, drei viel versprechende ZNS-Programme an Evotecs Geschäftsbereich Pharmaceuticals Division (s. Seiten 6–15) auszulizenzieren.

Dienstleistungsgeschäft hinaus auch Expertise in der Entwicklung von Wirkstoffen zur Behandlung von Erkrankungen des zentralen Nervensystems (ZNS) ausbaute, half das aufgebaute Vertrauen auch bei der Einlizenzierung von drei viel versprechenden Entwicklungsprogrammen von Roche (s. Pharmaceuticals Division, Seiten 6–15). Und dies ist nur ein Beispiel für die Synergien zwischen den beiden Geschäftsbereichen von Evotec.

Die Zusammenarbeit zwischen Evotec und Roche (qualitativ)



Drei Substanzen in Produktion zur Vermarktung als Medikament

Fortschritte von Substanzen in der Entwicklung schafften wachsende Folgeaufträge im Jahr 2005 und sorgen für einen positiven Ausblick für Evotecs Dienstleistungen in der chemischen Entwicklung.

Umfassender Dienstleistungsvertrag mit Procter & Gamble Pharmaceuticals

Im Juni 2005 ist Evotec eine weit reichende, integrierte Partnerschaft mit Procter & Gamble Pharmaceuticals, Inc. (P&GP) eingegangen, die zahlreiche Bereiche der pharmazeutischen Wirkstoffforschung umfasst. Auf Basis mehrerer Serviceverträge erlangte P&GP Zugriff auf Evotecs umfassendes Know-how in der Forschung und präklinischen Entwicklung. Dies reicht von Dienstleistungen in Assay-Entwicklung über Screening bis hin zu medizinischer, computergestützter und Scale-up Chemie.



Herstellung von Wirkstoffen zur Vermarktung als Medikament sorgt für laufendes Produktionsgeschäft

Die Umsätze im Bereich der chemischen und pharmazeutischen Entwicklung stiegen im Jahr 2005 besonders stark an. Evotecs Biotechnologie- und Pharmakunden nehmen weiterhin die gesamte Bandbreite ihrer Entwicklungsleistungen in Anspruch – von der Synthese von Substanzen für präklinische Studien bis hin zur Herstellung im Markt zugelassener pharmazeutischer Wirkstoffe. Im Jahr 2005 war Evotec der Lieferant für mehrere zur Vermarktung vorgesehene Wirkstoffe. Das Unternehmen hat die Validierung des Verfahrens zur Herstellung von AnorMEDs Phase III-Substanz AMD3100 abgeschlossen und lieferte größere Mengen einer weiteren AnorMED-Substanz, AMD070, für die Anwendung in klinischen Studien. Weiterhin hat Evotec eng mit Point Therapeutics zusammengearbeitet, umfangreiche Mengen ihres Krebswirkstoffs Talabostat für den Einsatz in klinischen Studien an Point geliefert und mit der Prozessvalidierung für die Markteinführung von Talabostat begonnen. Mit einem langjährigen Biotechnologie-Partner in den USA wurde ein Herstellungsvertrag für eine kürzlich zugelassene Substanz unterzeichnet und im Verlauf des Jahres wurden bereits zahlreiche Chargen dieses Präparats produziert. All diese Aktivitäten sorgten für ein beständiges Produktionsgeschäft mit verbesserter Auslastung von Evotecs Pilotanlagen, und bekanntlich ist die Kapazitätsauslastung entscheidend für die Profitabilität in jedem Produktionsbereich.

Synergien nutzen: Integration des schnell wachsenden Geschäfts in der Arzneimittelformulierung

Evotecs Geschäft mit Arzneimittelformulierung im schottischen Glasgow hat seine Umsätze im Jahr 2005 annähernd verdoppelt und auch seine Margen deutlich gesteigert. Seit Übernahme aller noch ausstehenden Anteile von der Universität Strathclyde im September 2005 ist das Geschäft vollständig in die Marke Evotec integriert. Gleichzeitig wurde der Name von ProPharma Ltd in Evotec (Scotland) Ltd geändert. Das Unternehmen ist nun eine 100-prozentige Tochtergesellschaft von Evotec.

Mit dem dazu gewonnenen Know-how in der Entwicklung pharmazeutischer Arzneiformen und in der sterilen Herstellung pharmazeutischer Produkte – in kleinen Chargen zur Anwendung in klinischen Studien – kann Evotec nun ihren Kunden eine noch umfangreichere Palette an Dienstleistungen innerhalb der präklinischen und klinischen Wertschöpfungskette bieten.

Keine wesentliche Markterholung erwartet

Evotecs Services Division ist 2005 trotz der weiterhin schwierigen Marktlage wieder in die Wachstums- und operative Gewinnzone zurückgekehrt. In einem von der anhaltenden Schwäche des US-Dollars, langsamer Markterholung und Wettbewerb von Seiten der Niedriglohn-Länder geprägten Umfeld hat sich Evotec auf hochwertige und hoch qualitative Auftragsforschungsarbeit in engen Kundenbeziehungen konzentriert. Langjährige Partnerschaften wie die mit Roche und Boehringer Ingelheim sind ein Beweis für die Leistungsfähigkeit des Unternehmens. Das Servicegeschäft im Bereich Entwicklung entwickelt sich weiterhin viel versprechend und startet – dank langfristiger Projekte, die mittlerweile das Stadium der kommerziellen Herstellung erreicht haben – wie auch 2005 mit einem gut gefüllten Auftragsbuch ins neue Jahr. Auch das Geschäft mit Arzneimittelformulierung ist weiter stark.

Tools & Technologies (Evotec Technologies | ET)

Wachstumsmarkt Zellbiologie

Der Bereich der Zellbiologie ist für die Forschung nach neuartigen Medikamenten von großer Bedeutung. Technologien, die Wissenschaftlern ein besseres Verständnis über das Zusammenspiel von Molekülen innerhalb ihres natürlichen physiologischen Umfelds ermöglichen, sind von unschätzbarem Wert. Für diesen Wachstumsmarkt entwickelt Evotec Technologies innovative Systeme zur Bearbeitung und Abbildung von Zellen sowie Softwarelösungen.

Wie kommt es zur Regeneration von Nervenzellen?

Dies ist eine wesentliche Frage bei der Suche nach neuen Behandlungsmöglichkeiten für fatale Erkrankungen des zentralen Nervensystems, beispielsweise Lähmungen oder Schlaganfall. Dieses Neuron aus einer Nervenzellkultur gibt darüber Aufschluss. Mittels hoch auflösender Mikroskopie (High-Content-Screening) können Axone und deren Regeneration beobachtet werden. Axone sind Nervenzellenden, über die Nervenzellen miteinander kommunizieren.

- > **Steigerung der Opera™-Umsätze durch attraktive Weiterentwicklungen**
- > **Wachstum im Kunden-Support nach Übernahme des Zeiss uHTS-Geschäfts**
- > **Akademischer Markt gewinnt zunehmend an Bedeutung**

Engpässe in der Zellbiologie treiben den Bedarf an innovativen Technologien

Wissenschaftler widmen sich zunehmend der Untersuchung ganzheitlicher biologischer Systeme, innerhalb derer Prozesse natürlich ablaufen, insbesondere dem System ganzer Zellen. Dieses Forschungsfeld heißt Zellbiologie. Die hier benötigten Geräte und Technologien sind von zunehmender Komplexität. Sie erlauben Forschern die Handhabung und Manipulation einzelner Zellen – Primärzellen und Zelllinien – und die Erfassung und Analyse von Mechanismen innerhalb der Zellen. Darüber hinaus dienen sie der Prozessautomatisierung bei Handhabung und Analyse. Die zunehmende Nutzung von Primärzellen bei biologischen Funktionstests und verstärkte Aktivitäten in der Stammzellforschung machen innovative Lösungen zur Isolierung, Aufreinigung und Klassifizierung von Zellen notwendig. Zusätzlich müssen wachsende Datenmengen bearbeitet und analysiert werden.

Schon heute ist der Bereich der Zellbiologie-Technologien ein Multimilliardenmarkt mit einem jährlichen Wachstum von über 10%. Mit ihrem leistungsstarken Angebot (s. »Zielgerichtete Produktentwicklung«) hat sich Evotec Technologies (ET) zu einem führenden Anbieter von Geräten für die Handhabung und hoch auflösende Zellanalyse entwickelt.

Zielgerichtete Produktentwicklung

ET verfügt über ein wachsendes Netzwerk an langfristigen Kooperationen mit Kunden wie Pfizer und GlaxoSmithKline. Durch regen Erfahrungsaustausch mit solch bedeutenden Partnerunternehmen hat ET frühzeitig den wachsenden Trend hin zur Erforschung der Biologie der gesamten Zelle erkannt

und daraufhin ihre Technologien und Erfahrung in den Bereichen Detektion, Automatisierung, Software und Biologie hier eingesetzt, um den noch herrschenden Bedarf zu decken.

Mittlerweile ist ET ein weltweit führender Anbieter für hochwertige konfokale Analysegeräte und Ultra-Hochdurchsatz-Screening-Systeme (uHTS). ETs Kompetenz auf den Gebieten Detektion und Automatisierung verschaffte dem Unternehmen eine führende Position auf dem Gebiet der automatisierten Zellanalyse. Bereits heute liegt ETs Marktanteil im Segment des Bildanalyse-basierten uHTS bei über 50%.

Mit dem Opera™ hat das Unternehmen im Bereich hoch auflösender bildgebender Detektionsgeräte für zelluläre Assays eine führende Position eingenommen. Der Opera™ ist eine flexible Plattform, die bedeutend schneller ist als jedes andere System am Markt – dies jedoch bei unverändert hoher Auflösung. Eine erweiterte Version dieses Systems bietet zusätzliche Farben und Detektoren sowie eine Klimakammer für Untersuchungen an lebenden Zellen.

Die Integration von Opera™ und anderen Detektionssystemen in ETs Automatisierungsplattformen EVOscreen® und plate::explorer™ ermöglicht die bequeme, automatische Analyse biologischer Systeme mit höheren Durchsatzraten. Da hierbei immense Mengen an Bilddaten generiert werden, sind innovative Softwarelösungen nötig, die die Daten in aussagekräftige Resultate umsetzen können. ETs Antwort heißt: Acapella™. Die Acapella™-Datenanalyse-Plattform ist ein hoch flexibles und leistungsstarkes Datenverarbeitungsprogramm, das mit einer großen Bandbreite an biopharmazeutischen Anwendungen und Datenformaten kompatibel ist. Es kann schnell eine große Anzahl verschiedenster Informationen aus einem umfangreichen Datenbestand herausfiltern.

Der 30. Opera™ verkauft

Der Wachstumstrend für ETs Opera™-Geschäft bleibt stabil: Nach der Markteinführung der erweiterten Version des Zellanalyse-Geräts haben sich die Verkaufszahlen im vierten Quartal stark erhöht. Das 30. Exemplar wurde vor dem Jahresende 2005 verkauft.

ET-Portfolio: Generierung hoch auflösender Daten bei hoher Durchsatzleistung

Geräte zur Handhabung und Analyse von Zellen



Insight Cell

Kombination der Detektion einzelner Moleküle und der bildbasierten Analyse von Zellen



Opera™

Konfokal bildgebender Hochgeschwindigkeitsdetektor für die Analyse zellulärer Vorgänge



Elektra™

Laborgerät zur automatisierten Selektion und Gewinnung einzelner Zellen



plate::vision™

Ultraschnelles, multifunktionales Detektionsgerät

Automatisierungsplattformen erlauben Analyse bei hoher Durchsatzleistung



EVOscreen®

Integrierte Plattform für automatisiertes Ultra-Hochdurchsatz-Screening



plate::explorer™

Modulare, skalierbare Lösung für Hochleistungs-Automation

Neben dem Bereich der bildbasierten Zellanalyse expandiert ET auch in Wachstumsmärkte, die Fähigkeiten zur Zellmanipulation zusammen mit Einzelzell-Analyse voraussetzen. Dazu gehören die Klonierung von Säugerzellen, die Genexpressionsanalyse sowie die Stammzellforschung. Zu diesem Zweck wurde Elektra™ entwickelt – ein Gerät zur bildgestützten Zellselektion (Image Activated Cell Selection, IACS) und zur Isolierung einzelner Zellen. Erste Verkäufe dieses Geräts und seiner halbautomatisierten Version Cytocon™ demonstrieren bereits jetzt das Potenzial dieser Technologie.

Umfassende Lösungen durch Netzwerke

ET erweitert ständig ihr Netzwerk durch neue Entwicklungskooperationen, Co-Marketing- und Lizenzvereinbarungen. Im Zuge der wachsenden Bedeutung der Zellbiologie werden in diesem Markt isolierte Entwicklungsanstrengungen einzelner Gerätehersteller zunehmend durch unternehmensübergreifende Strategien zum Aufbau durchgängiger, automatisierter Prozesse der schnellen Zellanalyse ersetzt.

Anfang 2006 (nach Ende der Berichtsperiode) verkündete ET die Erweiterung ihres Anwendungsportfolios für den Opera™ durch einen Lizenzvertrag mit Cellomics um spezifische Klassen hoch auflösender Screening-Assays wie z.B. Translokations-Assays sowie Assays zur Charakterisierung zellulärer Toxizität und Rezeptorinternalisierung. Auf Basis einer Vereinbarung mit BiImage A/S konnte das Portfolio um Technologien für Redistributions-Assays erweitert werden. ET hat zudem einen Lizenzvertrag mit CSIRO geschlossen, um CSIROs Software für die automatisierte Bildanalyse von Neuronen und quantitative Verfolgung von Neuritbildungen in ETs Analysesoftware Acapella™ zu integrieren. Im September 2005 kündigten ET and Genedata die gemeinsame Vermarktung von ETs Acapella™ und automatisierten Screening-Plattformen, EVOscreen® und plate::explorer™, zusammen mit der Software Genedata Screener® von Genedata an. Damit wollen beide Unternehmen ihren Kunden eine durchgängige Lösung für die Durchführung hoch präziser bildgebender Analysen und kinetischer Messungen anbieten – mit dem Ziel, z.B. verlässliche Aussagen zu pharmakologischen Eigenschaften bereits in frühen Entwicklungsstadien eines Medikaments zu ermöglichen.

Vor zwei Jahren war ET noch in starkem Maße von wenigen Großkunden abhängig, besonders von Pfizer, Novartis und GSK. Im Jahr 2003 machten diese Kunden 80% von ETs Umsatz aus. ETs Strategie war es deshalb, diese Abhängigkeit durch Entwicklung hoch auflösender Analyse- und Zellbiologie-

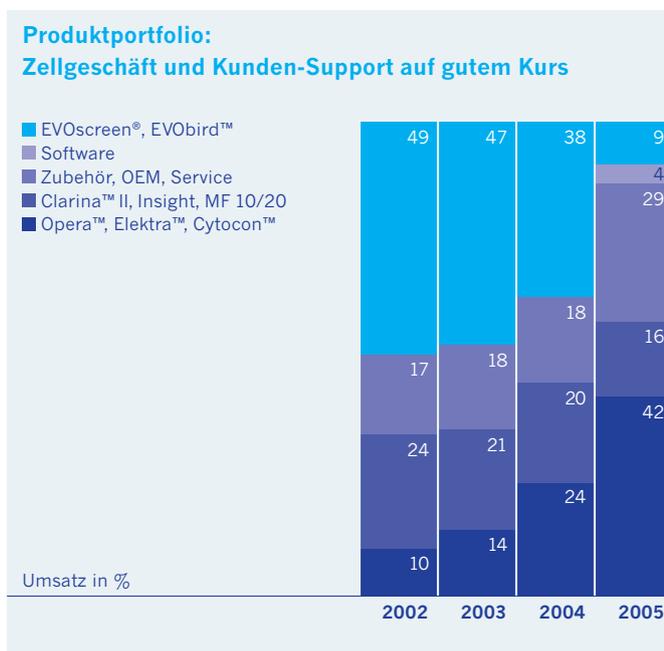
Geräte für neue Kundensegmente zu verringern. Gleichzeitig erweiterte ET ihre Serviceverträge durch Betreuung installierter Systeme bei Bestandskunden. Der Dreijahresvertrag über

Gerätebereitstellung, Technologieentwicklung und Produktoptimierung mit Pfizer wurde erfolgreich erfüllt und alle seine Meilensteine erreicht. Pfizer und ET haben nun einen globalen Service- und Wartungsvertrag unterzeichnet, der sämtliche ET-Geräte an allen Pfizer-Standorten abdeckt. Im Jahr 2005 wuchs der Umsatz, der nicht mit Pfizer, Novartis oder GSK (EVOscreen®-Konsortium) generiert wurde, um 27 % und macht nun 74 % von ETs Umsatz aus. Hierbei spielten die folgenden Entwicklungen eine wichtige Rolle:



Zeiss uHTS-Geschäft schafft Synergien

Im Mai 2005 gab ET die Übernahme des uHTS-Geschäfts der Firma Carl Zeiss Jena bekannt. Hiermit erwarb ET die Exklusivrechte zur Herstellung und Vermarktung des gesamten uHTS-Produktportfolios von Zeiss, einschließlich des plate::vision™-Detektors und des plate::explorer™-uHTS-Systems. Zusätzlich übernahm ET die Serviceverantwortung für die installierte Basis dieser Zeiss-Geräte. Dazu gehören auch zehn uHTS-Systeme, die bei führenden Pharmaunternehmen im Einsatz sind. Diese Akquisition verhalf ET, in langfristige Servicebeziehungen mit weiteren Top 10-Pharmaunternehmen einzutreten.



Zahl akademischer Partner steigt

ETs Kundenbasis im Pharma- und Biotechnologiebereich erstreckt sich über einen guten Teil dieser Branche. Zusätzlich widmen sich auch akademische Forschungseinrichtungen vermehrt der Wirkstoffforschung und werden immer wichtigere Kunden. Insbesondere vier Aspekte sind hinsichtlich dieses innovativen akademischen Markts besonders bemerkenswert:

- > akademische Institutionen arbeiten in Netzwerken, wodurch die Verbreitung ausgewählter Technologien gefördert wird
 - > sie haben einen starken Fokus auf zelluläre Anwendungen
 - > im Vergleich zur Pharmaindustrie ist das Spektrum zellulärer Anwendungen wesentlich breiter
 - > über die Suche nach Wirkstoffkandidaten hinaus haben akademische Forscher ein ausgeprägtes Interesse daran, unterschiedlichste Substanzen zu identifizieren, mit denen die Systeme, die sie erforschen, reguliert werden können.
- All diese Punkte bringen eins gemeinsam: einen großen Bedarf an Automatisierungs- und Datenanalyselösungen, beides Bereiche, in denen ET eine besondere Expertise hat.

Finanzdaten

Starkes Geschäft in der Zellbiologie

Evotec Technologies (ET) erzielte 2005 einen Umsatz von 17,0 Mio. €. Die Markteinführung der neuen Opera™-Generation hat erwartungsgemäß zu einer deutlichen Steigerung an Bestellungen geführt – von Pharma- und Biotechnologieunternehmen, aber auch von akademischen Forschungseinrichtungen weltweit. Die Verkäufe fanden vornehmlich im zweiten Halbjahr 2005 statt und ganz besonders im vierten Quartal, in dem der Umsatz 7,3 Mio. € betrug. Jedoch konnten diese Umsätze wie erwartet nicht die Zahlen des vierten Quartals 2004 erreichen, in dem der Verkauf eines EVOscreen®-Systems einen überdurchschnittlichen Beitrag geleistet hatte.

Abläufe optimieren

ETs Ausgaben für Forschung und Entwicklung sind im Jahr 2005 gegenüber dem Vorjahr erwartungsgemäß gesunken, und zwar um 16 % auf 5,2 Mio. €. Dies spiegelt den aktuellen Entwicklungsstand der Opera™- und Elektra™-Plattformen wider, aufgrund dessen einige Entwicklungen von Software-Upgrades gemäß IFRS aktiviert wurden (0,7 Mio. €). Die F&E-Aktivitäten konzentrierten sich im Jahr 2005 auf die weitere Verbesserung und Anwendungsentwicklung für die beiden Kernprodukte von ET in der Zellbiologie. Für die Opera™-Plattform hat ET weitere Anregungsquellen und Detektoren hinzugefügt, eine neue Software entwickelt, die die Integration des Laborgeräts in eigene und fremde Automatisierungslösungen ermöglicht, und schließlich eine integrierte Klimakammer für die Untersuchung an lebenden Zellen unter physiologischen Bedingungen eingerichtet. Auch Elektra™ wurde um neue Applikationen erweitert, um somit den spezifischen Anforderungen der modernen Stammzellforschung Rechnung zu tragen. Darüber hinaus schloss ET das gemeinsam mit Pfizer konzipierte Programm zur Leistungsoptimierung für EVOscreen® erfolgreich ab.

Die Vertriebs- und Verwaltungskosten stiegen hauptsächlich aufgrund weiterer Investitionen zur Stärkung der internationalen Marktpräsenz um 28 % auf 4,8 Mio. €. Das operative Ergebnis vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte ging vor allem aufgrund von Restrukturierungskosten auf –2,4 Mio. € zurück. ET beschloss, den Standort Düsseldorf zu schließen und die wichtigsten der dortigen Aktivitäten nach Hamburg zu verlagern. Dies führt zu einer Vereinfachung der Geschäftsabläufe bei gleichzeitig verbessertem Angebot, vor allem durch engere Verzahnung der Entwicklung von Testsystemanwendungen mit der von Technologien und Software.

Akademischer Markt stimuliert Wachstum

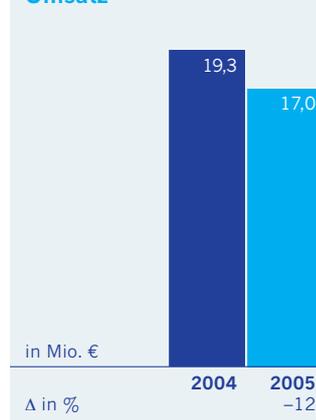
Im Jahr 2005 verzeichnete ET wachsendes Interesse und steigende Aufträge von Seiten akademischer Forschungseinrichtungen aus allen Teilen der Welt. ET erwartet, dass dieser Trend sich auch 2006 fortsetzen wird. Anfang dieses Jahres erhielt ET einen umfangreichen Auftrag von dem Genomforschungsinstitut der University of Cincinnati. Mit der Integration des Geräteportfolios von Zeiss hat ET ihr Angebot noch besser den Automatisierungsbedürfnissen des akademischen Markts anpassen können. Die modulare Architektur dieser Geräte liefert angemessene Lösungen zur voll automatisierten Analyse von Zell-Assays. Zusätzlich geht ET davon aus, dass die US-amerikanischen Aktivitäten im Bereich Stammzellforschung die Nachfrage an ET-Geräten weiter erhöhen sollten.

Die wichtigsten Kennzahlen Tools & Technologies

		2004	2005
Umsatz	T€	19.315	17.003
– davon mit Drittunternehmen	T€	17.683	15.670
Bruttomarge	%	51,0	50,4
F&E-Ausgaben	T€	6.164	5.175
Vertriebs- und Verwaltungskosten	T€	3.788	4.832
Restrukturierungskosten	T€	0	917
Operatives Ergebnis bereinigt ¹⁾	T€	–98	–2.362
Operatives Ergebnis	T€	–961	–3.638
– davon Abschreibungen auf Sach-			
anlagen und Umlaufvermögen	T€	843	1.819
Mitarbeiter (31.12.) ohne Overhead)		91	92

¹⁾ um Abschreibungen auf immat. Vermögenswerte und Wertberichtigung

Umsatz



Statusbericht 2005

Inhalt

(Nummerierung nach Deutschem Rechnungslegungsstandard)

- 32 Geschäfts- und Rahmenbedingungen (1)
- 32 Ertragslage (2)
- 36 Finanzlage (3)
- 38 Vermögenslage (4)
- 40 Personal
- 41 Risikobericht (6)
- 44 Nachtragsbericht (5)

Finanzdaten

(Zahlen gemäß IFRS)

Geschäfts- und Rahmenbedingungen (1) Marktlage weiterhin angespannt

Evotec ist unter anderem in der Auftragsforschung tätig, in einem aktuell schwierigen Marktumfeld. Von dem Mangel an Finanzierung früher Forschungsprojekte in der Biotechnologie-Industrie ist auch der Markt für ausgelagerte Wirkstoffforschung noch immer betroffen. Investoren drängen ihre Portfoliounternehmen dazu, ihr Hauptaugenmerk auf Produkte in einem fortgeschrittenen Entwicklungsstadium zu legen, um wertschöpfende Erfolge schneller realisieren zu können. Deswegen floss ein Großteil der verfügbaren Gelder in die klinische Entwicklung. Dies kam Evotecs Dienstleistungen in der chemischen und pharmazeutischen Entwicklung zugute: Im Jahr 2005 verzeichnete der Bereich starke Zuwachsraten. Auch Kunden aus der Pharmaindustrie entwickelten vorrangig marktnahe, klinische Kandidaten weiter, um das Unternehmenswachstum durch Markteinführung neuer Medikamente aufrecht zu erhalten. Um die Anzahl neuer Wirkstoffe in der Pipeline zu vergrößern, verstärken diese Firmen gleichzeitig ihre Aktivitäten zur Einlizenzierung präklinischer und klinischer Kandidaten.

Im Jahr 2005 hat Evotec damit begonnen, im Bereich ZNS eine eigene klinische Wirkstoff-Pipeline aufzubauen. Evotec beabsichtigt, diese Wirkstoffe vor oder während der klinischen Entwicklungsphase III in Partnerschaften mit Pharmaunternehmen einzubringen. Dank ihrer engen Geschäftsbeziehung zu Roche konnte Evotec drei viel versprechende klinische Produkte von Roche einlizenzieren – zwei potenziell für die Alzheimer'sche Erkrankung und eins zur Behandlung von Schlafstörungen. Die steigenden F&E-Kosten in der Pharmaceuticals Division des Unternehmens spiegeln die Ausgaben für die Durchführung der entsprechenden klinischen Studien wider.

Ertragslage (2)

Eine ausführliche Darstellung der Ergebnisse der einzelnen Geschäftssegmente einschließlich der Beschreibung ihrer jeweiligen Produkte und Dienstleistungen, Marktsituation und Wettbewerbsvorteile sowie ihrer Aktivitäten im Bereich Forschung und Entwicklung finden sich auf den Seiten 6 bis 30. Es ist zu beachten, dass die Definition der Segmente im Frühjahr 2005 in Folge der Übernahme von Evotec Neurosciences (ENS) und der damit zunehmenden Entwicklung eigener Wirk-

stoffkandidaten verändert wurde. Die neue Segmentstruktur betrifft die Services Division (vorher Discovery and Development Services) und die Pharmaceuticals Division (vorher: Discovery Programs Division). Das Segment Tools & Technologies (Evotec Technologies) bleibt unverändert. Neu ist vor allem, dass die internen Beiträge zu eigenen Entwicklungsprogrammen nicht weiter als Service-Umsätze ausgewiesen werden. Die ausführlichen Gewinn- und Verlustrechnungen in den jeweiligen Segmentberichten berücksichtigen dies. Die Zahlen aus dem Jahr 2004 wurden entsprechend angepasst.

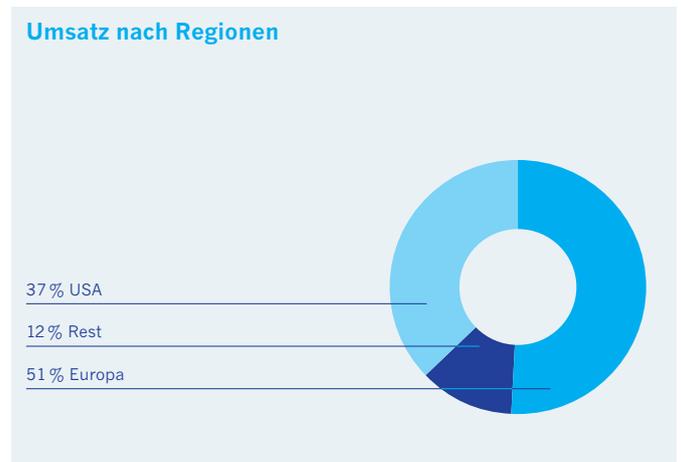
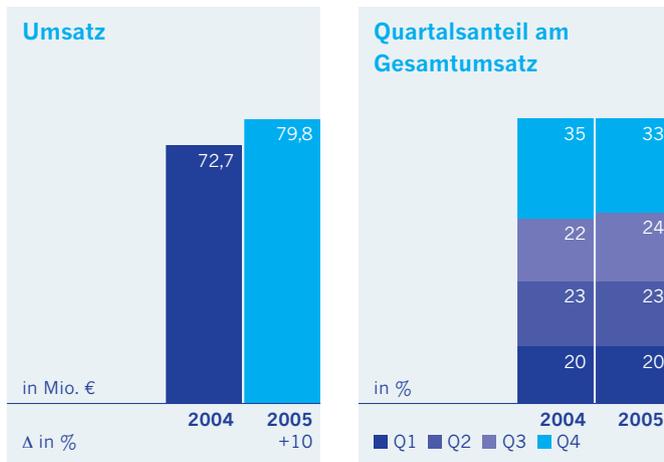
Umsatz: Solide Umsatzsteigerung

Der Gesamtumsatz der Evotec-Gruppe stieg um 10% auf 79,8 Mio. € (2004: 72,7 Mio. €). Das organische Wachstum, d. h. ohne Berücksichtigung des zusätzlichen Beitrags aus der Konsolidierung von ENS, betrug 7%. Der Umsatz ist im Vergleich zum Vorjahr in jedem Quartal gewachsen. Auch in diesem Jahr unterlagen die Umsatzzahlen saisonalen Schwankungen, wobei das vierte Quartal besonders stark war (33% des Jahresumsatzes; 2004: 35%). Wechselkurseffekte spielten auch im Jahr 2005 wieder eine Rolle, besonders der US-Dollar zeigte sich volatil. Obwohl über das Gesamtjahr gesehen der durchschnittliche Wechselkurs zwischen Euro und Dollar mit 1,00 € zu 1,24 \$ auf dem gleichen Niveau wie 2004 blieb, trugen unterjährige Wechselkursschwankungen 0,4%-Punkte zum ausgewiesenen Umsatzwachstum bei.

Umsatz 2005

+10%

Der Umsatz ist im Vergleich zum Vorjahr in jedem Quartal gewachsen, wobei das vierte Quartal wieder besonders stark war. Das Wachstum resultiert im Wesentlichen aus einem Umsatzzuwachs um 12% in der Services Division, wo die Nachfrage nach Serviceleistungen in der chemischen und pharmazeutischen Entwicklung besonders stark war.



Der Umsatz der Services Division hat sich – nach dem Rückgang im Jahr 2004 – während des Jahres 2005 durchgängig verbessert und lag im Jahresdurchschnitt 12% höher als 2004. Dies ist besonders erfreulich angesichts der nach wie vor angespannten Marktlage im Bereich der Auftragsforschung und der anhaltenden relativen Schwäche des US-Dollars gegenüber dem Euro und dem britischen Pfund, in deren Währungsräumen Evotec ihr operatives Geschäft durchführt. Besonders hoch war 2005 die Nachfrage nach den Servicebereichen chemische und pharmazeutische Entwicklung.

Die Tools & Technologies Division (Evotec Technologies) beendete das Jahr mit einem starken vierten Quartal. Die Umsätze lagen aber dennoch unter denen des vierten Quartals 2004, in dem die Auslieferung eines EVOscreen®-Systems für überdurchschnittlich gute Zahlen gesorgt hatte. Die Umsätze mit Drittunternehmen lagen 2005 insgesamt 11% unter denen des Jahres 2004. Bemerkenswert ist aber, dass Evotec Technologies den Wandel von einem Lieferanten hauptsächlich größerer Screening-Geräte (EVOscreen®) für eine begrenzte Kundengruppe hin zu einem breiter aufgestellten Lieferanten hochwertiger Laborgeräte für die Analyse und Handhabung von Zellen (z. B. Opera™ und Elektra™) erfolgreich gemeistert hat.

Die Pharmaceuticals Division zielt auf eine eher mittel- bis langfristige Wertschöpfung durch den Abschluss von Partnerschaften für ihre internen Forschungsprogramme. Dennoch konnte auch dieser Geschäftsbereich 2005 seine Umsätze steigern, auf 3,2 Mio. € (2004: 0,9 Mio. €). Sie resultieren aus der Zusammenarbeit mit Takeda, die seit der Konsolidierung von ENS im Mai 2005 wieder im Jahresabschluss der Gruppe ausgewiesen ist. Dies war 2004 nur im ersten Quartal der

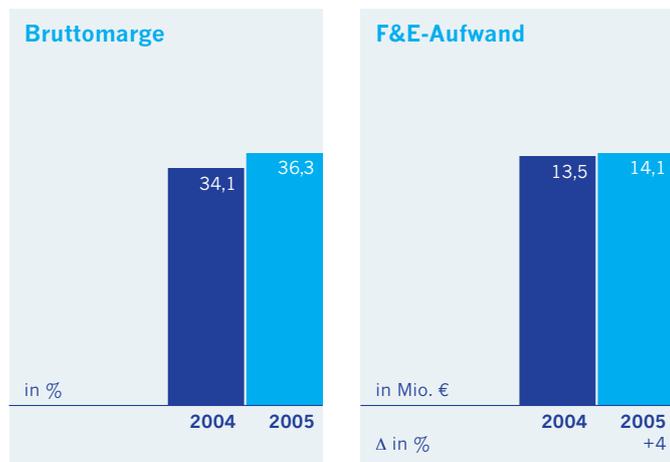
Fall, d. h. bis zu dem Zeitpunkt, als Evotec zwischenzeitlich die Mehrheitsbeteiligung an ENS an Venture-Kapitalgeber abgegeben hatte.

Die Konzernumsätze wurden mit Kunden in allen Teilen der Welt erzielt. Europa ist nach wie vor der wichtigste Markt mit 51% des Gesamtumsatzes (2004: 46%), gefolgt von den USA mit 37% (2004: 42%).

Bruttomarge: Kostenkontrolle und Effizienzsteigerung verbessern Marge

Die Bruttomarge der Evotec-Gruppe betrug 2005 36,3% (2004: 34,1%); die Herstellkosten der Produktverkäufe beliefen sich auf 50,8 Mio. € (2004: 47,9 Mio. €). Diese Verbesserung ist das Ergebnis eines in allen Geschäftsbereichen durchgeführten Programms zur Kostenkontrolle und Effizienzsteigerung sowie einer Veränderung der Nachfragesituation, die zu einer günstigeren Umsatzzusammensetzung geführt hat. In der Services Division haben die stark verbesserte Auslastung der Pilotanlage und die weiterhin sehr gute Geschäftsentwicklung in der Arzneimittelformulierung die Margen positiv beeinflusst. In der Pharmaceuticals Division hat das Erreichen des Takeda-Meilensteins entscheidend zum Erfolg beigetragen.

Im Zuge der Effizienzsteigerungsprogramme wurden die Mitarbeiterzahlen im Servicegeschäft gezielt reduziert, um das Profil der Belegschaft der Nachfragesituation anzupassen und



Kapazitäten noch stärker auf Kundenprogramme zu konzentrieren. Mit gleicher Zielsetzung gab Evotec Technologies die Schließung seines Standorts Düsseldorf bekannt.

Die anhaltende Schwäche des US-Dollars im Wettbewerb mit in den USA ansässigen Firmen wirkt sich nach wie vor auf die Preise und die Bruttomarge des Unternehmens aus. Der durchschnittliche Wechselkurs des Dollars lag 2005 auf gleicher Höhe wie 2004. Dadurch fiel der Währungseinfluss im Jahresvergleich nur gering aus. Insgesamt trugen Wechselkurseffekte 0,6%-Punkte zur Margenverbesserung bei.

Aufwendungen für Forschung und Entwicklung: Starker Fokus auf eigene Programme

Die Forschungs- und Entwicklungs-(F&E)-Aufwendungen betrugen 2005 insgesamt 14,1 Mio. € und sind damit gegenüber 2004 nur leicht angestiegen (2004: 13,5 Mio. €). Der Grund hierfür liegt darin, dass in der Pharmaceuticals Division die F&E-Aufwendungen für interne Projekte zwar gestiegen, die Ausgaben für die Weiterentwicklung der Forschungsplattform und Technologien jedoch gesunken sind, und zwar sowohl im Bereich Services (-52%) als auch bei Evotec Technologies (-16%). In den ersten beiden Quartalen 2005 konnte die Evotec-Gruppe daher gegenüber der Vergleichsperiode des Vorjahres erhebliche Kostenersparnisse erzielen. Nach der Übernahme von Evotec Neurosciences (ENS) im Mai 2005 und dem anschließend beschleunigten Ausbau interner

Forschungsprogramme mit dem Schwerpunkt auf eigene pharmazeutische Wirkstoffentwicklung sind die F&E-Aufwendungen wieder planmäßig angestiegen, so dass F&E-Aufwendungen in Höhe von 5,1 Mio. € im vierten Quartal 2005 3,8 Mio. € aus dem vierten Quartal 2004 gegenüberstehen.

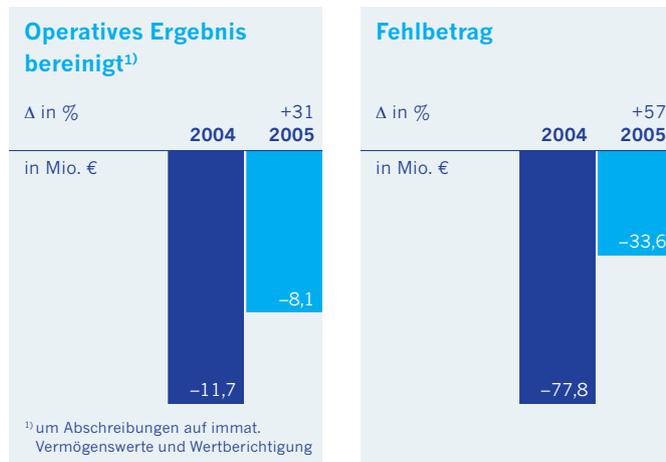
Vertriebs- und Verwaltungskosten: Effizienzsteigerung durch ENS-Übernahme verdeckt

Die Vertriebs- und Verwaltungskosten lagen 2005 mit 19,9 Mio. € nur leicht über Vorjahresniveau (2004: 19,4 Mio. €), und dies trotz höherer Umsätze und obwohl 2005 die Vertriebs- und Verwaltungskosten von ENS für zusätzliche vier Monate konsolidiert wurden und höhere Aufwendungen aus Aktienoptionsplänen sowie außerplanmäßige Beratungskosten angefallen sind. Diese Effekte haben die eigentlichen Kosteneinsparungen im Bereich der die Geschäfte unterstützenden Servicefunktionen überkompensiert.

Operatives Ergebnis: Deutliche Verbesserung; Ergebnis der Services Division vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte positiv

Der operative Verlust der Evotec-Gruppe ist deutlich gesunken, nämlich von 85,6 Mio. € im Jahr 2004 auf 35,7 Mio. € im Jahr 2005. Diese Zahlen beinhalten für beide Jahre Wertberichtigungen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 73,9 Mio. € im Jahr 2004 und 27,6 Mio. € im Jahr 2005 (weitere Erläuterungen auf Seite 39). Ohne diese Positionen ist der operative Verlust auf 8,1 Mio. € (2004: 11,7 Mio. €) zurückgegangen, in Einklang mit dem verbesserten Rohertrag.

Sonstige betriebliche Aufwendungen für geplant ungenutzte Kapazitäten in der Services Division gingen auf 2,2 Mio. € (2004: 3,6 Mio. €) zurück. Durch Umsatzsteigerung, Kostenreduzierung und Effizienzsteigerung erreichte die Services Division vor Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte ein positives operatives Ergebnis von 1,5 Mio. €.



Evotec Technologies beendete das Jahr mit einem operativen Verlust vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte von 2,4 Mio. €. Darin sind Aufwendungen für Restrukturierungsmaßnahmen hinsichtlich der Schließung des Standorts Düsseldorf in Höhe von 0,9 Mio. € enthalten. Der Großteil des operativen Verlusts der Evotec-Gruppe – sowohl vor als auch nach Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte – resultiert demnach aus der Pharmaceuticals Division, in die das Unternehmen im Rahmen seiner eigenen Forschungsprogramme gezielt investiert.

Fehlbetrag: Verbessertes operatives Ergebnis, geringere Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte

Der Fehlbetrag liegt mit 33,6 Mio. € deutlich unter dem des Vorjahres (2004: 77,8 Mio. €). Der hohe Fehlbetrag 2004 war hauptsächlich das Ergebnis erheblicher Wertberichtigungen auf Firmenwert und Sachanlagen. Im Jahr 2005 erfolgte lediglich eine geringere Wertberichtigung, die im Wesentlichen auf die Übernahme von Evotec Neurosciences (ENS) zurückzuführen ist. Der Übergang zur Bilanzierung nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) führte zu deutlichen Veränderungen in der Methodik zur Bestimmung der Wertberichtigung. Diese Veränderungen werden im Anhang zum Jahresabschluss, Punkt (2), erläutert. Sie haben

dazu geführt, dass die Wertberichtigung aus dem Jahr 2004 nach IFRS niedriger ist als gemäß der zuvor berichteten Zahlen nach US-GAAP (s. Seite 39). Andere Faktoren, die sich jenseits des operativen Ergebnisses auf den Fehlbetrag ausgewirkt haben, sind unter anderem Wechselkursverluste für das Jahr 2005 in Höhe von 0,7 Mio. € (2004: +0,9 Mio. €), die aus Geschäften zur Absicherung des budgetierten US-Dollar-Wechselkurses resultierten. Diese haben sich zu bestimmten Zeitpunkten im Jahr aufgrund der zwar freundlichen, aber volatilen Entwicklung an den Devisenmärkten negativ ausgewirkt. F&E-Investitionen in Evotecs gemeinsam mit DeveloGen durchgeführtes Forschungsprogramm im Bereich Stoffwechselerkrankungen und in ENS (vor deren Übernahme) wurden als anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen ebenfalls als nichtbetriebliche Aufwendungen ausgewiesen. Sie beliefen sich insgesamt auf 2,6 Mio. € (2004: 3,5 Mio. €). Keine dieser beiden Investitionen wird ab 2006 mehr als nichtbetriebliche Aufwendung ausgewiesen, da auch die Joint-Venture-Struktur inzwischen aufgelöst wurde (s. Seite 44). Die latenten Steuergutschriften sanken 2005 auf 4,7 Mio. € (2004: 9,7 Mio. €) aufgrund geringerer planmäßiger Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und geringerer Sonderabschreibungen auf Investitionen. Ohne die Wertberichtigungen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte betrug der Fehlbetrag 6,0 Mio. € (2004: 3,9 Mio. €). Bereinigt um den latenten Steuereffekt verbessert sich der Fehlbetrag dagegen um 21 %, und das trotz zunehmender Ausgaben für interne F&E-Programme der Pharmaceuticals Division seit der Integration von ENS.

Der Fehlbetrag pro Aktie von Evotec betrug 0,65 € (2004: 2,12 €). Nach Ausgabe neuer Aktien infolge der Übernahme von ENS im Mai und der Barkapitalerhöhung im Juni 2005 erhöhte sich die gewichtete, durchschnittliche Aktienanzahl, die der Ermittlung des unverwässerten Ergebnisses pro Aktie (EPS) 2005 zugrunde liegt, um 15.357.573 Aktien auf 51.987.921.

EBITDA

Das Ergebnis der Evotec-Gruppe vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Wertberichtigung (EBITDA) betrug 2005 –1,7 Mio. € (2004: –2,9 Mio. €). Diese Verbesserung ist das Ergebnis der Kostensenkungen und der Leistungssteigerung in der Services Division.

EBITDA-Berechnung		
T€	2004	2005
Jahresfehlbetrag	–77.812	–33.583
– Zinserträge	451	856
+ Zinsaufwendungen	847	729
– Steuererträge	9.777	4.513
+ Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	10.074	9.733
+ Wertberichtigung	63.851	17.835
+ Abschreibungen auf Sachanlagen und Umlaufvermögen	10.336	8.956
= EBITDA	–2.932	–1.699

Finanzlage (3)

Cashflow:

Positiver operativer Cashflow

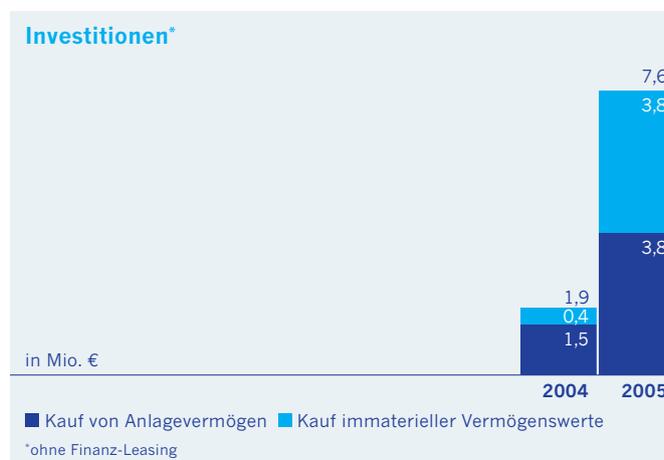
Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit betrug 2005 1,9 Mio. € (2004: –3,9 Mio. €). Zu dieser positiven Entwicklung haben mehrere Faktoren beigetragen, darunter das verbesserte operative Ergebnis und ein im Vergleich zum Vorjahresende um 2,1 Mio. € verringerter Forderungsbestand.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit war 2005 mit 9,0 Mio. € positiv. Dazu hat der Nettomittelzufluss von 19,2 Mio. € aus der Übernahme von Evotec Neurosciences beigetragen, der den Mittelabfluss durch Investitionstätigkeiten in Höhe von 10,3 Mio. € mehr als ausgeglichen hat. Die Kosten für den Erwerb von Forschungsausrüstung (Sachanlagen) betragen 3,8 Mio. €. Die hierin enthaltene größte Einzelposition war der Kapazitätsausbau und die Einrichtung von Reinräumen an dem Standort Glasgow (Schottland). Im September 2005 hat Evotec dort eine weitere Investition getätigt, und zwar den Kauf der letzten ausstehenden Minderheitsanteile an der Gesellschaft, die sich im Eigentum der University of Strathclyde befanden. Sie ist jetzt eine 100%ige Tochtergesellschaft von Evotec (UK) Ltd. Andere Investitionen beinhalteten die Aufwendungen für unser Joint Venture mit DeveloGen und andere

aktivierte Entwicklungsleistungen sowie von Evotec Technologies gekaufte immaterielle Vermögenswerte, insbesondere das Zeiss uHTS-Geschäft und eine Lizenz von Cellomics.

Der Netto-Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit stieg auf 26,3 Mio. € (2004: 5,2 Mio. €). Der Zufluss resultiert hauptsächlich aus der Barkapitalerhöhung des Unternehmens im Juni 2005, die Evotec liquide Mittel in Höhe von 28,4 Mio. € einbrachte. Diesen Einnahmen standen Netto-Rückzahlungen von Bankkrediten in Höhe von 2,2 Mio. € gegenüber. Evotec beabsichtigt derzeit, diese Barmittel vor allem zur Finanzierung der klinischen Entwicklung von Wirkstoffkandidaten innerhalb der Pharmaceuticals Division zu verwenden, bis Erlöse aus Partnerschaften oder Auslizenzierungen die Kosten für deren weitere Entwicklung decken.

Verkürzte Cashflow-Rechnung		
T€	2004	2005
Nettomittelzu- -abfluss		
– aus der laufenden Geschäftstätigkeit	–3.859	1.910
– aus Investitionen	–4.964	8.980
– aus der Finanzierungstätigkeit	5.199	26.251
Nettoveränderung der Liquidität	–3.624	37.141
Fremdwährungsdifferenz	138	1.102
Liquidität		
– am Anfang des Jahres	18.763	15.277
– am Ende des Jahres	15.277	53.520





Liquidität und Sicherungsgeschäfte: Niedrig-Risiko-Strategie für Barvermögen und Fremdwährungen

Der Bestand an liquiden Mitteln innerhalb der Evotec-Gruppe betrug am Jahresende 2005 53,5 Mio. €. 63% der liquiden Geldanlagen haben eine Laufzeit von weniger als drei Monaten. Unserer Investment Policy entsprechend werden Investitionen nur in solche Finanzprodukte oder mit solchen Finanzinstituten getätigt, die mindestens ein A-Rating (gemäß Standard & Poor Skala) oder ein besseres haben. Die Liquidität in britischen Pfund betrug 7,0 Mio. € und der verbleibende Großteil (46,5 Mio. €) wurde in Euro gehalten. Evotec erwirtschaftet einen großen Teil des Umsatzes mit US-amerikanischen Kunden in US-Dollar, hat aber einen großen Anteil ihrer Kostenbasis am Standort in Großbritannien (in britischen Pfund). Das Unternehmen nutzt deshalb Finanzsicherungsinstrumente, um die Risiken durch Wechselkursschwankungen des US-Dollar insbesondere gegenüber dem britischen Pfund zu reduzieren und setzt dabei Devisentermingeschäfte und Optionen ein. Gemäß interner Unternehmensrichtlinien tätigt Evotec keinerlei spekulative Geschäfte, sondern versucht lediglich, das durch Geschäftsaktivitäten entstehende Währungsrisiko zu reduzieren.

Der Wechselkursgewinn oder -verlust, der im Konzernabschluss ausgewiesen ist, resultiert aus Transaktionen in einer am jeweiligen Standort nicht-lokalen Währung, dem nominalen Wert von Fremdwährungsinstrumenten am Bilanzstichtag relativ zum Vorjahr sowie deren Marktwertanpassungen. Der Wechselkursverlust 2005 beinhaltet eine solche Marktwert-

anpassung in Höhe von -0,3 Mio. € (2004: +0,3 Mio. €). Der nominale Wert derartiger Instrumente betrug am 31. Dezember 2005 10,0 Mio. \$ (2004: 10,5 Mio. \$).

Evotec bedient sich langfristiger Bankkredite und Investitionsfinanzierung vornehmlich in der Services Division; im Bereich Evotec Technologies wurden Finanzierungen für neue Investitionen nur in geringem Umfang getätigt. Die Summe aller Kredite – einschließlich ihrer kurzfristigen Anteile – hat sich mit 13,3 Mio. € (2004: 13,7 Mio. €) gegenüber dem Vorjahr leicht reduziert, da Tilgungen nicht in voller Höhe durch neue Investitionsfinanzierungen ausgeglichen wurden. Der Anteil der Kredite in britischen Pfund betrug 3,2 Mio. € und der in Euro 10,1 Mio. €.

Cash 2005

53,5 Mio. €

Zum Jahresende 2005 hatte Evotec einen hohen Bestand an liquiden Mitteln. Der Liquiditätsanstieg gegenüber 2004 resultiert im Wesentlichen aus der Übernahme von ENS im Mai und Evotecs Kapitalerhöhung im Juni 2005. Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit war zudem positiv.

Vermögenslage (4)

Kapitalstruktur und Kapitalausstattung: Kapitalerhöhungen im Mai und Juni 2005

Evotec erhöhte ihr gezeichnetes Kapital im Jahr 2005 mit der Emission von insgesamt 24,7 Millionen neuer Aktien, zum einen durch eine Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage (14,3 Millionen neue Aktien für die Übernahme aller ENS-Aktien, die Evotec zu dem Zeitpunkt noch nicht gehört hatten) und zum anderen durch eine Barkapitalerhöhung zu einem Preis von 2,72 € pro Aktie. Durch diese Kapitalerhöhung flossen dem Unternehmen liquide Mittel in Höhe von 28,4 Mio. € zu. Insgesamt erhöhte sich das gezeichnete Kapital auf 62,8 Mio. € (2004: 38,0 Mio. €) und das Eigenkapital auf 148,7 Mio. €. Da nur sehr wenige Aktienoptionen seitens der Mitarbeiter ausgeübt wurden, hatte dies einen nur geringen Beitrag zur Erhöhung des gezeichneten Kapitals. Aufgrund des generell niedrigen Verschuldungsgrads betrug die Eigenkapitalquote der Evotec-Gruppe am Jahresende 2005 80 % (2004: 75 %).

Eigenkapitalquote 2005

80 %

Aufgrund des generell niedrigen Verschuldungsgrads war die Eigenkapitalquote der Evotec-Gruppe am Jahresende weiterhin hoch.

Bilanzstruktur der Evotec AG

T€	2004	2005
Liquide Mittel	15.277	53.520
Vorräte	10.099	10.502
Sonstiges kurzfristiges Umlaufvermögen	19.493	17.951
Sachanlagen	37.762	38.163
Immaterielle Vermögenswerte	60.714	65.921
Sonstige langfristige Vermögenswerte	3.199	54
Summe Aktiva	146.544	186.111
Rückstellungen	5.994	6.563
Kurzfristige Verbindlichkeiten	15.518	23.109
Langfristige Verbindlichkeiten	12.598	7.770
Passive latente Steuern	1.926	0
Eigenkapital	109.934	148.669
Minderheitenanteile	574	0
Summe Passiva	146.544	186.111

Aktiva: Solide Vermögensbasis

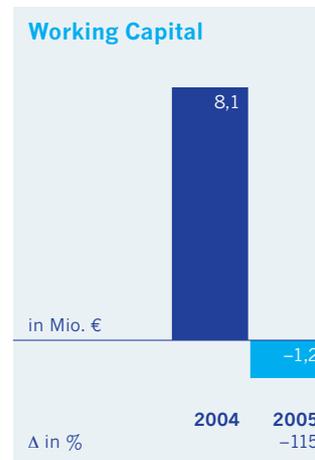
Die Sachanlagen des Unternehmens bestehen aus Gebäuden (keine Grundstücke) und aktivierten Mietereinbauten in Immobilien (vornehmlich Laboreinrichtungen) sowie wissenschaftliche und technische Geräte und andere Laborausstattung. Weiterhin besitzt das Unternehmen Bürousausstattung und Informationstechnologie, sowohl für den operativen Bereich als auch für die Verwaltung.

Die reguläre Abschreibung auf das Konzernsachanlagevermögen überstieg geringfügig die Investitionen in neue Vermögenswerte. Die Werthaltigkeitsprüfung unter IFRS führte jedoch trotzdem zu einer insgesamt leichten Erhöhung des Sachanlagevermögens auf 38,2 Mio. € (2004: 37,8 Mio. €) in Folge einer Werterhöhung der Pilot-Fertigungsanlagen.

Das Unternehmen hat die regelmäßige, jährliche Überprüfung der materiellen und immateriellen Vermögenswerte auf Werthaltigkeit gemäß IFRS in der gleichen Weise durchgeführt wie zuvor nach US-GAAP. Das Prinzip der beiden Prüfungen ist ähnlich, allerdings unterscheiden sie sich in ihrer Bewertungsmethodik. Der Unterschied hat – bezogen auf die Vermögenswerte der Services Division – zu einer geringeren Wertberichtigung im Jahr 2004 und sogar einer leichten Werterhöhung im Jahr 2005 (0,6 Mio. €) geführt. Aus der Prüfung 2005 hat sich kein zusätzlicher Wertberichtigungsbedarf auf den Firmenwert aus der Akquisition von Oxford Asymmetry International (OAI) im Jahr 2000 ergeben. 2005 wurde jedoch der Großteil der im Zuge der Übernahme von Evotec Neurosciences (ENS) erworbenen immateriellen Vermögenswerte sofort wertberichtigt (18,5 Mio. €). Dies ist für die pharmazeutische Forschung und Entwicklung und den daraus resultierenden Firmenwerten üblich.

Immaterielle Vermögenswerte, die durch Akquisition existierender Kundenverträge entstanden, von ENS und in dem von Zeiss übernommenen uHTS-Geschäft, sowie Kundenlisten und Technologien, die bei der Übernahme von OAI erworben wurden, werden regulär abgeschrieben. Diese Abschreibungen betragen 2005 1,8 Mio. € für ENS, 0,3 Mio. € für das uHTS-Geschäft von Evotec Technologies (ET) und 7,3 Mio. € für OAI. Die Abschreibungsfrist bezüglich OAI lief im September 2005 aus. Weiterhin wurden unter IFRS insgesamt 1,2 Mio. € F&E-Aufwendungen von ET aktiviert, 0,7 Mio. € davon im Jahr 2005. Sie werden über vier Jahre abgeschrieben. Die gesamten immateriellen Vermögenswerte der Evotec-Gruppe, einschließlich Firmenwert, betragen Ende 2005 65,9 Mio. € (2004: 60,7 Mio. €).

Das Working Capital des Konzerns sank 2005 erheblich, von 8,1 Mio. € Ende 2004 auf –1,2 Mio. €. Dies ist eine Folge des strikten Forderungsmanagements, unterproportional gewachsener Vorräte und insbesondere der Zunahme von Darlehensanteilen mit kurzer Restlaufzeit.



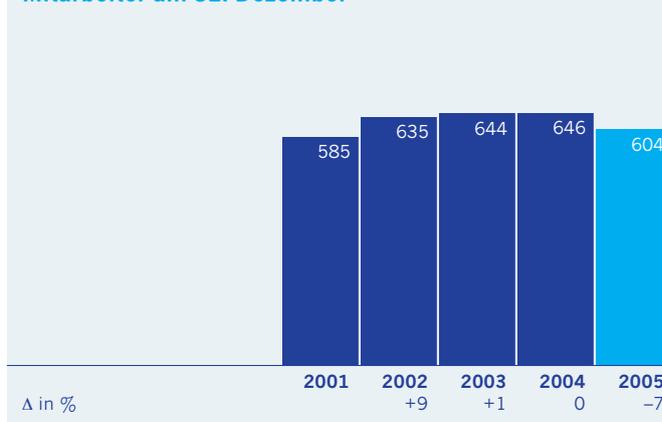
Personal

Ein Jahr zahlreicher Veränderungen

Im Jahr 2005 war die Anzahl der Mitarbeiter von Evotec zum ersten Mal in der Geschichte des Unternehmens rückläufig. Ziel war es, die Mitarbeiterzahl in den Verwaltungsbereichen zu reduzieren und die Effizienz in den operativen Bereichen zu optimieren. Am 31. Dezember 2005 betrug die Gesamtzahl der Beschäftigten 604 (2004: 646). In dieser Zahl sind bereits die 29 Mitarbeiter aus der Übernahme von Evotec Neurosciences (ENS) im Mai sowie das bei der Erweiterung des Formulierungsgeschäfts in Glasgow (Schottland) eingestellte Personal enthalten.

Im Rahmen der Übernahme von ENS wurde die ehemalige Discovery Programs Division erweitert und neu strukturiert. Sie wurde in diesem Zuge in Pharmaceuticals Division umbenannt. Evotec hat nun damit begonnen, den Bereich der klinischen Entwicklung mit weiteren hoch qualifizierten Mitarbeitern zu verstärken. Als weitere Konsolidierungsmaßnahme kündigte das Unternehmen 2005 die Schließung des kleinen Standorts von Evotec Technologies in Düsseldorf an. Einige dieser Arbeitsplätze wurden nach Hamburg verlagert, und neun Mitarbeiter werden das Unternehmen verlassen. Auch im Jahr 2005 legte Evotec großen Wert auf gute interne Kommunikation und führte regelmäßige Informationsveranstaltungen durch. Darüber hinaus wurde auch eine Vielzahl von Themen schriftlich an die Mitarbeiter kommuniziert.

Mitarbeiter am 31. Dezember



In Großbritannien, wo die meisten Mitarbeiter von Evotec tätig sind, hat das Unternehmen mit der Einführung des steuerbegünstigten »Salary Pension Arrangements« nach weiteren Möglichkeiten gesucht, den Wert dieser Vergünstigungsprogramme bei gleichzeitiger Kostenoptimierung zu steigern. Außerdem unterstützt Evotec auch weiterhin die Beschäftigten mit Coaching- und Fortbildungsmaßnahmen, Zuschüssen für die Teilnahme an Konferenzen und Programmen zur Ausbildung von Führungskräften.

Personalbestand am 31. Dezember 2005

	Gesamt	Männlich	Weiblich	Biologen, Biochemiker	Chemiker	Physiker	Mediziner, Pharmakologen	Ingenieure (F&E), IT-Experten	Sonstige
Services Operations	387	252	135	18	232	2	1	9	125
– Forschung Hamburg	54	25	29	9	6	2	1	9	27
– Forschung Abingdon	192	128	64	9	124	0	0	0	59
– Chemische & Pharmazeutische Entwicklung (Abingdon & Glasgow)	141	99	42	0	102	0	0	0	39
Pharmaceuticals Operations	35	16	19	10	4	0	4	0	17
Evotec Technologies	92	71	21	12	3	19	0	48	10
Overhead	90	45	45	13	15	1	0	18	43
– Vertrieb & Verwaltung	82	42	40	12	15	0	0	18	37
– Corporate	8	3	5	1	0	1	0	0	6
Gesamt	604	384	220	53	254	22	5	75	195

Risikobericht, Risikomanagement und Umweltschutz

Risikobericht (6) Geschäftsrisiken und zukünftige Entwicklungschancen

Evotecs einzelne Geschäftsbereiche haben unterschiedliche Wertschöpfungspotenziale und zeigen daher auch unterschiedliche Risikoprofile.

Evotecs **Pharmaceuticals Division** führt ausgewählte Forschungs- und Entwicklungsprogramme durch, die bei erfolgreichem Abschluss hohe Gewinne versprechen, aber gleichzeitig auch hohe geschäftliche, wissenschaftliche und finanzielle Risiken bergen. Die größeren Erträge werden mit Voraus- oder Meilensteinzahlungen erzielt und/oder mit Umsatzbeteiligungen aus dem späteren Verkauf der Arzneimittel. Dies wird der Fall sein, wenn einer der Wirkstoffkandidaten an ein Pharma- oder Biotechnologieunternehmen auslizenziiert wird oder wenn Evotec unter Einbehaltung von Vermarktungsrechten eine Partnerschaft eingeht. Die damit verbundenen Risiken entsprechen denen, die für die Biotechnologie-Branche und die Wirkstoffentwicklung im Allgemeinen typisch sind:

- > Selbst wenn Evotec viel versprechende Targets oder Substanzen identifiziert oder viel versprechende Wirkstoffkandidaten zur Weiterentwicklung einlizenziiert oder auf andere Weise erwirbt, könnten solche Projekte scheitern oder es könnte mehrere Jahre dauern, bis das Unternehmen einen der Arzneistoffkandidaten verkauft, in eine Partnerschaft einbringt oder auslizenziiert – wenn dies überhaupt erreicht wird. Um sich vom Erfolg einzelner Projekte weniger abhängig zu machen, versucht Evotec – im Rahmen seiner finanziellen Möglichkeiten – ein breiteres und ausgewogeneres Portfolio an Wirkstoffkandidaten aufzubauen.
- > Evotecs Ausgaben für interne Entwicklungsprogramme bzw. für den Erwerb dazu benötigter Technologien oder Patentrechte werden wahrscheinlich das operative Ergebnis und die Kapitalreserven kurz- bis mittelfristig verringern. Evotec beabsichtigt, einen Teil dieses finanziellen Risikos durch das frühzeitige Eingehen von Partnerschaften zu kompensieren, soweit dies möglich und hohen Projektrenditen dienlich ist. Zudem behält Evotec die Option im Auge, die finanziellen Reserven durch Kapitalerhöhungen zu entlasten, seien es Bar- oder Sachkapitalerhöhungen, letztere z.B. als Element einer Einlizenzierungsvereinbarung. Das Unternehmen beabsichtigt nur dann in Projekte oder Projektphasen einzusteigen, wenn eine angemessene Finanzierung bereitgestellt oder gesichert ist.

- > Die Abhängigkeit von einzelnen größeren Auslizenzierungs- bzw. Partnerschaftsvereinbarungen erhöht gleichzeitig auch die Abhängigkeit von einzelnen Pharma- oder Biotechnologie-Kunden. Gleichwohl vertiefen solche Vereinbarungen die jeweilige Kundenbeziehung und vergrößern das Potenzial für weitere umfangreiche Vertragsabschlüsse.
- > Im Verlauf der einzelnen Projekte kann sich die Wettbewerbssituation für Auslizenzierungen und zu lizenzierende Substanzen jederzeit ändern. Dies gilt auch für das regulatorische Umfeld und für Kostenerstattungen der Gesundheitssysteme im Allgemeinen oder auf einzelne Krankheiten bezogen. Daraus folgt, dass sowohl der Zeitpunkt als auch der wirtschaftliche Wert oder unmittelbare Ertrag von z.B. Auslizenzierungen stark von der ursprünglichen Planung abweichen kann – in positiver wie negativer Richtung. Das Unternehmen geht trotzdem davon aus, dass der Marktwert lizenzierbarer Wirkstoffkandidaten mit guten klinischen Daten eher ansteigen als erheblich fallen wird.
- > Evotecs Patent- oder Lizenzrechte könnten angefochten, eingeschränkt oder von Dritten abhängig werden. Auch könnte intern entwickelten Produkten der Patentschutz verwehrt bleiben. Dies könnte zu erheblichem finanziellen Mehraufwand, Projektverzögerungen und Bindung von Management-Kapazität führen und schließlich zu einem dramatischen Verlust des Projektwertes oder sogar der Einstellung des Projekts. Um eben diese Risiken zu minimieren, widmet Evotec dem Patentschutz und der Patentüberwachung große Aufmerksamkeit.

Evotecs **Services Division** ist in der Branche sehr gut positioniert und konnte 2005, nach einem schwierigen Jahr 2004, wieder gute Wachstumsraten verzeichnen. Das ständige Streben nach größerer Forschungseffizienz und eine überragende Servicequalität ermöglichen es Evotec, Wertbeiträge zu liefern. Dazu gehören Kapitalzuflüsse und der Aufbau eines Kundennetzwerks, das auch für alle anderen Geschäftsbereiche förderlich ist, z.B. bei der Einlizenzierung von Wirkstoffkandidaten in der Pharmaceuticals Division. Trotz allem birgt dieser Geschäftsbereich spezielle Risiken:

- > Selbst wenn der Bereich wächst, kann eine schwankende Kapazitätsauslastung innerhalb der verschiedenen Servicebereiche zu einem deutlichen Ertragsverlust führen. Die Auslastung muss deshalb – soweit möglich – den jeweiligen Erfordernissen flexibel angepasst werden. Auch die Abhängigkeit von einzelnen größeren Kundenverträgen muss im Auge behalten werden. Der höchste Umsatzbeitrag eines Einzelkunden im Jahr 2005 betrug 9%.

- > Manche Serviceverträge bergen hohe technische Umsetzungs- oder Lieferrisiken, die nur durch qualitätsbewusste Projektarbeit gemindert werden können.
- > Finanzierungsbeschränkungen bei einigen Kunden und wachsender Wettbewerbsdruck aus Niedriglohnländern erhöhen den Preisdruck. Strenges Kostenmanagement, kontinuierliche Weiterentwicklung der Fähigkeiten und Technologien und gezielte Marktpositionierung im oberen Qualitätssegment sind deshalb unerlässlich.
- > Der große Anteil von US-Dollar-Umsätzen stellt ein Währungsrisiko insbesondere relativ zum britischem Pfund und damit ein weiteres Risiko für Evotecs Rentabilität dar. Das Unternehmen verringert dieses Risiko durch Währungssicherungsgeschäfte für solche Verträge (s. Seite 37 und den Anhang zum Jahresabschluss, Punkt (18)).

Evotec Technologies (ET) ist abhängig von Ausrüstungsinvestitionen ihrer Kunden. In den vergangenen Jahren wurden Investitionsbudgets fast überall gekürzt. In letzter Zeit gab es jedoch Anzeichen einer Markterholung für Geräte-Investitionen. Zudem widmet sich ET verstärkt attraktiven Segmenten mit hohem Entwicklungspotenzial wie der Zellbiologie. ET zeigt ein hohes Maß an Kreativität bei der Suche nach innovativen neuen Produkten und Anwendungen für ihre Produktlinie, die Lösungen für kritische Forschungsprozesse darstellen. Aber selbst wenn ET potenzielle Wachstumsbereiche im Markt identifiziert, könnten wachsender Preisdruck, Patentrechte und aggressives Marketing seitens der Mitbewerber die weitere Entwicklung von ET gefährden. Zudem findet in der Branche biowissenschaftlicher Geräte ein stetiger Konsolidierungsprozess statt, der zu einer weiteren Stärkung der Peer-Group führte. ET bemüht sich, diese Risiken durch fokussierte Produktentwicklung, Lizenzierungs- und Marketingvereinbarungen sowie stabile Kundenbeziehungen mit langfristigen Produkt-Support und Upgrade-Programmen zu verringern.

Der Erfolg des Unternehmens hängt grundsätzlich und in allen Geschäftsbereichen auch von seiner Fähigkeit ab, hoch qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen und an das Unternehmen zu binden. Auch auf technologische Entwicklungen, veränderte Marktbedingungen und Kundenerwartungen muss reagiert werden. Falls es Evotec nicht gelingt, sich den Marktbedürfnissen anzupassen, könnte auch ihr Wertschöpfungs- und Wachstumspotenzial ernsthaft leiden.

Alles in allem glaubt Evotec an ihre Fähigkeit, durch den Aufbau einer eigenen Pipeline von Wirkstoffkandidaten und den

Erhalt eines wettbewerbsfähigen Servicegeschäfts langfristigen Wertzuwachs zu erreichen. Dank ihrer effizienten Infrastruktur, der hohen und weit gefächerten Fachkompetenz ihrer Mitarbeiter und ihres hohen internationalen Ansehens sieht sich das Unternehmen gut gerüstet, ihre Strategien erfolgreich umzusetzen. Dazu tragen auch angemessene Führungsstrukturen und Risikomanagement-Systeme bei.

Risikomanagement: Umfassende und zuverlässige Systeme

Um bei möglichst geringem Risiko wertschöpfende und andere geschäftliche Gelegenheiten nutzen zu können, legt Evotec besonderen Wert auf Risikomanagement und betrachtet dies als dauerhafte Verpflichtung in allen drei Geschäftsbereichen. Evotec überprüft fortlaufend ihre Geschäfts- und F&E-Portfolios und führt regelmäßige Projektanalysen im Kunden- und F&E-Bereich durch. Das Management konzentriert sich bei den monatlichen Finanzanalysen insbesondere auf Liquidität und Finanzprognosen sowie auf wesentliche Kennzahlen wie Umsatz, Auftragslage und Bruttomarge. Wechselkursrisiken werden durch Absicherungsgeschäfte minimiert (s. Seite 37). Zusätzlich wird auf strenge Einhaltung der Genehmigungsverfahren für F&E-Projekte und Investitionen geachtet; rechtliche Vertragskontrollen werden nach standardisierten Ablaufvorgaben durchgeführt und Zeichnungsberechtigungen werden in Geschäftsabläufen gefordert. Große Aufmerksamkeit gilt der IT-Sicherheit und der Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen für Umweltschutz, Gesundheit und Arbeitssicherheit im gesamten Unternehmen, und auch der Versicherungsschutz wird regelmäßig überprüft. Auch die Bedeutung von Corporate Governance wird betont, indem das Unternehmen den allgemein anerkannten Verhaltensstandards und Prinzipien gerecht wird. Umfang und Ablauf des Risikoüberwachungssystems werden regelmäßig überprüft, um auf Veränderungen des Umfelds, der Risikoprofile und Geschäftsmöglichkeiten reagieren zu können.

Evotec ist überzeugt, mit ihren internen Kontrollen und Risikomanagementsystemen in angemessener Weise und in allen Geschäftsbereichen den bestehenden Anforderungen zu genügen. Die Struktur und Funktion des Risikomanagementsystems erfüllen die Anforderungen des Gesetzes zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG).

Arbeitssicherheit und Umweltschutz: Pro-aktiver Schutz

Evotec fühlt sich verpflichtet, über den gesetzlich vorgeschriebenen Rahmen hinaus für die Sicherheit ihrer Mitarbeiter und den Schutz der Umwelt zu sorgen. Diese Selbstverpflichtung wird von Evotecs Mitarbeitern engagiert in die Praxis umgesetzt – besonders von den Teams für Gesundheits-, Sicherheits- und Umweltmanagement, die an allen Standorten im Einsatz sind. Am Standort Hamburg agiert Evotec weiterhin pro-aktiv, um alle gesetzlichen Bestimmungen zu erfüllen. Regelmäßige Überprüfungen von Seiten der örtlichen Umweltschutzbehörde und des Amtes für Arbeitsschutz haben ergeben, dass sämtliche Anforderungen voll erfüllt werden.

In Abingdon wird weiterhin an dem Standard ISO 14001 gearbeitet, um eine kontinuierliche Verbesserung der Compliance zu demonstrieren. Obwohl ISO 14001 offiziell nur für den Betrieb der beiden Pilotanlagen eingeführt wurde, werden viele der dort angewandten Standardabläufe auf den gesamten Standort ausgeweitet. Dies gilt insbesondere für Recycling und Energieverbrauch. Im Januar 2005 wurde in den Pilotanlagen in Zusammenarbeit mit einem externen Destillationsbetrieb ein System für die Rückgewinnung von Lösungsmitteln initiiert. Diese Lösungsmittel können dann den chemischen Prozessen wieder zugeführt werden. Bis zum Ende des Jahres 2005 konnte das Unternehmen auf diese Weise etwa 50 % des Jahresverbrauchs zurückgewinnen.

Im Juli hat das Unternehmen ein zweites »Climate Change Levy Agreement« mit der britischen Regierung unterzeichnet. Dies ist eine Vereinbarung, die Unternehmen motivieren soll, sparsamer mit Energie umzugehen. Die Anforderungen der Vereinbarung werden inzwischen in Bezug auf den Großteil der Gebäude am Standort Abingdon erfüllt. Die Vereinbarung sieht vor, dass Evotec für eine Minimierung des Energieverbrauchs einen Teil der Energiesteuer erstattet bekommt.

Evotec ist weiterhin sehr engagiert, die Mitarbeiter im Bereich Gesundheit, Sicherheit und Umweltbewusstsein einzuweisen und fortzubilden.

Nachtragsbericht und Prognosebericht

Nachtragsbericht (5)

Am 6. Januar 2006 hat Evotec zwei MAO-B-Inhibitoren von Roche einlizenziert, für die eine Abschlagszahlung im mittleren einstelligen Millionen-Euro-Bereich in bar an Roche fällig geworden ist. Beide Wirkstoffe befinden sich in Phase I der klinischen Entwicklung und stärken Evotecs Pipeline daher signifikant.

Am 23. Januar 2006 hat Evotec ihr Joint Venture mit DeveloGen beendet, in dem beide Unternehmen gemeinsam an vier Forschungsprojekten im Bereich Stoffwechselerkrankungen gearbeitet haben. Die Beendigung trat zum 31. Dezember 2005 in Kraft. Evotec behält die vollen Rechte an zwei der vier Projekte.

Prognosebericht (7)

Die Evotec-Gruppe entwickelt sich zunehmend zu einem Wirkstoffforschungs- und -entwicklungsunternehmen mit einer starken eigenen Pipeline von Wirkstoffkandidaten. Im Februar 2006 hatte Evotec drei Wirkstoffe in Phase I der klinischen Entwicklung. Alle entwickeln sich bisher planmäßig, um spätestens 2007 in die Phase II einzutreten. Zusätzlich plant Evotec, 2007 weitere Produkte in die klinische Entwicklung zu bringen, sollten die wissenschaftlichen Ergebnisse und Finanzmittel die notwendigen Voraussetzungen dafür erbringen. Gleichzeitig plant Evotec, dann mit der Auslizenzierung von Produkten zu beginnen.

Von dem Geschäftsbereich Tools & Technologies (ET) wird infolge seiner Restrukturierung und der Erfolge seiner neuen Produkte eine deutlich verbesserte Finanzleistung erwartet. Im Zuge von Evotecs Entwicklung zu einem Unternehmen mit Schwerpunkt Wirkstoffforschung und -entwicklung treten die Aktivitäten im Geschäftsbereich ET jedoch zunehmend in den Hintergrund. Die Unternehmensführung hat daher damit begonnen, verstärkt nach strategischen und Marketing-Partnern für ET zu suchen. In diesem Zusammenhang ist es nicht ausgeschlossen, dass das Unternehmen seinen Anteil an ET weiter abbauen könnte. Des Weiteren beabsichtigt ET, einen Teil ihrer Patentrechte und Lizenzen zu verkaufen, soweit sie nicht für ihre Geschäftsausrichtung benötigt werden.

Services Division könnte bei Branchen-Aufschwung von starker Marktposition profitieren

Das Servicegeschäft spielt dank seiner kritischen Masse, seines Kundennetzwerks und des positiven Cashflows bei der Umsetzung von Evotecs Strategie eine bedeutende Rolle. Die operative Performance des Geschäftsbereichs hat sich im Jahr 2005 eindrucksvoll verbessert – und das trotz der unverändert schwierigen Rahmenbedingungen in der Auftragsforschung. Durch ihre starke Marke und Wettbewerbsposition sollte Evotec gegebenenfalls von weiterem Aufschwung im Markt für Auftragsforschung – dessen Eintritt natürlich schwer vorhersehbar ist – und von einer weiteren Konsolidierung in der Branche profitieren können. Ihr breit gefächertes Serviceportfolio positioniert Evotec als herausragenden »Komplettanbieter« unter den Dienstleistungsunternehmen im Bereich Forschung und Entwicklung.

Die Auftragslage für 2006 im Servicegeschäft ist auf demselben hohen Niveau wie zum gleichen Zeitpunkt 2005 – und das trotz der anhaltenden Marktschwäche in der frühen Forschung. Per Ende Januar 2006 belief sich das Umsatz- und Auftragsvolumen für 2006 auf etwa 34 Mio. € (31 Mio. € 2005). Evotec ist davon überzeugt, dass dieser Geschäftsbereich infolge der durchgeführten Kapazitätsanpassungen und ohne eine erneute starke Schwächung des US-Dollars operativ profitabel geführt werden und Barvermögen generieren kann.

Investitionen in die Pipeline und Partnerschaften werden die Ertragslage prägen

Das operative und das Nettoergebnis der Unternehmensgruppe werden voraussichtlich durch steigende Investitionen in die interne Entwicklung von Wirkstoffen innerhalb der Pharmaceuticals Division geprägt werden. Wenn alle laufenden Programme planmäßig voranschreiten, rechnet Evotec damit, dass sich die drei Wirkstoffkandidaten EVT 101, EVT 201 und EVT 301 2007 in der Phase II der klinischen Entwicklung befinden werden. Die Ausgaben für klinische Studien für diese drei Produkte allein könnten daher für die Jahre 2006 und 2007 bei über 20 Millionen Euro liegen. Weiterhin werden, in der Regel beim Eintritt in Phase II, Meilensteinzahlungen im

unteren einstelligen Millionenbereich fällig. Ohne Umsätze aus Partnerschaften oder Auslizenzierungen würde daraus 2006 und 2007 sowohl in der Pharmaceuticals Division als auch im Gesamtunternehmen ein negatives operatives Ergebnis im zweistelligen Millionenbereich resultieren. Obwohl Roche die Zahlung für den Phase II-Meilenstein von EVT 301 in neuen Evotec-Aktien akzeptiert hat, wird Evotecs Liquiditätsentwicklung 2006 voraussichtlich im Wesentlichen die Investitionen in die klinischen Entwicklungsprojekte widerspiegeln.

Evotec beabsichtigt, keine neuen Projekte oder Projektphasen ohne geeignete Finanzplanung zu initiieren (s. Seite 41). Zur Finanzierung könnten der Cashflow der Services Division, Erträge aus der Veräußerung nicht-essenzieller Vermögenswerte, Akquisitionen, Barkapitalerhöhungen oder andere Kapitalmaßnahmen sowie Erträge aus Partnerschaften und Vergabe von Lizenzen herangezogen werden. Mittelfristig sollten liquide Mittel zur Projektfinanzierung bevorzugt aus Partnerschaften generiert werden, da diese gleichzeitig, auch ohne Verwässerung der Aktionäre, langfristige Produktrechte erhalten und so den Unternehmenswert steigern könnten. Evotec beabsichtigt bis 2008 die Auslizenzierung mindestens eines Produktes. Dies würde dem Unternehmen dann eine Abschlagszahlung von einigen Millionen Euro zusätzlich zu erheblichen, erfolgsabhängigen Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligungen einbringen.

Dividenden: Kurzfristige Gewinne werden in langfristige Wertschöpfung investiert

Die Ausschüttung zukünftiger Dividenden hängt von Evotecs Finanzlage, den Liquiditätserfordernissen, der allgemeinen Marktsituation sowie von gesetzlichen, steuerlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen ab. Gegenwärtig beabsichtigt Evotec, alle in ihren Geschäftsbereichen generierten Gewinne einzubehalten und sie zur Steigerung des Unternehmenswerts zu reinvestieren. Evotec geht nicht davon aus, 2006 ein positives Nettoergebnis zu erzielen.

Die Evotec-Aktie

Das Börsenjahr 2005 verlief für europäische Aktien unerwartet gut. Alle Indizes verzeichneten beachtliche Kursgewinne. Der Großteil der Biotechnologiewerte hat von dieser Entwicklung jedoch wenig profitiert. Die Aktie von Evotec schloss mit einem Minus von 5 %, und das obwohl das Unternehmen in allen wesentlichen Bereichen seine Ziele für 2005 übertroffen hat: Evotec hat statt wie versprochen einen, zwei Wirkstoffe in die klinische Entwicklung gebracht, und auch das Servicegeschäft zeigte Quartal für Quartal Wachstum. Diese gute Unternehmensentwicklung scheint sich allerdings erst Anfang 2006 in der Evotec-Aktie widerzuspiegeln. Sie ist von Jahresbeginn bis Februar 2006 um 64 % gestiegen.

Europas Aktienmärkte auf Rekordjagd, verhaltene Gewinne in den USA

2005 lief für europäische Aktien unerwartet gut. Trotz steigender Zinsen, hoher Ölpreise und einer schleppenden Konjunktur kletterte der Deutsche Aktienindex auf 5408 Punkte, ein Plus von 27%. Auch die Nebenwerte-Indizes MDAX und TecDAX verzeichneten einen Zuwachs von 36 bzw. 15%; der europäische STOXX50 legte um 21% zu. Die Bewertungen der europäischen Unternehmen wurden allgemein als niedrig erachtet und die Ankündigung der deutschen Bundestagswahlen im Mai schürte die Kauflaune. Im Gegensatz dazu hat die Kursentwicklung an der Wall Street den Anlegern weniger Freude bereitet. Der Dow Jones (-1%) und der NASDAQ Composite Index (+1%) standen am Jahresende in etwa dort, wo sie zu Beginn des Jahres notierten.

Die Evotec-Aktie 2005

Xetra	Hoch (03.03.)	€	3,46
	Tief (29.04.)	€	2,45
	Durchschnittlicher Kurs	€	2,75
	Durchschnittlicher Tagesumsatz ¹⁾	Stück	162.581
	Kursrückgang	%	5
	Schlusskurs am 31.12.	€	2,50
	Marktkapitalisierung zum 31.12.	Mio. €	156,9
	Anzahl Aktien am 31.12.	Stück	62.759.424
Kennzahlen	Gewinn	€	-0,65
pro Aktie	Dividende	€	0,00

ISIN: DE 000 566 480 9

Wertpapierkennnummer: 566480

Börsenkürzel: EVT

¹⁾ Ermittelt anhand der Umsätze aller deutschen Börsenplätze

Kursverlauf der Evotec-Aktie 2005 (indexiert)



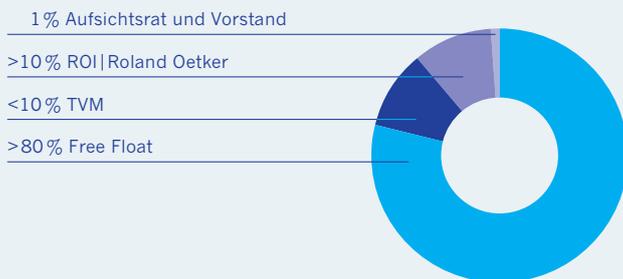
Europäische Biotechnologie-Aktien zählten nicht zu den Gewinnern

Die Aktien europäischer Biotechnologie-Unternehmen haben in der Regel nicht von der guten Börsenstimmung profitieren können. Dies gilt insbesondere für kleinere Gesellschaften. 60% der Unternehmen mussten einen Rückgang ihrer Aktienkurse in Kauf nehmen. Insgesamt hat der europäische Biotechnologiesektor 2% seiner Marktkapitalisierung verloren. Insbesondere in Amerika dominierten 2005 größere Unternehmen die Entwicklung der Biotechnologieaktien. Investoren haben Gelder aus Pharmatiteln abgezogen und in größere Biotechnologie-Unternehmen investiert. So legte der AMEX Biotech-Index um stolze 25% zu, während der NASDAQ Biotech-Index nur um 3% anstieg.

Evotec-Aktie von Börseneuphorie und Unternehmensfortschritt zunächst unbeeindruckt

Das Börsenjahr 2005 stellte Management und Aktionäre von Evotec auf eine Geduldsprobe. Gänzlich unbeeindruckt von der positiven Stimmung an Europas Börsen und exzellenten Unternehmensmeldungen verharrte die Evotec-Aktie mit nur geringen Schwankungen auf ihrem Ausgangsniveau und schloss am Jahresende mit einem Minus von 5%. Zwar stand die Performance weitgehend im Einklang mit der Entwicklung des Biotechnologiesektors, im Hinblick auf die Fortschritte des Unternehmens – sowohl in der Services Division als auch in Bezug auf den Aufbau seiner eigenen Wirkstoff-Pipeline – war diese Kursentwicklung jedoch nur schwer nachvollziehbar. Anfang 2006 setzte der Wert dann zu einer Aufholjagd an. Fast so als wollte die Aktie all das Versäumte in nur wenigen Tagen wieder aufholen, stieg sie bis Ende Februar um 64% auf 4,09 €.

Aktionärsstruktur



Quelle: Evotec 02 | 2006

Kapitalmaßnahmen erhöhen Aktienanzahl auf 63 Mio.; rd. 47 Mio. € neues Kapital zur Umsetzung der Strategie

Evotec erhöhte ihr gezeichnetes Kapital im Jahr 2005 mit der Emission von insgesamt 24,7 Mio. neuer Aktien, zum einen durch eine Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage (14,3 Mio. neue Aktien für die Übernahme aller Aktien von Evotec Neurosciences, die Evotec zu dem Zeitpunkt noch nicht gehört hatten) und zum anderen durch eine Barkapitalerhöhung mit Bezugsrecht für Altaktionäre zu einem Preis von 2,72 € pro Aktie. Durch diese Kapitalerhöhungen flossen dem Unternehmen insgesamt liquide Mittel in Höhe von etwa 47 Mio. € zu. Evotec beabsichtigt, den Erlös für die Entwicklung und den Ausbau ihrer Pipeline an Wirkstoffkandidaten zur Behandlung von Erkrankungen des zentralen Nervensystems einzusetzen. Die Anzahl Aktien erhöhte sich entsprechend auf 62.759.424 (2004: 38.010.130).

Aktienoptionsprogramm

Evotec hat im Jahr 2005 insgesamt 889.400 Aktienoptionen an Mitarbeiter ausgegeben, davon 120.000 im ersten Quartal zu einem Ausübungspreis von 3,61 €. Im zweiten Halbjahr wurden weitere Aktienoptionen zugeteilt: 25.000 am 11. Juli 2005 zu einem Ausübungspreis von 2,82 €, 610.000 am 30. August 2005 zu Ausübungspreisen von 2,71 € und 2,80 € sowie 134.400 am 16. Dezember 2005 zu Ausübungspreisen von 2,59 €, 2,60 € und 2,73 €. Im Laufe des Jahres haben Mitarbeiter 15.009 Aktienoptionen aus früheren Zuteilungen ausgeübt. Per 31. Dezember 2005 betrug die Gesamtanzahl der ausgegebenen Aktienoptionen, die für zukünftige Ausübungen verfügbar sind, 3.126.635. Das entspricht etwa 5% des Grundkapitals. Eine Aufstellung über die bisher ausgegebenen Optionen befindet sich im Anhang auf Seite 71.

Kontinuität in der IR-Arbeit und verstärkter Fokus auf US-Markt

Evotec engagiert sich besonders intensiv für die Pflege eines kontinuierlichen Dialogs mit den Teilnehmern des Kapitalmarkts. Gerade im Jahr 2005, in dem das Geschäft der Gesellschaft um den Aufbau einer Pipeline zur Behandlung von Erkrankungen des zentralen Nervensystems erweitert wurde, war eine pro-aktive, transparente Kommunikation mit Investoren und Analysten von zentraler Bedeutung, um die Geschäftsstrategie zu vermitteln, Fortschritte aufzuzeigen und das Potenzial der Pipeline-Produkte mit ihren Chancen und Risiken zu erläutern.

Mehr als sonst schon üblich hat das Management 2005 daher den Dialog mit dem Kapitalmarkt gesucht und etwa 130 Einzelgespräche auf 18 nationalen und internationalen Investorenkonferenzen sowie auf 20 Roadshows in den wichtigsten Finanzzentren in Europa und den USA sowie an unseren Standorten in Hamburg und Oxford geführt. Parallel zu der zunehmenden Bedeutung der eigenen Produktpipeline hat Evotec ab Mitte 2005 gezielt ihre IR-Aktivitäten in Amerika verstärkt. Die Tatsache, dass in Amerika zahlreiche Investoren über Expertise im Bereich Biotechnologie verfügen, ist für Evotec enorm wertvoll. So kann das Unternehmen einer breiten Anlegerschaft das Potenzial der eigenen Forschungsprojekte vermitteln. Auch auf der Jahreshauptversammlung im Juni 2005 zeigten die Evotec-Aktionäre großes Interesse an der Implementierung von Evotecs Forschungsstrategie. 270 Aktionäre nahmen an der Veranstaltung teil. Sie repräsentierten 51% des Aktienkapitals (2004: 38%).

Neben den oben genannten zielgruppenspezifischen IR-Veranstaltungen legt das Unternehmen hohen Wert auf die Pflege und den Ausbau ihrer Internetseiten, um die publizierten Informationen allen Anlegern zeitnah zur Verfügung zu stellen (Fair Disclosure). Neben der Archivierung aller Finanzberichte und Pressemitteilungen sind Telefonkonferenzen zu der Finanzberichterstattung und Analystenkonferenzen von Evotec im Internet live abrufbar und über einen bestimmten Zeitraum archiviert. Das gleiche gilt für zahlreiche Präsentationen von Evotec auf Investorenkonferenzen und die Live-Übertragung wesentlicher Teile der Hauptversammlung.

Regelmäßig über Evotec berichtende Finanzinstitute

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

Corporate Governance

Verantwortungsvolle und wertorientierte Unternehmensführung ist bei Evotec ein elementarer Bestandteil der Unternehmenssteuerung und Kapitalmarkt-Kommunikation. Sie ist für das Unternehmen von jeher von großer Bedeutung. Die Gesellschaft entspricht mit einer einzigen Ausnahme (siehe Entsprechenserklärung) sämtlichen Empfehlungen des im Bundesanzeiger veröffentlichten Deutschen Corporate Governance Kodex sowie dem Großteil der im Kodex enthaltenen Anregungen.

Entsprechenserklärung

Vorstand und Aufsichtsrat von Evotec erklärten im Dezember 2005 gemäß § 161 Aktiengesetz (AktG):

»Die Evotec AG beabsichtigt, den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung der Veröffentlichung im elektronischen Bundesanzeiger zu entsprechen, und hat im Jahr 2005 diesen Empfehlungen entsprochen, mit der folgenden Ausnahme:

Die gegenwärtigen Aktienoptionsprogramme basieren auf verbindlichen Hauptversammlungsbeschlüssen. Die Ausübung dieser Optionen setzt einen Anstieg des Aktienkurses voraus. Sie ist jedoch an keine weiteren Vergleichsparameter gebunden, wie dies in Artikel 4.2.3 des Kodex empfohlen wird.«

Vergütung des Aufsichtsrats

Die Mitglieder des Aufsichtsrats von Evotec haben Anspruch auf eine feste und eine leistungsabhängige Vergütung. Die Positionen des Vorsitzenden und des stellvertretenden Vorsitzenden im Aufsichtsrat ebenso wie die Positionen als Vorsitzender oder Mitglied eines Ausschusses werden bei der Festlegung der festen Vergütung der einzelnen Mitglieder berücksichtigt.

Neben der festen Vergütung und in Übereinstimmung mit den Anregungen des Kodex, enthält die Aufsichtsratsvergütung zudem auch auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogene Bestandteile: Die jährliche Vergütung eines jeden Mitglieds erhöht sich für jeden den Betrag von 15 Cent übersteigenden Cent Aktionärsdividende je Aktie um 500 €. Die Jahreshauptversammlung 2005 führte zudem ein weiteres Vergütungselement ein: Zur weiteren Stärkung des Interesses der einzelnen Aufsichtsratsmitglieder an der Entwicklung des Evotec-Aktienkurses werden dazu Unternehmensaktien ausgegeben.

Für ihre im Jahr 2005 geleistete Arbeit erhielten die Mitglieder des Aufsichtsrats von Evotec die folgende Vergütung:

Vergütung des Aufsichtsrats 2005

Namen der Mitglieder	Amtszeit im Aufsichtsrat	Amtszeit im Ausschuss	Vergütung			Gesamt in Euro
			Aufsichtsrat in Euro	Vergütungs- und Prüfungsausschuss in Euro	Aktienbasierte Vergütung in Euro	
Prof. Dr. Heinz Riesenhuber	01.01.-31.12.	RC 01.01.-31.12.	30.000,00	7.500,00	15.000,00	52.500,00
Peer Schatz	01.01.-31.12.	RC 01.01.-07.06. AC 01.01.-31.12.	22.500,00	9.113,01	11.250,00	42.863,01
Dr. Hubert Birner	07.06.-31.12.	RC 07.06.-31.12. AC 01.12.-31.12.	8.547,95	2.455,49	4.273,97	15.277,41
Dr. Peter Fellner	07.06.-31.12.	RC 07.06.-31.12.	8.547,95	2.136,99	4.273,97	14.958,91
Dr. Alfred Oberholz	07.06.-31.12.	AC 07.06.-30.11.	8.547,95	1.818,49	4.273,97	14.640,41
Mary Tanner	19.01.-31.12.	AC 07.06.-31.12.	14.260,27	2.136,99	7.130,14	23.527,40
Dr. Pol Bamelis	01.01.-07.06.	AC 01.01.-07.06.	6.452,05	1.613,01	3.226,03	11.291,09
Dr. Karsten Henco	01.01.-07.06.	–	6.452,05	0,00	3.226,03	9.678,08
Dr. Edwin Moses	01.01.-11.04.	AC 01.01.-11.04.	4.150,68	1.037,67	2.075,34	7.263,69
Gesamt			109.458,90	27.811,65	54.729,45	192.000,00

RC = Remuneration Committee (Vergütungsausschuss) | AC = Audit Committee (Prüfungsausschuss)

Umfassende Berichterstattung über Vergütung des Vorstands im Anhang

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

Anteilsbesitz von Organmitgliedern

Der Aktienbesitz von Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats teilte sich am 31. Dezember 2005 wie folgt auf:

Anteilsbesitz am 31. Dezember 2005

Vorstand	Aktien	Aktienoptionen
Jörn Aldag	298.056	312.600
Dr. Dirk H. Ehlers	4.540	171.500
Aufsichtsrat	Aktien	Aktienoptionen
Prof. Dr. Heinz Riesenhuber	132.480	0
Peer Schatz	3.892	0
Dr. Hubert Birner	0	0
Dr. Peter Fellner	0	0
Dr. Alfred Oberholz	0	0
Mary Tanner	46.690	0

Fortlaufende Berichterstattung über Directors' Dealings

Die Evotec AG berichtet fortlaufend über den Kauf bzw. Verkauf von Aktien des Unternehmens durch Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats und durch andere Schlüsselmitarbeiter, wie in Artikel 6.6 des Kodex festgelegt.

Da Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats im Juni an der Barkapitalerhöhung mit Bezugsrecht für Evotec-Aktionäre teilgenommen haben, wurden 2005 folgende Transaktionen als Directors' Dealings gemeldet:

Directors' Dealings 2005				
Datum	Person und Funktion	Art der Transaktion	Anzahl Aktien	Aktienkurs
23. Juni	Prof. Dr. Heinz Riesenhuber, Vorsitzender des Aufsichtsrats	Kauf	22.080	2,72 €
23. Juni	Mary C. Tanner, Mitglied des Aufsichtsrats	Kauf	46.690	2,72 €
23. Juni	Dr. John Kemp, Executive Vice President Research & Development Pharmaceuticals Division	Kauf	45.000	2,72 €
24. Juni	TVM V Life Science Ventures GmbH & Co. KG, München, meldepflichtig gemäß § 15a Absatz 3 Satz 2 WpHG, aufgrund der Funktion von Dr. Hubert Birner, Mitglied des Aufsichtsrats der Evotec AG	Kauf	2.490.159	2,72 €

Auch Anregungen des Kodex in hohem Maße eingehalten

Über die oben beschriebenen Empfehlungen des Corporate Governance Kodex hinaus befolgt Evotec auch die meisten der Anregungen des Kodex.

Größtmögliche Unterstützung und Transparenz bei der Hauptversammlung

Evotec ermöglicht ihren Aktionären, die nicht an der Jahreshauptversammlung teilnehmen können, wesentliche Teile der Versammlung live per Internet zu verfolgen (Artikel 2.3.4 des Kodex). Außerdem erleichtert die Gesellschaft es ihren Aktionären über weisungsgebundene Stimmrechtsvertreter, ihr Stimmrecht auch ohne Besuch der Hauptversammlung wahrzunehmen.

Arbeit in Aufsichtsratsausschüssen entspricht den Anregungen des Kodex

Neben dem gesonderten Prüfungsausschuss, dessen Aufgabenbereich Finanzabschlüsse, Risikomanagement und die Gewährleistung der Unabhängigkeit von Evotecs Abschlussprüfern umfasst, hat die Gesellschaft unter anderem die Vorbereitung der Bestellung von Vorstandsmitgliedern dem so genannten Vergütungsausschuss (Artikel 5.1.2 und 5.3.3 des Kodex) übertragen. Dieser Ausschuss bestellt Vorstandsmitglieder grundsätzlich für eine Dauer von maximal drei Jahren oder kürzer und entspricht damit der weiteren Anregung des Artikels 5.1.2 des Kodex. Zudem wird dafür Rechnung getragen, dass weder der Aufsichtsratsvorsitzende noch ein ehemaliges Vorstandsmitglied den Vorsitz im Prüfungsausschuss innehat (Artikel 5.2 und 5.3.2). Zusätzlich wird der in Artikel 3.6 aufgeführten Anregung, gelegentlich getrennte Vorbesprechungen des Aufsichtsrats durchzuführen, entsprochen.

IR-Veröffentlichungen der Gesellschaft auch in englischer Sprache

Den Anspruch, allen Zielgruppen zum gleichen Zeitpunkt die gleichen Informationen zur Verfügung zu stellen, hat im Sinne einer »Fair Disclosure« höchste Priorität in der Unternehmenskommunikation. Vor diesem Hintergrund ist es für Evotec selbstverständlich, Investor Relations-Veröffentlichungen des Unternehmens zeitgleich sowohl in deutscher als auch in englischer Sprache zur Verfügung zu stellen. Diese Informationen werden auf den Internetseiten der Gesellschaft publiziert.

Weitere Corporate Governance relevante Informationen finden Sie im Bericht des Aufsichtsrats (Seite 80). Die Mandate der Organe der Gesellschaft, die Geschäftsbeziehung zu nahe stehenden Personen sowie Angaben zum Aktienoptionsplan und zu den verbundenen und assoziierten Unternehmen sind auf den Seiten 82, 76, 71 und 77 aufgeführt.

Konzernabschluss nach IFRS

Inhalt

- 54 Bestätigungsvermerk
- 56 Konzernbilanzen
- 57 Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnungen
- 58 Konzernkapitalflussrechnungen
- 59 Ergänzende Angaben zum Konzern-Cashflow
- 60 Konzernanlagespiegel
- 60 Konzerneigenkapitalspiegel
- 62 Erläuterungen zu den Konzernabschlüssen

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der Evotec AG (vormals Evotec OAI AG), Hamburg, aufgestellten Konzernabschluss bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. 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 Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung auf Grund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Hamburg, den 28. Februar 2006

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Schadeck
Wirtschaftsprüfer

Dr. Haußer
Wirtschaftsprüfer

Evotec AG (vormals Evotec OAI AG) und Tochtergesellschaften Konzernbilanzen nach IFRS

Angaben in T€ außer Angaben zu Aktien	Fußnote	31. Dez. 2005	31. Dez. 2004	Δ 05/04 in% ¹⁾
Aktiva				
Kurzfristige Vermögenswerte:				
– Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	(4)	53.520	15.277	250,33
– Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(5)	12.758	14.689	-13,15
– Forderungen gegen nahestehende Personen		840	1.035	-18,84
– Vorräte	(6)	10.502	10.099	3,99
– Kurzfristige Steuerforderungen		531	620	-14,35
– Rechnungsabgrenzungen und sonstige Gegenstände des Umlaufvermögens		3.822	3.149	21,37
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt		81.973	44.869	82,69
Langfristige Vermögenswerte:				
Beteiligungen	(7)	0	3.048	-100,00
Sachanlagevermögen	(8)	38.163	37.762	1,06
Immaterielle Vermögenswerte ohne Firmenwerte	(9)	10.927	7.963	37,22
Firmenwerte	(9)	54.994	52.751	4,25
Aktive latente Steuern	(13)	0	99	-100,00
Sonstige langfristige Vermögenswerte		54	52	3,85
Langfristige Vermögenswerte, gesamt		104.138	101.675	2,42
Bilanzsumme		186.111	146.544	27,00

	Fußnote	31. Dez. 2005	31. Dez. 2004	Δ 05/04 in% ¹⁾
Passiva				
Kurzfristige Verbindlichkeiten:				
– Kurzfristiger Anteil eines langfristigen Kredits	(10)	6.042	1.240	387,26
– Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Leasing von Anlagen	(11)	1.702	786	116,54
– Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		8.105	6.353	27,58
– Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen		6	117	-94,87
– Erhaltene Anzahlungen		801	609	31,53
– Rückstellungen	(12)	6.563	5.994	9,49
– Rechnungsabgrenzungen		4.417	4.833	-8,61
– Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten		125	7	-
– Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		1.911	1.573	21,49
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt		29.672	21.512	37,93
Langfristige Verbindlichkeiten:				
Langfristiger Kredit	(10)	3.399	9.591	-64,56
Langfristige Verbindlichkeiten aus Leasing von Anlagen	(11)	2.130	2.055	3,65
Passive latente Steuern	(13)	0	1.926	-100,00
Rechnungsabgrenzungen		726	845	-14,08
Rückstellungen	(12)	1.515	107	-
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt:		7.770	14.524	-46,50
Eigenkapital:				
– Gezeichnetes Kapital ²⁾	(15)	62.759	38.010	65,11
– Kapitalrücklage		596.525	552.360	8,00
– Rücklage		-36.207	-39.611	-8,59
– Bilanzverlust		-474.408	-440.825	7,62
– Ausgleichsposten Anteile Dritter		0	574	-100,00
Eigenkapital, gesamt		148.669	110.508	34,53
Bilanzsumme		186.111	146.544	27,00

¹⁾ Prozentsätze ungeprüft

²⁾ 94.131.629 und 53.210.130 Aktien, 1€ Nominalwert, genehmigt jeweils zum 31. Dezember 2005 bzw. 2004;
62.759.424 und 38.010.130 Aktien ausgegeben jeweils für 2005 bzw. 2004

Die Anhangsangaben sind Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Evotec AG (vormals Evotec OAI AG) und Tochtergesellschaften Konzern-Gewinn- und Verlustrechnungen nach IFRS

Angaben in T€ außer Angaben zu Aktien und Angaben pro Aktie	Fußnote	2005	2004	Δ 05/04 in % ¹⁾
Umsatzerlöse:				
– Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung		15.945	17.808	-10,46
– Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung		63.840	54.922	16,24
Umsatzerlöse, gesamt		79.785	72.730	9,70
Herstellkosten der Produktverkäufe:				
– Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung		7.987	8.955	-10,81
– Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung		42.833	38.979	9,89
Herstellkosten der Produktverkäufe, gesamt		50.820	47.934	6,02
Rohhertrag		28.965	24.796	16,81
Betriebliche Aufwendungen:				
– Forschung und Entwicklung		14.088	13.490	4,34
– Vertriebs- und Verwaltungskosten		19.902	19.419	2,49
– Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	(9)	9.733	10.074	-3,38
– Wertberichtigung auf Firmenwerte	(9)	18.478	45.328	-59,23
– Wertberichtigung auf Anlagevermögen	(8)	-643	18.523	-103,47
– Restrukturierungsaufwendungen		917	0	100,00
– Sonstige betriebliche Aufwendungen		2.163	3.584	-39,65
Betriebliche Aufwendungen, gesamt		64.638	110.418	-41,46
Betriebsverlust		-35.673	-85.622	-58,34
Nichtbetriebliche Erträge und Aufwendungen				
– Zinserträge		856	451	89,80
– Zinsaufwendungen		-729	-847	-13,93
– Anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen	(7)	-2.552	-3.452	-26,07
– Fremdwährungsgewinne (-verluste), netto		-731	915	-179,89
– Sonstige nichtbetriebliche Erträge		940	875	7,43
Nichtbetriebliche Erträge und Aufwendungen		-2.216	-2.058	7,68
Verlust vor Steuern und Anteile von Minderheitsgesellschaftern		-37.889	-87.680	-56,79
– Steuerertrag (-aufwand)	(13)	-235	83	-383,13
– Latenter Steuerertrag	(13)	4.748	9.694	-51,02
– Anteile von Minderheitsgesellschaftern		-207	91	-327,47
Jahresfehlbetrag		-33.583	-77.812	-56,84
Durchschnittlich ausstehende Anzahl Aktien		51.987.921	36.630.348	
Jahresfehlbetrag pro Aktie		-0,65	-2,12	

¹⁾ Prozentsätze ungeprüft

Die Anhangsangaben sind Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Evotec AG (vormals Evotec OAI AG) und Tochtergesellschaften Konzernkapitalflussrechnungen nach IFRS

Angaben in T€	31. Dez. 2005	31. Dez. 2004
Cashflow der laufenden Geschäftstätigkeit:		
Jahresfehlbetrag	-33.583	-77.812
Anpassung des Jahresfehlbetrages an die Mittelverwendung für die laufende Geschäftstätigkeit:		
- Abschreibungen auf Sachanlagevermögen	7.187	9.203
- Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	9.733	10.074
- Abschreibungen auf Umlaufvermögen	1.769	1.133
- Wertberichtigung auf Anlagevermögen	-643	18.523
- Wertberichtigung auf Firmenwerte	18.478	45.328
- Wertberichtigung auf Beteiligungen	324	0
- Anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen	2.228	3.452
- Aufwand aus Aktienoptionsplan	749	284
- Verlust aus Abgang von Sachanlagevermögen	12	71
- Latente Steuererträge	-4.753	-9.694
- Ergebnisanteil von Minderheitsgesellschaftern	207	-91
Verringerung (Erhöhung) der		
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.192	-8.081
- Vorräte	-1.903	-769
- Sonstige Aktiva	-228	1.165
Erhöhung (Verringerung) der		
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.585	2.175
- Erhaltene Anzahlungen	192	-308
- Passive Rechnungsabgrenzungen	-2.515	1.113
- Rückstellungen	659	165
- Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten	246	79
- Sonstige Verbindlichkeiten	1.060	1.021
Auszahlungen im Geschäftsjahr für:		
- Zinsen	-760	-756
- Steuern	-326	-134
Nettomittelzufluss (-abfluss) aus der laufenden Geschäftstätigkeit	1.910	-3.859
Cashflow der Investitionstätigkeit:		
- Akquisitionskosten	-366	0
- Erwerb von Beteiligungen	-2.369	-3.861
- Erwerb von Sachanlagevermögen	-3.757	-1.488
- Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	-3.796	-454
- Erworbenes Barvermögen	19.244	0
- Erlös aus Veräußerung von Sachanlagen	24	107
- Erlös aus Veräußerung von Wertpapieren	0	732
Nettomittelzufluss (-abfluss) aus der Investitionstätigkeit	8.980	-4.964
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit:		
- Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen	28.460	7.500
- Einzahlungen aus der Aufnahme von Bankkrediten	6.206	5.459
- Tilgung von Bankkrediten	-8.415	-7.760
Nettomittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit	26.251	5.199
Nettoerhöhung (-verringerung) der Liquidität	37.141	-3.624
Fremdwährungsdifferenz	1.102	138
Liquidität am Anfang des Geschäftsjahres	15.277	18.763
Liquidität am Ende des Geschäftsjahres	53.520	15.277

Die Anhangsangaben sind Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

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

Angaben in T€	31. Dez. 2005	31. Dez. 2004
Zusatzangaben zu nicht liquiditätswirksamen Aktivitäten:		
– Erwerb von Beteiligungen	40.802	0
– Zugänge aus Leasing von Anlagen (Finance Leases)	1.590	1.257
– Eigenkapital in ENS Holdings, Inc.	0	5.475

Die Anhangsangaben sind Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Evotec AG (vormals Evotec OAI AG) und Tochtergesellschaften Konzernanlagespiegel nach IFRS

Angaben in T€	Anschaffungs- und Herstellungskosten					31. Dez. 2005
	01. Jan. 2005	Fremdwährungs- umrechnung	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	
I. Immaterielle Vermögenswerte						
1. Patente und Lizenzen	3.061	0	3.190	0	0	6.251
2. Firmenwert	52.751 ¹⁾	1.513	19.208	18.478	0	54.994
3. Aktivierte Entwicklungsaufwendungen	518	0	659	0	0	1.177
4. Know-how	29.389	778	577	0	0	30.744
5. Kundenstamm	19.775	567	8.416	0	0	28.758
	105.494	2.858	32.050	18.478	0	121.924
II. Sachanlagen						
1. Gebäude und Mietereinbauten	26.884	761	18	0	0	27.663
2. Technische Anlagen und Maschinen	53.198	1.247	3.465	1.013	267	57.164
3. Betriebs- und Geschäftsausstattung	10.947	258	943	143	-68	11.937
4. Gekaufte Software	1.264	0	91	0	0	1.355
5. Geleaste Anlagen (Finance Leases)	3.900	112	648	0	1.093	5.753
6. Anlagen im Bau	33	0	1.301	0	-1.292	42
	96.226	2.378	6.466	1.156	0	103.914
III. Finanzanlagen						
1. Beteiligungen	3.484	0	1.780	4.504	0	760
2. Sonstige Ausleihungen	52	0	2	0	0	54
	3.536	0	1.782	4.504	0	814
	205.256	5.236	40.298	24.138	0	226.652

¹⁾ berechnet mit dem durchschnittlichen Fremdwährungskurs des Jahres erfolgt eine Minderung um T€ 346

²⁾ berechnet mit dem durchschnittlichen Fremdwährungskurs des Jahres erfolgt eine Minderung um T€ 395

³⁾ beinhaltet ist die aufgelaufene Abschreibung vom 31. Dezember 2001 von T€ 162.195 sowie die Wertberichtigung aus 2002 und 2004 von jeweils T€ 109,389 and T€ 55,824

Die Anhangsangaben sind Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Evotec AG (vormals Evotec OAI AG) und Tochtergesellschaften Konzernerneigenkapitalspiegel nach IFRS

T€ außer Angaben zu Aktien	Gezeichnetes Kapital		Rücklage			
	Anteile	Betrag	Kapital- rücklage	Abgegrenzter Auf- wand aus Aktien- optionsplan	Fremd- währungs- umrechnung	Neu- bewertungs- rücklage
Stand zum 01. Januar 2004	35.510.130	35.510	540.035	-150	-40.046	744
Kapitalerhöhung	2.500.000	2.500	5.000	0	0	0
Eigenkapital in ENS Holdings, Inc.	0	0	5.475	0	0	0
Aktienoptionsplan	0	0	1.850	-1.566	0	0
Fremdwährungsumrechnung	0	0	0	0	1.041	0
Neubewertung	0	0	0	0	0	366
Jahresfehlbetrag	0	0	0	0	0	0
Ausgleichsposten Anteile Dritter	0	0	0	0	0	0
Stand zum 31. Dezember 2004	38.010.130	38.010	552.360	-1.716	-39.005	1.110
Akquisition von ENS Holdings, Inc.	14.276.883	14.277	26.266	0	0	0
Kapitalerhöhung 24. Juni	10.457.402	10.457	17.880	0	0	0
Kapitalerhöhung Aktienoptionen	15.009	15	19	0	0	0
Aktienoptionsplan	0	0	0	749	0	0
Erworbener Aktienoptionsplan	0	0	0	-655	0	0
Fremdwährungsumrechnung	0	0	0	0	3.149	0
Neubewertung	0	0	0	0	0	161
Jahresfehlbetrag	0	0	0	0	0	0
Ausgleichsposten Anteile Dritter	0	0	0	0	0	0
Stand zum 31. Dezember 2005	62.759.424	62.759	596.525	-1.622	-35.856	1.271

Die Anhangsangaben sind Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Abschreibungen							Netto-Buchwerte		
01. Jan. 2005	Fremdwährungs- umrechnung	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	Neubewertung	31. Dez. 2005	31. Dez. 2005	31. Dez. 2004	
2.611	0	637	0	0	0	3.248	3.003	450	
0	0	0	0	0	0	0	54.994	52.751	
44	0	119	0	0	0	163	1.014	474	
25.317	665	4.262	0	0	0	30.244	500	4.072	
16.808	479	5.061	0	0	0	22.348	6.410	2.967	
44.780	1.144	10.079¹⁾	0	0	0	56.003	65.921	60.714	
12.397	382	1.418	0	0	-213	13.984	13.679	14.487	
35.387	911	3.865	982	-24	-540	38.617	18.547	17.811	
8.231	219	1.257	126	0	14	9.595	2.342	2.716	
1.068	0	133	0	0	0	1.201	154	196	
1.381	40	909	0	24	0	2.354	3.399	2.519	
0	0	0	0	0	0	0	42	33	
58.464	1.552	7.582²⁾	1.108	0	-739	65.751	38.163	37.762	
436	0	324	0	0	0	760	0	3.048	
0	0	0	0	0	0	0	54	52	
436	0	324	0	0	0	760	54	3.100	
103.680	2.696	17.985	1.108	0	-739	122.514	104.138	101.576	

Bilanz- verlust	Ausgleichs- posten Anteile Dritter	Eigenkapital gesamt
-363.013	665	173.745
0	0	7.500
0	0	5.475
0	0	284
0	0	1.041
0	0	366
-77.812	0	-77.812
0	-91	-91
-440.825	574	110.508
0	0	40.543
0	0	28.337
0	0	34
0	0	749
0	0	-655
0	0	3.149
0	0	161
-33.583	0	-33.583
0	-574	-574
-474.408	0	148.669

Evotec AG und Tochtergesellschaften

Erläuterungen zu den Konzernabschlüssen

(1) Unternehmensgegenstand und Darstellungsgrundsätze

Die Evotec AG (vormals Evotec OAI AG) und Tochtergesellschaften (»Evotec« oder »die Gesellschaft«) ist eine Biotechnologie-Gruppe, die in der Wirkstoffforschung- und -entwicklung neuartiger niedermolekularer Wirkstoffe tätig ist. In Forschungsk Kooperationen und eigenen Forschungsprogrammen entwickelt das Unternehmen neuartige pharmazeutische Wirkstoffe. Evotec verfügt über ein integriertes Angebot innovativer Forschungslösungen vom Target (Zielstruktur für neue Medikamente) bis in die Phasen der klinischen Studien. Ihr Leistungsspektrum reicht von der Bereitstellung biologischer Testsysteme und Screening bis hin zur Optimierung von chemischen Substanzen in der medizinischen Chemie und der Wirkstoffherstellung. In ihren eigenen Forschungsprojekten hat sich die Gesellschaft darauf spezialisiert, neue Wirkstoffe für Erkrankungen des Zentralnervensystems (ZNS) zu entdecken. In ihrem Gerätegeschäft konzentriert sich Evotec auf hochwertige Technologien zur Automatisierung in der Zellbiologie.

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

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

(2) Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Entsprechend §315a HGB erstellt die Gesellschaft zum 31. Dezember 2005 ihren Konzernabschluss entsprechend den International Financial Reporting Standards (IFRS). Die folgenden Angaben sind eine Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze, die in den Konzernabschluss und in die Eröffnungsbilanz zum 1. Januar 2004 zur Umstellung auf IFRS eingeflossen sind.

Umstellung auf die International Financial Reporting Standards (IFRS)

Die folgende Aufstellung erklärt, wie sich der Übergang von US-GAAP auf IFRS auf den Konzernabschluss und die finanzielle Lage der Gesellschaft ausgewirkt hat. Die wesentlichen Punkte werden erläutert.

1. Sachanlagevermögen: Nach US-GAAP werden Abschreibungsmethode und Nutzungsdauer von Gegenständen des

Anlagevermögens zum Zeitpunkt des Kaufes bestimmt. IFRS sieht dagegen vor, dass beides mindestens einmal jährlich überprüft wird. Differenzen aus der erstmaligen Anwendung von IFRS werden als Neubewertung erfasst.

2. Wertberichtigung (Firmenwert): Gemäß US-GAAP erfolgt die Werthaltigkeitsprüfung durch Vergleich des Nutzungswertes der zahlungsmittelgenerierenden Einheit zu der der Firmenwert gehört und dem beizulegenden Wert der Vermögensgegenstände dieser Einheit. Der Nutzungswert wird anhand der diskontierten Cashflows nach Steuern ermittelt unter Verwendung eines Abzinsungsfaktors nach Steuern. IFRS dagegen verwendet als Basis der Werthaltigkeitsprüfung den diskontierten Cashflow vor Steuern unter Verwendung des Abzinsungsfaktors vor Steuern. Eine Ermittlung des beizulegenden Wertes der Vermögenswerte findet unter IFRS keine Anwendung.
3. Wertberichtigung (Sachanlagevermögen): Gemäß US-GAAP wird eine Werthaltigkeitsprüfung dann durchgeführt, wenn es eine Indikation für eine Wertberichtigung des Sachanlagevermögens gibt. Die Werthaltigkeitsprüfung erfolgt, indem der Nutzungswert des Vermögensgegenstandes mit dem Buchwert verglichen wird. Dabei wird der Nutzungswert unter Verwendung undiskontierter Cashflows ermittelt. IFRS hingegen verwendet eine ähnliche Methode wie die für die Werthaltigkeitsprüfung des Firmenwertes. Wertminderungen gemäß IFRS müssen bei Vorliegen bestimmter Voraussetzungen rückgängig gemacht werden.
4. Übrige Rückstellungen: Nach US-GAAP werden ungewisse Verpflichtungen aus Lieferungen und Leistungen unter den übrigen Rückstellungen erfasst, nach IFRS dagegen unter den sonstigen Verbindlichkeiten.
5. Transaktionskosten: Gemäß US-GAAP werden Transaktionskosten im Zusammenhang mit Eigenkapitalmaßnahmen im Aufwand gezeigt. IFRS setzt Kosten, welche im direkten Zusammenhang mit der Eigenkapitalmaßnahme stehen, vom Eigenkapital ab.
6. Aktienoptionsplan: Nach US-GAAP wandte die Gesellschaft hinsichtlich der Gewährung von Mitarbeiteroptionen nach ihrem Aktienoptionsplan die Vorschriften des Accounting Principles Board Opinion (»APB«) Nr. 25 an, die vorsehen, dass der Aufwand mit dem inneren Wert ausgewiesen und über den Zeitraum bis zur erstmaligen Ausübungsmöglichkeit der Optionen erfolgswirksam erfasst wird. Seit 1. Juli 2005 wendet die Gesellschaft SFAS 123R an. Nach IFRS 2 wird der Aufwand zum Stichtag mit dem beizulegenden Wert über den geschätzten Leistungszeitraum erfolgswirksam erfasst.

Überleitung des Eigenkapitals in T€	31. Dez. 2004 US-GAAP	Überleitung Vorjahre	Überleitung 2004	31. Dez. 2004 IFRS
Vorräte	10.080	0	19	10.099
Aktive latente Steuern	99	-76	-23	0
Beteiligungen	2.796	0	252	3.048
Sachanlagevermögen	41.545	744	-4.527	37.762
Immaterielle Vermögenswerte ohne Firmenwerte	7.507	222	234	7.963
Firmenwerte	41.685	0	11.066	52.751
Langfristige aktive latente Steuern	0	76	23	99
Anpassungen Aktiva, gesamt		966	7.044	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.679	1.439	235	6.353
Rückstellungen	7.042	-1.452	404	5.994
Passive latente Steuern	2.466	0	-540	1.926
Kapitalrücklage	550.533	1.850	-23	552.360
Rücklagen	-39.082	-1.106	577	-39.611
Bilanzverlust	-447.451	235	6.391	-440.825
Anpassungen Passiva, gesamt		966	7.044	

7. Forschung und Entwicklung: Nach US-GAAP werden Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen nicht aktiviert. IFRS sieht dagegen vor, dass Aufwendungen für Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, die bestimmte Bedingungen gemäß IAS 38 erfüllen, als immaterielle Vermögenswerte aktiviert werden.

Überleitung des Jahresfehlbetrags 2004 in T€	
Jahresfehlbetrag nach US-GAAP	-84.203
Herstellkosten der Produktverkäufe	-125
Forschungs- und Entwicklungskosten	282
Vertriebs- und Verwaltungskosten	-95
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	-44
Wertberichtigung auf Firmenwerte	10.496
Wertberichtigung auf Anlagevermögen	-4.888
Zinsaufwendungen	-27
Anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen	252
Latenter Steuerertrag	540
Jahresfehlbetrag nach IFRS	-77.812

Durch den Übergang zur Bilanzierung nach IFRS ergab sich keine Änderung der Definition des Cashflow. Die Abweichungen zur bisherigen Ermittlung des Cashflow beruhen auf den oben genannten Buchungsunterschieden.

Grundsätze der Konsolidierung

Der Konzernabschluss wurde entsprechend IFRS aufgestellt. Diese sind vom International Accounting Standards Board, London (IASB), unter Berücksichtigung der Auslegungen des Standing Interpretations Committee (SIC) und des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) festgesetzt worden. In den Konzernabschluss einbezogen sind die Evotec AG und alle Gesellschaften, die unter ihrer rechtlichen oder faktischen Kontrolle stehen. Alle Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen einbezogenen Unternehmen sowie konzerninterne Umsätze, Aufwendungen und Erträge wurden im Zuge der Konsolidierung eliminiert. Die Grundlage der Konsolidierung hat sich zum 26. Mai 2005 geändert. Die ENS Holdings, Inc. (»ENS«) ist seitdem eine 100 %ige Tochtergesellschaft und wird daher voll konsolidiert. Seit dem 31. März 2004 wurde die ENS Holdings, Inc. nach der Equity Methode konsolidiert. Aufgrund dessen ist der Konzernabschluss 2005 nicht uneingeschränkt

vergleichbar mit dem des Vorjahres. Die folgenden ungeprüften Pro-forma Informationen basieren auf der Annahme, dass die Erhöhung des Beteiligungsanteils an der ENS Holdings, Inc. bereits am 1. Januar 2004 stattgefunden hat:

Angaben in T€ außer Angaben pro Aktie	2005	2004
Pro-forma Umsatzerlöse	81.707	74.135
Pro-forma Fehlbetrag	34.437	78.668
Pro-forma Verlust pro Aktie	0,66	2,15

Die Aktiva der ENS zum Zeitpunkt der Akquisition betragen insgesamt T€ 22.457, die gesamten Verbindlichkeiten beliefen sich auf T€ 2.703. Beteiligungen, an denen Evotec weder faktische noch rechtliche Kontrolle hat, aber auf deren Geschäft Evotec in der Lage ist Einfluss zu nehmen, sind nach der Equity Methode in den Abschluss einbezogen.

Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten

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

Derivative Finanzinstrumente

Gemäß IAS 39 werden sämtliche Gläubiger- und Teilhaberpapiere als veräußerungsfähig (»available-for-sale«) eingestuft und zum Marktwert ausgewiesen, welcher sich ermittelt aus den aktuellen Handelspreisen am Bilanzstichtag. Hieraus resultierende nicht realisierte Gewinne und Verluste, werden bis zur Realisierung in der Neubewertungsrücklage als getrennte Position im Eigenkapital ausgewiesen.

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

Vorräte

Vorräte werden gemäß IAS 2 unter Beachtung des Niederstwertprinzips zum Nettoveräußerungswert oder den Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung und den notwendigen Vertriebskosten. Die

Anschaffungs- oder Herstellungskosten beinhalten Materialeinzelkosten und Produktionskosten, die sich wiederum aus direkten Material- und Personalkosten und bestimmten indirekten Kosten zusammensetzen. Grundsätzlich erfolgt die Bewertung auf Basis der Durchschnittsmethode. Die Anschaffungs- oder Herstellungskosten werden in die Herstellkosten der Produktverkäufe gegliedert, wenn eine direkte Zuordnung möglich ist.

Sachanlagevermögen

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

Gebäude und Mietereinbauten	11–35 Jahre
Technische Anlagen und Maschinen	3–20 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	3–15 Jahre
Hardware und Software	3– 5 Jahre

Abschreibungszeiträume und -methoden werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und Differenzen in der Neubewertungsrücklage erfasst. Abweichungen zu früheren Abschätzungen sollen gemäß IAS 8 als Änderungen der Bilanzierungsannahmen erfasst werden. 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 Vermögenswerte (ohne Firmenwerte)

Die immateriellen Vermögenswerte ohne Firmenwerte (»Goodwill«) beinhalten einzeln identifizierbare Vermögenswerte, einschließlich Know-how, Kundenstamm und erworbene Patente aus Unternehmensübernahmen sowie erworbene Lizenzen und Patente. Ferner enthalten sie aktivierte Entwicklungsaufwendungen nach IAS 38.

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

Know-how	3–5 Jahre
Kundenstamm	3–5 Jahre
Patente und Lizenzen	15 Jahre oder kürzer
Aktivierte Entwicklungsaufwendungen	4–5 Jahre

Die Nutzungsdauern und die Abschreibungsmethode werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft.

Firmenwert

Im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Firmenwerte stellen den übersteigenden Betrag der

vom Unternehmen geleisteten Zahlungen in Bezug auf den zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen dar, welcher nicht auf individuell identifizierbare und separierbare Vermögenswerte aufteilbar ist. Getrennt davon erfasst das Unternehmen die identifizierbaren, erworbenen Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt.

Der Firmenwert resultiert im Wesentlichen aus der Akquisition der Oxford Asymmetry International plc. im Oktober 2000 und dem Erwerb der noch ausstehenden Aktien an der ENS Holdings, Inc. im Mai 2005. Darüber hinaus hat der Zukauf der verbleibenden Anteile an Evotec (Scotland) Limited gegen die Zahlung von T€ 586 (vormals ProPharma Limited), von den Unternehmensgründern im Mai 2004 und von der Universität Strathclyde im September 2005, den Firmenwert erhöht.

Die Akquisition der noch ausstehenden Aktien an der ENS Holdings, Inc. erfolgte im Zuge eines Aktientausches. Die Gesellschaft gab 14.276.883 Aktien aus, um die noch ausstehenden Aktien an ENS Holdings, Inc. zu erwerben. Seitdem ist die ENS Holdings, Inc. ein 100 %iges Tochterunternehmen und wird voll konsolidiert. Der Kaufpreis wurde den erworbenen Vermögenswerten sowie dem Firmenwert zugeordnet (T€ 18.478).

Im Mai 2004 erwarb die Gesellschaft 19.000 Aktien an der Evotec (Scotland) Limited von den Unternehmensgründern für T€ 362 zuzüglich später zu leistenden Beträgen, die von der finanziellen Leistung der Gesellschaft zwischen Mai 2004 und Dezember 2006 abhängig sind. Diese nachträglichen Zahlungen wurden für 2005 auf T€ 1.193 und für 2004 auf T€ 573 geschätzt. Hinsichtlich des Anteilskaufs wurden am Tag des Erwerbs T€ 117 als Firmenwert erfasst. Dieser Firmenwert wurde auf Grundlage des am Bilanzstichtag 2004 ermittelten, zum Jahresende 2006 voraussichtlich zu zahlenden Betrags auf T€ 663 erhöht. Diese Schätzung wurde zum Bilanzstichtag 2005 überprüft und der Firmenwert auf T€ 1.258 angehoben. Im September 2005 erwarb die Gesellschaft die noch ausstehenden 18.000 Anteile der Evotec (Scotland) Limited. Diese Akquisition führte zu einer Erhöhung des Firmenwertes in Höhe von T€ 153 in 2005.

Umsatzrealisierung

Umsätze werden gebucht, wenn es hinreichend wahrscheinlich ist, dass dem Unternehmen der mit dem Geschäft verbundene wirtschaftliche Nutzen zufließt. Erhaltene Anzahlungen, für die noch keine Gegenleistungen erbracht worden sind, werden als passive Rechnungsabgrenzungen ausgewiesen. Im Rahmen ihrer langfristigen Kooperationsverträge hat die Gesellschaft im Regelfall Anspruch auf folgende Zahlungen:

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

Umsätze aus dem Verkauf von Anlagen, Ersatzteilen und Geräten gelten als realisiert, wenn sich die Umsatzhöhe zuverlässig bestimmen lässt und es hinreichend wahrscheinlich ist, dass der Gesellschaft der mit dem Geschäft verbundene wirtschaftliche Nutzen zufließen wird. Für die Umsatzrealisierung hat Evotec die maßgeblichen Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum der verkauften Waren und Erzeugnisse verbunden sind, auf den Käufer übertragen. Es besteht für Evotec weder ein Verfügungsrecht, wie es gewöhnlich mit dem Eigentum verbunden ist, noch eine wirksame Verfügungsmacht über die verkauften Waren und Erzeugnisse. Ferner müssen sich die im Zusammenhang mit dem Verkauf angefallenen oder noch anfallenden Kosten verlässlich bestimmen lassen. Umsätze aus dem Verkauf von Anlagen, Ersatzteilen und Geräten gelten als realisiert bei Lieferung, Risikoübergang oder bei erfolgter endgültiger Abnahme, falls ein solcher vertraglich vorgesehen ist. Vorauszahlungen werden als erhaltene Anzahlungen ausgewiesen.

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

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

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

Evotec erhält Lizenzerträge aus Produktverkäufen anderer Unternehmen, auf die sie aufgrund vertraglicher Vereinbarungen einen Anspruch hat. Erlöse aus Lizenzen in Höhe von T€ 1.062 im Jahre 2005 und T€ 586 im Jahre 2004 sind in den Umsätzen enthalten.

Derivative

Die Gesellschaft beteiligt sich grundsätzlich nicht am Handel mit Derivativen, Marketmaking oder sonstigen spekulativen Finanzgeschäften. Die Gesellschaft schließt regelmäßig Fremdwährungsgeschäfte zu festgesetzten Umrechnungskursen ab, entsprechend den erwarteten zukünftigen Cashflows für die jeweilige Währung.

Ertragsteuern

Künftige steuerliche Folgen aus Unterschieden zwischen Wertansätzen für Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in der Bilanz und den entsprechenden steuerlichen Bemessungsgrundlagen sowie von Verlustvorträgen werden berücksichtigt, indem Aktiv- und Passivposten für latente Steuern gebildet werden. Grundlage für die Ermittlung der latenten Steuern sind die Steuersätze, die für die Besteuerung in dem Jahr, in dem die Unterschiede wahrscheinlich ausgeglichen werden, erwartet werden, basierend auf zum Ende des Geschäftsjahres vom Gesetzgeber verabschiedeten Regelungen oder solchen, die mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit verabschiedet werden. Der Effekt auf die latenten Steuerforderungen und -verbindlichkeiten aus Änderungen in Steuersätzen wird in der Periode ausgewiesen, in der die Änderung verabschiedet wurde oder in der absehbar wurde, dass die Änderung mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit verabschiedet würde. Bei der Bewertung der Realisierbarkeit von aktiven latenten Steuern wird berücksichtigt, mit welcher Wahrscheinlichkeit die latenten Steuern ganz oder teilweise nicht realisiert werden können. Aktive latente Steuern werden in der Höhe reduziert, in der die Realisierung eines Steuervorteils hieraus nicht wahrscheinlich ist.

Forschung und Entwicklung

Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen, welche intern generiert wurden, werden aktiviert oder erfolgswirksam erfasst, je nachdem, ob im konkreten Fall eine Forschungs- und Entwicklungsaufwendung im Sinne von IAS 38 vorliegt. In dem Falle, in dem es unsicher ist, dass das Forschungs- und Entwicklungsprojekt zu einem späteren finanziellen Nutzen führt, werden die Aufwendungen nicht aktiviert. Dagegen werden bei solchen Projekten, die wahrscheinlich zu finanziellem Nutzen führen werden, die Aufwendungen als immaterielle Vermögenswerte aktiviert und über die Nutzungsdauer abgeschrieben, wenn verschiedene Kriterien gemäß IAS 38 erfüllt sind. Dieser Grundsatz gilt auch für Software-Entwicklungskosten. Die im Anlagevermögen enthaltene Software besteht ausschließlich aus gekaufter Software.

Die Gesellschaft hat für Forschungs- und Entwicklungsvorhaben Mittel von staatlichen Stellen erhalten. Diese Mittel sind projektgebunden. Die Mittel werden ausbezahlt, nachdem erstattungsfähige Aufwendungen entstanden sind. Gebucht werden sie als Aufwandsminderung in den Forschungs- und Entwicklungskosten. Die Mittel betragen im Geschäftsjahr 2005 insgesamt T€ 1.483 (2004: T€ 1.514). Im Rahmen der Forschungsförderung sind die staatlichen Stellen im Allgemeinen berechtigt, die eingereichten Aufwendungen der Gesellschaft zu prüfen.

Umrechnung von ausländischen Transaktionen und Geschäftsvorfällen in Fremdwährung

Die Aktiva und Passiva der Tochterunternehmen und Unternehmensteile in Ländern, die nicht den Euro als Währung haben, werden mit dem Stichtagskurs in Euro umgerechnet. Aufwendungen und Erträge werden mit dem Durchschnittskurs der jeweiligen Periode bewertet. Sich ergebende Differenzen aus der Wechselkursumrechnung bei Jahresabschlüssen, die nicht den Euro als Berichtswährung haben, werden in einer getrennten Zeile im Eigenkapital ausgewiesen. Geschäftsvor-

fälle in Fremdwährungen werden zu demjenigen Wechselkurs, der am Tag des jeweiligen Geschäftsvorfalles Gültigkeit hatte, in Euro umgerechnet. Aktiva und Passiva, die zum Bilanzstichtag in Fremdwährungen aufgeführt sind, werden zum gültigen Wechselkurs am Ende der Periode umgerechnet. Wechselkursgewinne und -verluste aus der Umrechnung von Geschäften in Fremdwährungen werden in den nichtbetrieblichen Erträgen und Aufwendungen ausgewiesen.

Wertberichtigung von langlebigen Vermögenswerten und Firmenwerten

Die Gesellschaft überprüft langlebige Vermögenswerte (materielle und immaterielle Vermögenswerte einschließlich Firmenwert) entsprechend IAS 36 und als Teil von Unternehmenszusammenschlüssen gemäß IFRS 3 auf Wertberichtigungsbedarf. Immaterielle Vermögenswerte und Firmenwerte werden dann auf das Vorhandensein eines Wertberichtigungsbedarfs überprüft, wenn bestimmte Ereignisse oder veränderte Umstände erwarten lassen, dass der Wertansatz nicht mehr dem Buchwert entspricht, jedoch mindestens einmal jährlich. Ein Wertberichtigungsbedarf wird ermittelt, wenn der Buchwert des Vermögenswertes (oder der Gruppe von Vermögenswerten, die eine zahlungsmittelgenerierende Einheit bilden) den beizulegenden Wert abzüglich Vertriebskosten oder den Nutzungswert übertrifft. Der Nutzungswert eines Vermögenswertes oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit wird ermittelt, indem der abgezinste zukünftige Cashflow vor Steuern aus dem Vermögenswert oder der zahlungsmittelgenerierenden Einheit geschätzt wird, wobei der Abzinsungsfaktor vor Steuern das Risiko für jeden Vermögenswert bzw. jede zahlungsmittelgenerierende Einheit widerspiegelt. Um den abgezinsten zukünftigen Cashflow vor Steuern abzuschätzen, bedarf es der Beurteilung durch das Management.

Die Wertberichtigungen werden als gesonderte Position unter den betrieblichen Aufwendungen in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Eine Wertberichtigung wird rückgängig gemacht, wenn sich die Schätzungen zur Ermittlung des Nutzungswertes ändern und sich demzufolge der Wert eines Vermögenswertes, der zuvor einer Wertberichtigung unterzogen worden war, erhöht. Dies geschieht jedoch nur in dem Maße, wie der Wertansatz des Wirtschaftsguts nicht denjenigen Wertansatz (gekürzt um Abschreibungen) übertrifft, der bestanden hätte, wenn zuvor keine Wertberichtigung vorgenommen worden wäre. Wertberichtigungen des Firmenwerts werden grundsätzlich nicht umgekehrt.

Entsprechend der in bisherigen Jahren angewandten Praxis hinsichtlich der Werthaltigkeitsprüfung der langlebigen Vermögenswerte und Firmenwerte, hat Evotec die Werthaltigkeitsprüfung im vierten Quartal 2005 vorgenommen (siehe Punkt (9)).

Aktienoptionsplan

Die Gesellschaft wendet zur Bilanzierung von Aktienoptionen IFRS 2 an. Personalaufwand, der aus der Ausgabe von Aktienoptionen an Mitarbeiter entsteht (»Compensation Expense«) wird mit dem beizulegenden Wert zum Stichtag über den geschätzten Zeitraum, den die Mitarbeiter im Unternehmen tätig sind, erfolgswirksam erfasst.

Verwendung von Annahmen

Die Erstellung dieser Konzernabschlüsse erfordert, dass das Management Schätzungen und Annahmen tätigt, von denen der Wert von Aktiva und Passiva, die Höhe von Haftungsverhältnissen und sonstigen finanziellen Verpflichtungen zum Bilanzstichtag sowie die Höhe von Umsätzen und Aufwendungen im Geschäftsjahr abhängig sind. Wesentliche Schätzungen und Annahmen betreffen die Werthaltigkeitsprüfungen, Rückstellungen, Bewertung der Aktienoptionspläne und die Wertberichtigung auf latente Steuerforderungen. 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.

EBITDA

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

(3) Nutzungsrestriktionen auf Technologien der Gesellschaft

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

Eine vierte Ergänzung im Mai 2001 ermöglicht es Evotec, Detektionssysteme und Geräte zur Handhabung von Flüssigkeiten mit einem begrenzten Tagesdurchsatz zu vertreiben. Zugleich gewährt GSK der Gesellschaft das Recht, Kooperationsverträge mit zwei weiteren Partnern einzugehen. Wenn es bis Mai 2005 zum Abschluss derartiger Verträge kommt, erhält GSK in Abhängigkeit von der Anzahl der neuen Vertragspartner einen bestimmten Betrag für künftige Warenlieferungen gutgeschrieben. Zum Mai 2005 ist die Gesellschaft keine Kooperationsverträge mit zusätzlichen Partnern eingegangen. Darüber hinaus war der Verkauf der biochemischen Mark III an Dritte für die drei Jahre ab Lieferdatum der Mark III an GSK untersagt. Diese Beschränkung endete Mitte Dezember 2004. Die Beschränkung für den Verkauf von Zell-Upgrades bezüglich der Mark III sollte Mai 2005 enden, ist jedoch bereits am 17. November 2004 von GSK aufgehoben worden. Die entsprechende Verpflichtung ist 2004 als Rückstellung erfasst worden.

Aus Umsätzen aus »Externen Target-Kooperationen« muss die Gesellschaft gemäß eines Vertrages mit Novartis Lizenzgebühren in Höhe von 5 % zahlen. Diese Lizenzgebühren gelten für einen Zeitraum von zehn Jahren bis zum 16. März 2008. Die Gesellschaft hatte im Geschäftsjahr 2005 Lizenzaufwendungen in Höhe von T€ 29 (2004: T€ 15).

Aus dem Kooperationsvertrag mit Takeda haben sich für die Gesellschaft gewisse Einschränkungen hinsichtlich der daraus entstehenden Schutzrechte ergeben. Bis zum 28. August 2007 hat Takeda exklusiven Zugang zur Target-Datenbank von Evotec. Während dieser Zeit darf Evotec keinem Dritten zu Forschungszwecken auf dem Gebiet der neurodegenerativen Erkrankungen Zugang gewähren.

(4) Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten

Am 31. Dezember 2005 waren T€ 0 der Guthaben bei Kreditinstituten als Sicherheit verpfändet (31. Dezember 2004: T€ 130).

(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€ 322 im Jahre 2005 (2004: T€ 246) gebildet. Hinsichtlich der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestehen keine Verfügungsbeschränkungen.

(6) Vorräte

Das Vorratsvermögen gliedert sich wie folgt:

T€	31. Dez. 2005	31. Dez. 2004
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	5.515	4.395
Unfertige Erzeugnisse, unfertige		
Leistungen	3.158	4.046
Fertige Erzeugnisse	1.829	1.658
Vorräte, gesamt	10.502	10.099

Der ausgewiesene Bestand an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen setzt sich aus biologischen Substanzen, Chemikalien und Komponenten für die Gerätefertigung zusammen. Die unfertigen Erzeugnisse im Jahr 2005 umfassen im Wesentlichen die Kosten für Kundenaufträge und Laborgeräte, die zum Jahresende noch nicht fertig gestellt waren. Die fertigen Erzeugnisse bestehen aus Kundenaufträgen und Laborgeräten, die fertig gestellt und versandbereit waren. Die Gesellschaft hat zum 31. Dezember 2005 und 2004 Wertberichtigungen in Höhe von jeweils T€ 1.596 und T€ 1.010 auf die in der Tabelle oben gezeigten Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffbestände gebildet. Darüber hinaus wurden für 2005 Wertberichtigungen in Höhe von jeweils T€ 868 und T€ 90 (2004: T€ 115 und T€ 35) auf die angegebenen Bestände unfertiger und fertiger Erzeugnisse vorgenommen. Zuschreibungen auf zuvor abgeschriebene Vorräte wurden nicht vorgenommen.

(7) Beteiligungen

Die nicht konsolidierten Beteiligungen setzen sich wie folgt zusammen:

T€	31. Dez. 2005	31. Dez. 2004
ENS Holdings, Inc. (Equity Methode)	0	2.725
KeyNeurotek AG	0	0
Sirenade Pharmaceuticals AG	0	323
Prolysis Ltd.	0	0
Vmax Ltd. (Equity Methode)	0	0
DIREVO Biotech AG (Equity Methode)	0	0
DeveloGen Joint Venture (Equity Methode)	0	0
Beteiligungen, gesamt	0	3.048

Die Evotec AG übertrug 2003 ihre Aktien an der EVOTEC NeuroSciences GmbH auf die ENS Holdings, Inc. in Delaware, USA (»ENS«). Evotec veräußerte am 30. März 2004 insgesamt 781 Aktien, was die Beteiligung von 84,7 % auf 84,1 % reduzierte. Am 31. März 2004 gab die ENS 142.980 stimmberechtigte Vorzugsaktien an neue Investoren heraus. Da Evotec an dieser Kapitalerhöhung nicht teilnahm, verfügte die Gesellschaft danach über 42,2 % der Stimmrechte durch ihren Anteil von 84,1 % an den Stammaktien. Mit Vertrag vom 6. März 2005 gab ENS an dieselbe Investorengruppe wie 2004 214.470 Aktien heraus. Dieses bewirkt eine weitere Minderung der Stimmrechtsanteile der Evotec an der ENS ohne Berücksichtigung der ENS Aktienoptionen auf 24,15 %. Diese Aktienoptionen wurden vor der Akquisition durch Evotec nicht in Aktien der ENS gewandelt. Anschließend erwarb Evotec sämtliche noch ausstehende ENS-Aktien gegen Ausgabe eigener Aktien. Die Beteiligung an ENS wurde bis zum 26. Mai 2005 nach der Equity-Methode bilanziert. Der Anteil der Gesellschaft am Jahresfehlbetrag der ENS betrug 2005 T€ 448 (2004: T€ 580).

Im Jahr 2002 erwarb Evotec eine Beteiligung von 3,88 % der Stammaktien von Prolysis Ltd. als Teil eines Wirkstoffforschungsvertrages. Während seiner dreijährigen Laufzeit hatte Evotec durch zusätzliche Serviceleistungen die Anteile erwerben können. Alle Aktien sind durch nicht-monetäre Zahlungen für erbrachte Serviceleistungen gemäß dem Vertrag erworben worden. Eine Finanzierungsrunde minderte Evotecs Anteil an Prolysis auf 2,38 %. Die Anteile werden als langfristige Beteiligung geführt und sind mit den Anschaffungskosten bewertet. Sie unterliegen einer regelmäßigen Werthaltigkeitsprüfung, die mindestens einmal im Jahr durchgeführt wird. Aus der Werthaltigkeitsprüfung im Dezember 2004 ergab sich eine Abwertung des Beteiligungsansatzes auf Null. Am 31. Dezember 2005 und 2004 belief sich der Buchwert auf jeweils T€ 0. Evotec erwarb eine Beteiligung in Höhe von 5,0 % der Stammaktien an der SiREEN AG im Januar 2002. Durch Evotecs Teilnahme an einer Kapitalerhöhung in 2002 erhöhte sich ihre Beteiligung von 5,0 % auf 6,36 %. Diese Beteiligung wurde zum Teil durch Serviceleistungen, die Evotec für die Sireen AG im Rahmen eines Wirkstoffforschungsvertrags erbrachte, bezahlt und betrug 2005 und 2004 T€ 0. Im Zusammenhang mit der Fusion zwischen der Sireen AG und der Nukleotide Analogue Design AG wurde am 14. Mai 2004 das neue Unternehmen Sirenade Pharmaceuticals AG (»Sirenade«) gegründet. Evotec brachte die gesamte Beteiligung an der Sireen AG in Sirenade ein und verfügte zunächst über einen Anteil von 2,23 % an dem Unternehmen. Im Juni 2005 reduzierte eine Finanzierungsrunde Evotecs Anteil an Sirenade auf 1,36 %. Im November 2005 überführten alle Sirenade-Aktionäre ihre Aktien auf die KeyNeurotek AG (»KeyNeurotek«) in Magdeburg gegen Aktien dieser Gesellschaft.

In der Folge erhielt Evotec 98 KeyNeurotek Aktien, entsprechend einem Anteil von 0,06 % an diesem Unternehmen. Die Beteiligung wird zu Anschaffungskosten bilanziert. Die Werthaltigkeitsprüfung im Jahr 2005 ergab, dass der Wert der Beteiligung ungewiss ist und, dass sie aufgrund der finanziellen Risiken voll beschrieben werden müsse. Zum 31. Dezember 2005 belief sich der Wertansatz für die Beteiligung auf T€ 0. Am 22. August 2002 erwarb Evotec eine Beteiligung in Höhe von 46,36 % der Stammaktien der Vmax Ltd. (»Vmax«), die nach der Equity-Methode bilanziert wird. Aufgrund einer Kapi-

alerhöhung in 2004 minderte sich die Beteiligung von Evotec von 46,36 % auf 30,6 %. In den Jahren 2005 und 2004 erwirtschaftete Vmax keine Umsätze. Der verbleibende Betrag der Beteiligung in Höhe von T€ 8 wurde bereits per 31. Dezember 2003 auf T€ 0 abgeschrieben. Evotecs Anteil am Verlust von Vmax beträgt demnach für 2005 T€ 0 (2004: T€ 0).

Evotec hat 22,72 % der Stimmrechte auf Grund einer Beteiligung von 65,0 % an den Stammaktien der DIREVO Biotech AG (»Direvo«), die nach der Equity-Methode bilanziert wird. Wegen einer Rückkaufoption für die Vorzugsaktien reduzierte die Gesellschaft 2001 die Beteiligung an Direvo auf Null. Der Anteil der Gesellschaft am Jahresfehlbetrag der Direvo betrug 2005 und 2004 T€ 0. Das maximale Investitionsrisiko der Gesellschaft in DIREVO Biotech AG ist begrenzt auf die ursprüngliche Investition in Höhe von T€ 32.

Die Gesellschaft hat im August 2003 mit der DeveloGen AG ein 50:50 Joint Venture gegründet. Ziel ist es, Arzneistoffkandidaten für bestimmte Stoffwechselerkrankungen zu entdecken, entwickeln und vermarkten. Dieses Joint Venture ist nach der Equity-Methode in den Abschluss einbezogen. Evotecs Beteiligung betrug 2005 und 2004 jeweils T€ 0. Die Aufwendungen der Gesellschaft für die Forschung und Entwicklung dieses Joint Ventures beliefen sich 2005 auf T€ 1.780 (2004: T€ 2.872) und sind unter »Anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen« aufgeführt. Dieses Joint Venture wies in 2005 Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in Höhe von T€ 4.839 aus (2004: T€ 7.983).

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

Die Gesellschaft hat 2005 Umsätze im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs mit den Beteiligungen Sirenade Pharmaceuticals AG und Prolysis Ltd in Höhe von jeweils T€ 9 und T€ 1.501 erzielt (2004: T€ 0 und T€ 2.001). Es fanden keine weiteren materiellen Transaktionen mit Beteiligungen der Gesellschaft statt. Transaktionen mit verbundenen Unternehmen der Beteiligungen wurden in größerem Umfang mit der EVOTEC NeuroSciences GmbH bis zu deren Vollkonsolidierung getätigt.

(8) Sachanlagevermögen

Das Sachanlagevermögen gliedert sich wie folgt:

T€	31. Dez. 2005	31. Dez. 2004
Gebäude und Mietereinbauten	27.663	26.884
Technische Anlagen und Maschinen	57.164	53.198
Betriebs- und Geschäftsausstattung	11.937	10.947
Gekaufte Software	1.355	1.264
Geleaste Anlagen (Finance Leases)	5.753	3.900
Anlagen im Bau	42	33
Anschaffungskosten der Sachanlagen	103.914	96.226
Abzüglich kumulierte Abschreibungen		
ohne Wertberichtigung und Software	48.202	40.253
Zuzüglich kumulierte Änderungen		
der Abschreibungen	-1.271	-1.110
Abzüglich kumulierte Wertberichtigung	17.619	18.253
Abzüglich kumulierte Abschreibungen		
Software	1.201	1.068
Sachanlagevermögen, gesamt	38.163	37.762

Die wesentlichen Zugänge 2005 sind auf die Ausstattung neuer Reinnräume in Glasgow (UK), auf technische Erweiterungen der Screening-Anlage in Hamburg und auf den Erwerb analytischer Laborgeräte zurückzuführen. Nach Fertigstellung der Anlagen im Bau werden die Anschaffungs- und Herstellkosten in die entsprechende Kategorie des Anlagevermögens umgliedert. Im Rahmen der Akquisition der ENS Holdings, Inc. am 26. Mai 2005 hat die Gesellschaft technische Anlagen und Maschinen mit einem Restbuchwert von T€ 550, Betriebs- und Geschäftsausstattung von T€ 53 sowie Software von T€ 24 erworben. Die Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen betragen 2005 T€ 7.187 und 2004 T€ 9.203. Die per 31. Dezember 2005 vorgenommene Schätzung der Nutzungsdauer bestimmter Vermögenswerte führte zur Anpassung ihrer Abschreibungszeiträume und demzufolge ihrer Abschreibungen in Höhe von T€ 161 (2004: T€ 366). Die Differenzen wurden in der Neubewertungsrücklage des Eigenkapitals erfasst. Es wurden keine weiteren Neubewertungen des Sachanlagevermögens vorgenommen.

Nach IAS 36 wurde 2004 die Pilotanlagen in Abingdon (UK) als zahlungsmittelgenerierende Einheit auf ihre Werthaltigkeit angesichts nicht ausgelasteter Kapazitäten überprüft. Nach Umstellung der Rechnungslegung von US-GAAP auf IFRS ist der Wert des im Zusammenhang mit den Pilotanlagen stehenden Betriebsvermögens neu berechnet worden. IAS 36 verwendet als Basis für die Ermittlung der Werthaltigkeit den diskontierten Cashflow vor Steuern, während nach US-GAAP im ersten Schritt der nicht-diskontierte Cashflow die Grundlage bildet. Die Neukalkulation hatte zur Folge, dass die Wertberichtigung der Sachanlagen in 2004 um T€ 4.888 auf T€ 14.561 erhöht werden musste.

Die zahlungsmittelgenerierende Einheit Pilotanlagen wurde entsprechend IAS 36 im Rahmen der Werthaltigkeitsprüfung für das Jahr 2005 neu überprüft. Aufgrund der besseren Auslastung in 2005 und verbesserter Aussichten für die künftige Nutzung wurde den Pilotanlagen ein höherer Wert beigemessen. Dies hat 2005 zu einer teilweisen Wertaufholung der früheren Wertberichtigung in Höhe von T€ 643 geführt.

Eine weitere Wertberichtigung in Höhe von T€ 3.962 wurde 2004 in Zusammenhang mit Laborgebäuden in Abingdon (UK) vorgenommen. Wie unter IAS 36 möglich, wurde die Wertberichtigung der in Zusammenhang mit den Laborgebäuden stehenden Sachanlagen auf Basis der physischen Abnutzung errechnet. Diese Wertberichtigung spiegelt die Erkenntnis aus dem Jahre 2004 wider, dass Überkapazitäten bestehen und dass die Unterauslastung fort dauern würde. Die im Zusammenhang mit den Laborgebäuden stehenden Sachanlagen wurden im Rahmen der Werthaltigkeitsprüfung für 2005 neu überprüft mit dem Ergebnis, dass keine weitere Wertberichtigung, aber auch keine Wertaufholung der früheren Wertberichtigung, notwendig sei.

Ebenfalls in den Sachanlagen enthalten sind die Nettobuchwerte der technischen Anlagen und Maschinen in Höhe von T€ 3.337 sowie der Betriebs- und Geschäftsausstattung in Höhe von T€ 62, welche unter den geleasteten Anlagen (»Finance Leases«) aufgeführt sind (31. Dezember 2004: T€ 2.519 und T€ 0). Die Abschreibung betrug 2005 T€ 882 bzw. T€ 28 (2004: T€ 1.362 bzw. T€ 19).

(9) Immaterielle Vermögenswerte und Firmenwerte

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

T€	31. Dez. 2005	31. Dez. 2004
Know-how	30.744	29.389
Kundenstamm	28.758	19.775
Aktivierete Entwicklungsaufwendungen	1.177	518
Patente und Lizenzen	6.251	3.061
Anschaffungskosten der immateriellen Vermögenswerte	66.930	52.743
abzüglich kumulierte Abschreibungen	56.003	44.780
Immaterielle Vermögenswerte ohne Firmenwerte, gesamt	10.927	7.963

Die wesentlichen Zugänge im Jahr 2005 beziehen sich auf den Kundenstamm in Zusammenhang mit der Akquisition der ENS Holdings, Inc. (»ENS«) in Höhe von T€ 7.125 sowie auf den Kundenstamm und das Know-how aus der Akquisition des uHTS-Geschäfts der Carl Zeiss Jena GmbH (T€ 1.291 bzw. T€ 277). Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte betragen in 2005 T€ 9.733 (2004: T€ 10.074). Die Restnutzungsdauer des Know-hows und des Kundenstamms aus der Akquisition von Oxford Asymmetry International plc. im Oktober 2000 ist zum 31. Dezember 2005 Null. Die weitere Abschreibung des von ENS erworbenen Kundenstamms verteilt sich auf einen Zeitraum von ca. 1,6 bis 2,2 Jahren.

Im September 2005 erwarb die Gesellschaft die noch ausstehenden 18.000 Anteile der Evotec (Scotland) Limited (vormals ProPharma Limited). Diese Akquisition führte zu einer Erhöhung des Firmenwertes in Höhe von T€ 153. Im Mai 2004 hatte Evotec (UK) Limited (vormals Evotec OAI Limited) weitere 19.000 Anteile der Evotec (Scotland) Limited erworben. Diese Akquisition hatte 2004 zu einer Erhöhung des Firmenwertes in Höhe von T€ 117 in 2004 geführt. Im Rahmen der jährlichen Überprüfung der Werthaltigkeit des Firmenwertes von Evotec (Scotland) Limited nach IAS 36 wurde kein Wertberichtigungsbedarf festgestellt.

Im Mai 2005 erwarb die Gesellschaft die noch ausstehenden Anteile an der ENS Holdings, Inc.. Diese Akquisition führte zu einem Firmenwert von T€ 18.478, der komplett der Pharmaceuticals Division zugeordnet wurde. Aufgrund der Risiken und Ungewissheiten in der frühen Wirkstoffforschung und -entwicklung des erworbenen Geschäfts wurde der Firmenwert vollständig abgeschrieben.

Der Services Division (vormals Discovery and Development Services) wurden zum Bilanzstichtag Firmenwerte von insgesamt T€ 54.994 zugeordnet. Sie wurden am 31. Oktober 2005 im Rahmen der jährlichen Werthaltigkeitsprüfung auf Abschreibungsbedarf hin überprüft. Die für die Überprüfung verwendeten Abzinsungsfaktoren vor Steuern unter Berücksichtigung der Risiken und Chancen der Tätigkeit lagen zwischen 15,1% und 16,1%. Die Gesellschaft schloss aus dem Ergebnis dieses Tests, dass kein Abschreibungsbedarf des Firmenwertes besteht. Aufgrund der Umstellung auf IFRS und der Anwendung anderer Modelle für die Werthaltigkeitsprüfung wurde die Wertberichtigung auf Firmenwerte in 2004 um T€ 10.496 auf T€ 45.328 gemindert.

Der Gesamtbetrag der Wechselkursdifferenzen aus in ausländischer Währung bestehenden Firmenwerten betragen in 2005 T€ 1.494 und wird unter der Position Eigenkapital ausgewiesen.

(10) Langfristige Kredite

Im Februar 1998 schloss die Gesellschaft mit einer Bank einen Kreditvertrag über T€ 5.113 ab, wovon T€ 639 noch ausstehen. Der Kredit ist mit einem festen Zinssatz von 5,0% p.a. ausgestattet und bis zum 30. September 2006 in halbjährlichen Raten von T€ 320 zu tilgen. Der Kredit ist durch bestimmte Patente, Forderungen und Anlagen besichert. Die Restbuchwerte dieser Vermögenswerte betragen T€ 0 am 31. Dezember 2005.

Im Juli 2002 schloss die Gesellschaft einen weiteren Kreditvertrag mit einer Bank über T€ 5.000 ab, wovon ein Betrag von T€ 3.722 gezogen und ausstehend ist. Bis zum 30. Juni 2007 wurde ein Zinssatz von 5,84% p.a. fest vereinbart. Der Kredit wird seit dem 31. August 2005 in monatlichen Raten für Zinsen und Tilgung von T€ 216 zurückgeführt. Die Rückzahlung wurde entsprechend in der unten aufgeführten Tilgungsübersicht berücksichtigt. Der Kredit ist durch bestimmte Sachanlagen besichert. Die Restbuchwerte dieser Sachanlagen betragen T€ 425 am 31. Dezember 2005.

Am 4. Februar 2003 schloss die Gesellschaft einen Kreditvertrag mit einer weiteren Bank über T€ 2.937 ab, wovon ein Betrag von T€ 1.782 noch aussteht. Der Kredit wird durch Grundpfandrecht und Sicherungsübereignung beweglicher Vermögenswerte besichert und trägt einen Zinssatz von 1,35% p.a. über dem Dreimonats-Euro-LIBOR. Der Kredit wird in gleich bleibenden Raten über fünf Jahre abbezahlt. Am selben Tag wurde außerdem eine zusätzliche Darlehensfazilität über T€ 5.812 abgeschlossen, welche durch Forderungen aus Lieferungen und Leistungen besichert ist. Per 31. Dezember 2005 sind T€ 1.816 der Fazilität in Anspruch genommen. Die Fazilität ist mit einem Zinssatz von 1,65% p.a. über der UK Bank Base Rate ausgestattet und ist entweder durch eine Einmalzahlung am 28. Februar 2006 oder durch Ratenzahlungen bis zu diesem Stichtag vollständig zurückzuführen. Es ist ferner an die Erfüllung der Bedingung (Covenants) einen entsprechenden Betrag im Guthaben bei Kreditinstituten bei dieser Bank zu halten geknüpft. Diese Bedingungen waren zum Jahresende erfüllt. Am 18. Mai 2005 nahm Evotec ein unbesichertes Darlehen in Höhe von T€ 569 auf, welches in gleich bleibenden Raten über einen Zeitraum von drei Jahren zurückzuführen ist. Es ist mit einem Zinssatz von 1,2% p.a. über dem Dreimonats-Euro-LIBOR ausgestattet. Am 31. Dezember 2005 betrug der Buchwert des Anteils des Sachanlagevermögens, der zur Besicherung von Bankdarlehen diente, T€ 2.890 (2004: T€ 1.750).

Evotec (Scotland) Limited (vormals ProPharma Limited), eine Tochtergesellschaft der Evotec AG, verfügt über Bankdarlehen in Höhe von T€ 1.058. Es wurden neue Darlehensverträge abgeschlossen, um die Ausstattung von Reinräumen in Glasgow, UK, zu finanzieren und um die Finanzierung mit dem Rest der Evotec-Gruppe in Einklang zu bringen. Diese Darlehen sind bis 2009 in Raten rückzahlbar. Noch im laufenden Jahr fällig wird ein Darlehen der Evotec (Scotland) Limited in Höhe von T€ 341 (2004: T€ 0), das über die Evotec (UK) Limited im Rahmen der Konzernfinanzierung besichert ist.

Der Tilgungsplan sieht folgende jährliche Tilgungen vor:

T€	
2006	6.042
2007	2.086
2008	1.199
2009	114
2010	0
ab 2011	0
Gesamt	9.441

Der Gesellschaft stehen Kreditlinien von insgesamt T€ 4.124 für die Finanzierung des kurzfristigen Kapitalbedarfs zur Verfügung. Zum 31. Dezember 2005 waren die Kreditlinien nicht in Anspruch genommen. Sie sind mit variierenden Laufzeiten versehen, teils ist kein Laufzeitende explizit benannt. Ihnen liegen unterschiedliche Zinssätze zugrunde. Der beizulegende Wert der langfristigen Darlehen beträgt zum 31. Dezember 2005 T€ 3.112.

(12) Rückstellungen

Die Rückstellungen gliedern sich wie folgt:

T€	31. Dez. 2005	31. Dez. 2004
Bonusrückstellungen	2.024	1.298
Rückstellungen für variable		
Kaufpreisbestandteile	1.493	574
Rückstellungen für Miete	1.470	1.039
Urlaubsrückstellungen	793	891
Restrukturierungsrückstellungen	578	0
Sonstige Rückstellungen	1.720	2.299
Rückstellungen, gesamt	8.078	6.101

Die Veränderungen bei den Rückstellungen gehen hauptsächlich auf die Entscheidung des Managements zurück, die variable Komponente der Gehälter wieder zu erhöhen, nachdem sie 2004 gesenkt worden war.

Ferner wurde ein Betrag in Höhe von T€ 1.470 (2004: T€ 1.039) für Miete gebildet, vor allem im Zusammenhang mit in 2005 erhaltenen Mietanreizen für genutzte Immobilien in Abingdon und Glasgow, UK.

Die folgende Aufstellung zeigt die Entwicklung der Rückstellungen in 2005:

T€	01. Jan. 2005	Inanspruchnahme	Auflösung	Zuführung	31. Dez. 2005
Personalarückstellungen	2.189	1.249	226	2.103	2.817
Rückstellungen für variable Kaufpreisbestandteile	574	0	0	919	1.493
Rückstellungen für Miete	1.039	0	0	431	1.470
Sonstige Rückstellungen	2.299	2.115	184	2.298	2.298
Rückstellungen, gesamt	6.101	3.364	410	5.751	8.078

(11) Finanzierungs-Leasing Verpflichtungen

Die Gesellschaft hat Verpflichtungen aus Finanzierungs-Leasing zum 31. Dezember 2005 in Höhe von T€ 3.832 (2004: T€ 2.841). Diese Verpflichtungen enden zu verschiedenen Zeitpunkten innerhalb der nächsten fünf Jahre. Verpflichtungen aus Finanzierungs-Leasingsverträgen wurden für das Sachanlagevermögen und für Vorräte eingegangen. Folgende Mindestzahlungen müssen künftig aufgrund Verpflichtungen aus dem Finanzierungs-Leasing geleistet werden:

T€	
2006	1.791
2007	1.072
2008	687
2009	344
2010	129
abzüglich Zinsen	-191
Gesamtzahlungen aus Finanzierungs-Leasing	3.832

Der beizulegende Wert der langfristigen Finanzierungs-Leasing Verpflichtungen beträgt zum 31. Dezember 2005 T€ 2.017.

(13) Ertragsteuern

Die Ertragsteuern setzen sich zusammen aus latenten Steuern und den tatsächlichen Ertragsteuerverbindlichkeiten und -forderungen in den einzelnen Ländern. Für die Berechnung der effektiven Steuern werden Steuersätze verwendet, die am Bilanzstichtag gültig oder angekündigt sind.

Das Ergebnis vor Ertragsteuern, Ergebnisanteilen von Minderheitsgesellschaftern und Nettoverlusten aus Beteiligungen verteilt sich für die Geschäftsjahre 2005 und 2004 wie folgt auf die geographischen Regionen:

T€	2005	2004
Deutschland	-27.718	-9.118
Ausland	-7.619	-75.110
Gesamt	-35.337	-84.228

Die Erträge und Aufwendungen aus Steuern vom Einkommen und Ertrag lassen sich für 2005 und 2004 wie folgt aufteilen:

T€	2005	2004
Effektive Steuern:		
- Deutschland	-209	-39
- Ausland	-26	122
Gesamt effektive Steuern	-235	83
Latente Steuern:		
- Deutschland	2.877	0
- Ausland	1.871	9.694
Gesamt latente Steuern	4.748	9.694
Gesamte Steuererträge	4.513	9.777

Der Steuersatz in England betrug 2005 und 2004 jeweils 30%. Für Deutschland lag der sich als Summe aus Körperschaft- und Gewerbesteuer ergebende Ertragssteuersatz im Jahr 2005 bei 40,38% (2004: 40,38%). Aus folgenden Gründen weichen die Steuererträge gegenüber denen ab, die sich aus dem summierten Ertragsteuersatz von 40,38% (2004: 40,38%) errechnen:

T€	2005	2004
Berechnete (erwartete) Ertragsteuern	13.082	39.661
Nicht abziehbare Aufwendungen für		
Wertberichtigungen auf den Firmenwert	-7.523	-22.542
Übrige permanente Unterschiedsbeträge	1.813	1.592
Unterschiedsbetrag ausländischer		
Steuersätze	-378	-3.115
Effekt aus Änderungen des Steuersatzes	0	0
Wertberichtigung auf Verlustvorträge	-2.516	-5.802
Sonstige	35	-17
Effektive Ertragsteuern	4.513	9.777

Die aktiven und passiven latenten Steuern per 31. Dezember 2005 und 2004 setzen sich wie folgt zusammen:

T€	2005	2004
Aktive latente Steuern:		
- Verlustvorträge	56.990	47.181
- Immaterielle Vermögenswerte	1.316	1.636
- Übrige	385	309
Gesamt	58.691	49.126
Wertberichtigungen auf aktive		
latente Steuern	-47.099	-42.419
Summe aktive latente Steuern	11.592	6.707
Passive latente Steuern:		
- Sachanlagevermögen	6.471	6.100
- Immaterielle Vermögenswerte	2.630	2.364
- Darlehen	2.302	0
- Thesaurierte Gewinne		
der Tochtergesellschaften	94	54
- Übrige	95	16
Summe passive latente Steuern	11.592	8.534
Latente Steuern, netto	0	1.827

Die aktiven und passiven latenten Steuern (netto) werden in den Konzernbilanzen zum 31. Dezember 2005 bzw. zum 31. Dezember 2004 wie folgt ausgewiesen:

T€	2005	2004
Kurzfristige latente Steuern, netto:		
- Deutschland	0	0
- Ausland	0	99
Langfristige latente Steuern, netto:		
- Deutschland	0	0
- Ausland	0	-1.926
Gesamte latente Steuern	0	-1.827

Evotec weist zusätzliche Wertberichtigungen auf latente Steuererträge aus steuerlichen Verlustvorträgen in Höhe von jeweils T€ 9.126 und T€ 5.276 für die Geschäftsjahre 2005 und 2004 aus. Diese Wertberichtigungen auf die latenten Steuerforderungen der Gesellschaft werden in demjenigen Umfang nicht ausgewiesen, wie es wahrscheinlich ist, dass Teile oder der Gesamtbetrag der latenten Steuern künftig realisiert werden können. Diese Betrachtungen schließen die Möglichkeit ein, entstandene steuerliche Verluste auf unbestimmte Zeit vorzutragen und diese gegen Gewinne, die in Zukunft zu versteuern sind, Steuerplanungen und erwartete künftige steuerbare Einkommen, zu verrechnen. Evotec hat seit Beginn des operativen Geschäftes keine in Deutschland steuerpflichtigen Gewinne erwirtschaftet und erwartet dies auch nicht für die absehbare Zukunft. Die Einschätzung zur Wertberichtigung auf latente Steuerforderungen basiert auf der eingeschränkten Fähigkeit des Unternehmens, steuerliche Erträge zu erwirtschaften. Darüber hinaus ist die Nutzbarkeit der Verlustvorträge, welche vor den in der Vergangenheit erfolgten wesentlichen Kapitalmaßnahmen entstanden sind, in signifikantem Maße fraglich. Steuerliche Verlustvorträge in Deutschland von T€ 119.898 und in England von T€ 17.321 verfallen nicht. Aufgrund von Steuergesetzesänderungen im Jahre 2003 können die deutschen Verlustvorträge nach Überschreiten eines Sockelbetrags in Höhe von T€ 1.000 nur noch bis 60% des zukünftigen zu versteuernden Einkommens pro Jahr verrechnet werden.

Latente Steuern werden als Steuererträge oder -aufwendungen in den Konzern-Gewinn- und Verlustrechnungen ausgewiesen, es sei denn, sie beziehen sich auf Positionen des Eigenkapitals. In diesen Fällen werden sie als Teil des Eigenkapitals ausgewiesen.

(14) Aktienoptionsplan

Die Hauptversammlung vom 7. Juni 1999 beschloss einen Aktienoptionsplan (»Optionsplan 1999«) und genehmigte die Ausgabe von Aktienoptionen für bis zu 1.466.600 Aktien. Der Aktienoptionsplan enthält bestimmte Restriktionen bezüglich der Anzahl der jährlich einzuräumenden Optionen und der Verteilung der Optionen auf den Vorstand, andere Führungskräfte und die übrigen Mitarbeiter. Die Hauptversammlungen 2000 und 2001 beschlossen die Genehmigung weiterer 949.000 bzw. 1.129.600 Aktienoptionen.

Gemäß den Bedingungen des Aktienoptionsplans berechtigt jede Option, 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 2001 gewährte Optionen können zu einem Basiskurs ausgeübt werden, der dem Schlusskurs der Aktien der Gesellschaft an demjenigen Börsentag entspricht, der dem Tag der Optionsgewährung vorausging oder zu einem Basiskurs, der dem obigen Schlusskurs zuzüglich 5 % entspricht. Die Optionen haben eine gestaffelte Ausübbarkeit. Ein Drittel der Optionen kann frühestens nach zwei Jahren, insgesamt maximal zwei Drittel frühestens nach drei Jahren und die übrigen frühestens nach vier Jahren ausgeübt werden. Die Optionen können ferner nur innerhalb bestimmter Fristen ausgeübt werden. Jede Ausübungsfrist beträgt zwei Wochen und beginnt am dritten Tag nach einem der folgenden Ereignisse:

- (1) die Veröffentlichung von Quartalsergebnissen,
- (2) die jährliche Pressekonferenz zum Jahresabschluss oder
- (3) die ordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft.

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

Die Hauptversammlung am 7. Juni 2005 begründete einen neuen Aktienoptionsplan (»Optionsplan 2005«) und genehmigte die Ausgabe von Aktienoptionen für bis zu 1.741.481 Aktien.

Der Plan enthält bestimmte Restriktionen bezüglich der Zahl der gewährten Zusagen, die innerhalb eines Jahres gemacht werden dürfen, und der Verteilung auf Mitglieder des Vorstands, andere Führungskräfte und die übrigen Mitarbeiter. Innerhalb eines Kalenderjahres dürfen nicht mehr als 40 % dieser Optionen vergeben werden.

Jede Option berechtigt den Inhaber zum Kauf einer Aktie der Gesellschaft zum Basiskurs, der dem Preis einer Aktie zum Zeitpunkt der Vergabe entspricht. Die Optionen können frühestens drei Jahre und spätestens sechs Jahre nach ihrer Vergabe ausgeübt werden. Der Optionsplan 2005 sieht eine Ausübungshürde vor, die 33 % über dem Aktienkurs zum Zeitpunkt der Vergabe der Optionen liegt. Die Optionen sind nur ausübbar, wenn am dritten Jahrestag nach Vergabe die Hürde überschritten worden ist. Ist dies nicht der Fall, werden die Optionen nach vier oder fünf Jahren ausübbar, sofern die Hürde an den entsprechenden Tagen überschritten worden ist.

Die Aktienoptionen unter dem Optionsplan 2005 können nur während der gleichen zweiwöchigen Frist ausgeübt werden, die auch für die anderen Optionspläne gilt.

Durch die Akquisition der ENS Holdings, Inc. hat die Gesellschaft einen Aktienoptionsplan übernommen, nach dessen Bestimmungen zum Zeitpunkt der Konsolidierung, also dem 26. Mai 2005, 323.749 Aktien ausgegeben worden sind. Den Bestimmungen des Plans entsprechend, berechtigt jede Aktie, die wie eine Option behandelt werden muss, den Inhaber bis April oder November 2014 zum Erhalt einer Aktie der Evotec AG zu einem Basispreis von Null. Die entsprechenden neuen Aktien werden in einem Treuhandkonto gehalten und freigegeben gemäß dem individuell festgelegten Umfang pro Quartal oder bei Erreichen individuell vereinbarter Meilensteine.

Eine Zusammenfassung der Optionspläne zum 31. Dezember 2005 und 2004 und die Veränderungen während des Jahres werden im Folgenden dargestellt:

Stückzahl und € pro Aktie	2005		2004	
	Optionen	Gewogener Durchschnittspreis	Optionen	Gewogener Durchschnittspreis
Gewährte Optionen zu Beginn des Jahres	2.579.558	8,34	2.474.176	9,30
Gewährte Optionen	1.213.149	2,07	361.150	2,95
Ausgeübte Optionen	-52.409	0,66	0	0
Verfallene Optionen	-129.082	8,65	-107.925	10,41
Zurückgegebene Optionen (wiederbegehbar)	-198.232	8,43	-147.843	9,72
Gewährte Optionen am Ende des Jahres	3.412.984	6,21	2.579.558	8,34
Davon ausübbar	1.500.141	10,59	1.232.740	12,71

Die Zusammenfassung der zum 31. Dezember 2005 ausstehenden Aktienoptionen stellt sich wie folgt dar:

Ausübungspreis	Ausübungspreis	Ausstehende Optionen Stückzahl	Ausübbar Stückzahl	Durchschnittliche Restlaufzeit Jahre	Gewogener Durchschnittspreis € pro Aktie
0,00 € pro Aktie		286.349	0	8,44	0,00
1,66– 3,61 € pro Aktie		1.664.997	301.762	7,31	2,62
5,97– 6,80 € pro Aktie		1.014.530	751.271	6,17	6,54
10,15–12,48 € pro Aktie		51.100	51.100	5,93	12,39
15,29 € pro Aktie		4.500	4.500	5,23	15,29
24,30 € pro Aktie		391.508	391.508	4,90	24,30

Evotecs Aktienoptionspläne führten zu »Compensation Expenses« in Höhe von T€ 1.622 (2004: T€ 1.716). Diese Beträge wurden im abgegrenzten Aufwand aus Aktienoptionsplänen, einem Bestandteil des Eigenkapitals, ausgewiesen. Für alle Optionen wurden insgesamt in 2005 T€ 749 und in 2004 T€ 283 als Personalaufwand erfasst und in die betrieblichen Aufwendungen gebucht.

Der beizulegende Wert der begebenen Optionen wurde am Tag der Optionsgewährung für die Geschäftsjahre 2005 und 2004 auf der Basis eines Binomial-Modells unter den folgenden Annahmen ermittelt:

	25.11.2002	03.01.2003	27.01.2003	19.11.2003	06.01.2004	18.11.2004
Risikofreier Zinssatz in %	4,14	3,59	3,59	4,03	3,81	3,30
Volatilität in %	103,0	103,9	104,3	69,0	67,1	55,6
Fluktuation in %	15,0	10,0	10,0	10,0–15,0	10,0	10,0
Preisspanne in Euro	2,20–2,31	1,93–2,03	1,66	5,99–6,29	5,97	2,52–2,65

	04.03.2005	07.03.2005	11.07.2005	30.08.2005	16.12.2005
Risikofreier Zinssatz in %	3,32	3,32	2,85	2,79	3,14
Volatilität in %	58,4	58,4	56,4	49,1	34,8
Fluktuation in %	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
Preisspanne in Euro	0,00	3,61	2,82	2,71–2,80	2,59–2,73

Für alle Modelle gilt eine erwartete Dividendenrendite von Null, eine erwartete Restlaufzeit von sechs Jahren und ein erwarteter Ausübungspreis von 200 % des Optionspreises. Bedingt durch die Umstellung auf IFRS und die dadurch erstmalige Anwendung von IFRS 2 sind in die Berechnung des beizulegenden Wertes nur solche Aktienoptionen eingegangen, die nach dem 7. November 2002 vergeben und am 31. Dezember 2005 nicht ausübbar waren.

(15) Eigenkapital

Per 31. Dezember 2005 waren 62.759.424 Aktien einschließlich der treuhänderisch gehaltenen umgewandelten Optionen ENS ausgegeben und nicht eingezogen. Das für den Aktienoptionsplan zur Verfügung stehende bedingte Kapital betrug 5.228.699 Aktien, und das genehmigte Kapital belief sich auf 26.143.506 Aktien.

Die Hauptversammlung am 18. Juni 2001 hatte den Vorstand der Gesellschaft ermächtigt, bis zu 17.700.000 neue Aktien gegen Geld- oder Sacheinlage auszugeben.

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

Am 26. Mai 2005 erhöhte die Gesellschaft das Eigenkapital durch die Ausgabe von 14.276.883 neue Aktien gegen Sacheinlage aus dem genehmigten Kapital.

Die Hauptversammlung am 7. Juni 2005 entschied das Eigenkapital der Gesellschaft durch die Ausgabe von 10.457.402 neuen Aktien gegen Bareinlage zu erhöhen. Diese Erhöhung wurde am 24. Juni 2005 wirksam. Der Preis pro Aktie belief sich auf € 2,72.

Ferner ermächtigte die Hauptversammlung am 7. Juni 2005 den Vorstand der Gesellschaft bis zu 26.143.506 Aktien gegen Bar- 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. Diese Ermächtigung läuft am 6. Juni 2010 ab. Zusätzlich wurde ein bedingtes Kapital genehmigt, welches noch nicht im Handelsregister eingetragen wurde.

(16) Segmentberichterstattung

Die Segmente von Evotec sind auf Basis von Risiken und Chancen definiert worden. Die Zuordnung basiert auf der internen Organisation, der Managementstruktur sowie dem internen Berichtswesen des Managements. Daraus folgend sind die primären Segmente der Evotec in drei Geschäftsbereiche unterteilt: (i) Pharmaceuticals Division (vormals Discovery Programs Division), (ii) Services Division (vormals Discovery and Development Services) und (iii) Tools and Technologies. Evotec hat die Zusammensetzung der Segmente geändert, um der Strategie einer schneller wachsenden internen Wirkstoffforschung Rechnung zu tragen. Nach der neuen Zusammensetzung umfasst das Segment Services Division nur das Auftragsforschungsgeschäft mit Dritten (einzige Ausnahme: Zielstrukturforschungs- und -validierungsprojekte von ENS).

- (i) Die Pharmaceuticals Division ist darauf spezialisiert, neue Wirkstoffe zur Behandlung von Erkrankungen des zentralen Nervensystems (ZNS) zu finden. Der Geschäftsbereich ist in ausgewählten Forschungs- und Entwicklungsbereichen tätig, um Wirkstoffkandidaten zu entwickeln, die sich für eine Auslizenzierung eignen. Das strategische Ziel dieses Geschäftsbereichs ist es, eigenes geistiges Eigentum zu generieren, das Evotec zusätzliche langfristige Wachstumspotenziale in Form höherer Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligungen eröffnet.
- (ii) Die Services Division erbringt integrierte Auftragsforschungsdienstleistungen in der Wirkstoffforschung und -entwicklung für eine große Anzahl von Kunden auf der ganzen Welt. Der Geschäftsbereich offeriert ein vollständig integriertes Angebot innovativer Forschungslösungen, einschließlich der Bereitstellung biologischer Testsysteme und Screeningleistungen bis hin zur Optimierung von chemischen Substanzen in der medizinischen Chemie und der Wirkstoffherstellung.

(iii) Tools and Technologies bietet konfokale Detektionsgeräte, Geräte für die Handhabung von Zellen und Ultra-Hochdurchsatz-Screening-Systeme (uHTS). Das Produktportfolio konzentriert sich auf hochwertige Technologien für die automatisierte Zellbiologie. Tools and Technologies bietet hochentwickelte Automatisierungs-Fähigkeiten unter Integration von Hardware-, Software und Bioware-Modulen.

Die Umsätze und betrieblichen Aufwendungen der Segmente beinhalten sowohl Umsätze und Aufwendungen mit externen Kunden als auch mit anderen Segmenten der Gesellschaft. Lieferungen und Leistungen zwischen den Segmenten werden so verrechnet, dass sie die Kosten decken und darüber hinaus eine Gewinnspanne zu Marktbedingungen wie unter Dritten realisieren. Interne Forschungs- und Entwicklungsprojekte sind nicht Bestandteil der Lieferungen und Leistungen zwischen den Segmenten, sondern sind direkt der Pharmaceuticals Division zugeordnet.

Umsätze in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung werden nach Produkten und Dienstleistungen differenziert. Diese Definition lehnt sich eng an die Abgrenzung der Geschäftsbereiche in der Segmentberichterstattung an. Unterschiede in der Umsatzaufteilung ergeben sich hauptsächlich aus Produktverkäufen der Services Division, welche in der Segmentberichterstattung beim Geschäftsbereich Services Division ausgewiesen werden.

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

Die unten stehende Aufstellung zeigt die Segmentinformationen der drei primären Segmente für das Jahr 2005.

In den Pharmaceuticals und Services Divisions wurden hauptsächlich Darlehen sowie Guthaben bei Kreditinstituten nicht zugeordnet. Planmäßige Abschreibungen belaufen sich auf T€ 328 (2004: T€ 9.441) in der Pharmaceuticals Division, T€ 6.383 (2004: T€ 249) in der Services Division und T€ 561 (2004: T€ 843) in Tools and Technologies. Die entsprechenden Investitionen beliefen sich in 2004 auf jeweils T€ 146, T€ 2.283 bzw. T€ 555. Die Summe der Aktiva in diesen Segmenten in 2004 betrug jeweils T€ 1.995, T€ 104.646 bzw. T€ 20.728. Die gesamten Verbindlichkeiten in diesen Segmenten in 2004 betrug jeweils T€ 1.471, T€ 10.176 und T€ 21.394.

Die sekundäre Segmentberichterstattung der Gesellschaft ist nach geographischen Gesichtspunkten abgegrenzt. Die Umsätze verteilen sich wie folgt nach den Standorten der Kunden auf die geographischen Regionen:

T€	2005	2004
Deutschland	8.939	7.567
Großbritannien	11.993	11.698
Restliches Europa	19.379	14.536
Vereinigte Staaten von Amerika	29.529	30.171
Restliche Welt	9.945	8.758
	79.785	72.730

Im Ausland befanden sich zum 31. Dezember 2005 Aktiva im Werte von T€ 113.299 (2004: T€ 113.899). Die übrigen Aktiva im Werte von T€ 72.812 per 31. Dezember 2005 befinden sich

T€	Pharmaceuticals Division	Services Division	Tools and Technologies	Nicht zugeordnet	Gesamt 2005
Umsätze:					
- Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung	0	275	17.003	-1.333	15.945
- Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung	3.231	60.686	0	-77	63.840
Gesamt Umsatz	3.231	60.961	17.003	-1.410	79.785
<i>Davon Intercompany</i>	<i>0</i>	<i>77</i>	<i>1.333</i>	<i>-1.410</i>	<i>0</i>
Herstellkosten der Produktverkäufe:					
- Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung	0	145	8.440	-598	7.987
- Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung	1.032	41.850	0	-49	42.833
Gesamt Herstellkosten	1.032	41.995	8.440	-647	50.820
Rohertrag	2.199	18.966	8.563	-763	28.965
Forschung und Entwicklung	5.957	3.864	5.175	-908	14.088
Vertriebs- und Verwaltungskosten	3.974	11.433	4.833	-338	19.902
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	1.876	7.375	1.276	-794	9.733
Wertberichtigung auf Firmenwerte	18.478	0	0	0	18.478
Wertberichtigung auf Anlagevermögen	0	-643	0	0	-643
Restrukturierungsaufwendungen	0	0	917	0	917
Sonstige betriebliche Aufwendungen	0	2.163	0	0	2.163
Betriebsverlust	28.086	5.226	3.638	-1.277	35.673
Zinserträge	0	0	4	852	856
Zinsaufwendungen	0	0	1.111	-382	729
Anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen	2.228	0	0	324	2.552
Kursgewinne (-verluste), netto	0	0	-6	-725	-731
Sonstige nichtbetriebliche Erträge	479	485	506	-530	940
Verlust vor Steuern und Anteile von					
Minderheitsgesellschaftern	29.835	4.741	4.245	-932	37.889
Aktiva	6.798	105.575	21.553	52.185	186.111
Verbindlichkeiten gesamt	4.854	12.876	26.548	-6.836	37.442
Investitionen	30.515	4.447	3.764	-57	38.669

in Deutschland (2004: T€ 32.645). Investitionen in Höhe von T€ 3.686 und T€ 1.681 befinden sich per 31. Dezember 2005 und 2004 im Ausland, T€ 34.983 bzw. T€ 1.125 in Deutschland.

(17) Finanzinstrumente

Bei Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie bei Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen entspricht der Verkehrswert angesichts ihrer Kurzfristigkeit dem Buchwert. Finanzielle Vermögenswerte werden zum Erfüllungstag bilanziert. Das Ausfallrisiko, dass Dritte ihren Verpflichtungen aus entsprechenden Finanzinstrumenten nicht nachkommen, wird von Evotec als immateriell betrachtet. Die Ermittlung des beizulegenden Werts der Schulden erfolgt durch Abzinsung künftiger Zahlungsströme unter Verwendung eines angemessenen Zinssatzes. Bei langfristigen Darlehen entspricht der Buchwert zum 31. Dezember 2005 und 2004 annähernd dem Verkehrswert. Die Gesellschaft ist aufgrund von Finanzleasing-Verbindlichkeiten und Darlehen mit variablem Zinssatz einem Zinsrisiko ausgesetzt, welches als nicht wesentlich erachtet wird.

Die Gesellschaft schließt regelmäßig Derivative inklusive Fremdwährungs-Termingeschäften ab. Ziel dieser Transaktionen ist die Verringerung der Risiken aus Wechselkursveränderungen für die auf Fremdwährung lautenden Zahlungsströme. Evotec schließt Derivative nicht zu Handels- oder Spekulationszwecken ab. Am 31. Dezember 2005 hielt die Gesellschaft US-Dollar-Termin-Kontrakte mit einem nominellen Wert von ungefähr T€ 1.267 und einem Marktwert von T€ 1.267 (2004: T€ 1.503 bzw. T€ 1.509). Zusätzlich hielt die Gesellschaft am 31. Dezember 2005 US-Dollar Optionskontrakte mit einem nominellen Wert von ungefähr T€ 7.177 und einem Marktwert von T€ 7.010 (2004: T€ 3.666 bzw. T€ 3.932). Der Marktwert der Fremdwährungs-Termingeschäfte wird anhand von amtlichen Börsenkursen oder anhand von diskontierten Cash Flows ermittelt und zum 31. Dezember 2005 in den Verbindlichkeiten und zum 31. Dezember 2004 in den Rechnungsabgrenzungen und sonstigen Gegenständen des Umlaufvermögens ausgewiesen. Sämtliche von der Gesellschaft gehaltenen Fremdwährungs-Termingeschäfte sind kurzfristig. Gewinne und Verluste aus Fremdwährungs-Derivativen sind unter den sonstigen nichtbetrieblichen Erträgen und Aufwendungen aufgeführt und betragen im Geschäftsjahr 2005 T€ -290 (2004: T€ 267).

(18) Risiken

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

Wir erwarten, dass unsere gegenwärtigen liquiden Mittel sowie die Umsätze aus unserem operativem Geschäft die Finanzierung unserer Aktivitäten in Abhängigkeit von verschiedenen Szenarien der Investitionen und der strategischen Entwicklung der Gesellschaft für mindestens die nächsten zwei bis drei Jahre sicherstellen werden. Unsere zukünftigen Finanzierungserfordernisse sind von vielfältigen Faktoren abhängig, wie der

erfolgreichen Entwicklung und Vermarktung von bestehenden und zukünftigen Technologien, Produkten und Dienstleistungen, den Aufwendungen für künftiges Umsatzwachstum, der Wettbewerbssituation sowie dem allgemeinen wirtschaftlichen Umfeld. Aufwendungen für interne Entwicklungsprogramme oder für hiermit verbundene Zukäufe von Technologien oder entsprechenden Patentschutzrechten können kurz- und mittelfristig zu Einschränkungen unserer Profitabilität und unserer Reserven an liquiden Mitteln führen. Wir beabsichtigen, einen Teil dieses finanziellen Risikos durch den frühzeitigen Abschluss von Partnervereinbarungen zu mindern, sofern dies möglich ist und angesichts des Ziels der Ertragsoptimierung sinnvoll erscheint. Ferner behält sich die Gesellschaft die Möglichkeit, ihre Finanzsituation durch Kapitalerhöhungen gegen Bar- oder gegen Sacheinlagen, z.B. im Rahmen einer Einlizenzierungsvereinbarung, vor. Die Gesellschaft beabsichtigt nicht, sich in Projekten oder Projektphasen zu engagieren, solange nicht eine angemessene Finanzierung zugeteilt oder gesichert ist.

Die Gesellschaft unterhält wichtige Kooperationen mit Pharma- und Biotechnologie Unternehmen in allen Geschäftsbereichen. Die Beendigung einer solchen Kollaboration oder das Nichterreichen von vertraglich festgesetzten Meilensteinen würde sich wahrscheinlich nachteilig auf die Finanzlage, das Betriebsergebnis und künftige Cashflows der Gesellschaft auswirken.

Die Gesellschaft hat ihren Kundenstamm weiter ausgebaut. Jedoch entfallen auf die drei größten Kunden von Evotec mehr als 20% des Konzernumsatzes in 2005. Die Beendigung dieser Geschäftsbeziehungen könnte negative Auswirkungen auf die Finanzlage der Gesellschaft haben.

Angesichts dessen, dass ein großer Teil des Umsatzes der Gesellschaft in US-Dollar anfällt, können aus Wechselkursveränderungen Risiken für die Ertragskraft, insbesondere gegenüber dem britischen Pfund bezüglich der britischen Tochtergesellschaften, erwachsen. Eine Abschwächung des US-Dollars bei gleichzeitiger relativer Stärkung des britischen Pfundes gegenüber dem Euro führt zu geringeren Umsätzen und geringerer Profitabilität und stellt ein erhebliches Risiko für die finanzielle Situation der Gesellschaft dar. Um derartige Währungseffekte auf das Vorsteuerergebnis abzuschwächen, schließt die Gesellschaft Fremdwährungs-Absicherungsgeschäfte ab.

(19) Pensionsplan

Die Gesellschaft unterhält einen Pensionsplan (»Contribution Group Personal Pension Plan«, GPPP) und leistet Zuzahlungen zu den eigenen Policen bzw. Programmen der Mitarbeiter. Die Aufwendungen für die Alterssicherung entsprechen den Zahlungen, die die Gesellschaft im Laufe eines Jahres leisten muss; sie beliefen sich 2005 auf T€ 831 (2004: T€ 689).

Beiträge an den Fonds, der den Pensionsplan verwaltet, in Höhe von T€ 100 (2004: T€ 105) waren am Ende des Geschäftsjahres zur Zahlung fällig und werden unter den Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Die Zuzahlungen der Gesellschaft richten sich nach den von den Mitarbeitern selbst geleisteten Zahlungen sowie nach ihrem Alter. Die Grundlage für die Berechnung der Zuzahlungen wurde im Geschäftsjahr nicht geändert.

Die gesetzliche Rentenversicherung ist eine Beitragszusage entsprechend IAS 19.

(20) Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

(a) Mietverträge

Die Gesellschaft mietet im Sinne von IAS 17 Büro- und Laborräumlichkeiten sowie Anlagen an. Zukünftig fallen für nicht-kündbare Mietverträge ungefähr folgende Mindestmietzahlungen an:

T€	
2006	5.205
2007	4.688
2008	4.528
2009	4.694
2010	4.692
ab 2011	38.497
Gesamt	62.304

Der Großteil der Mietzahlungen resultiert aus Mietverpflichtungen für Räumlichkeiten der Gesellschaft. Derartige Mietaufwand belief sich für das Geschäftsjahr 2005 auf T€ 4.133 (2004: T€ 4.478).

Die Gesellschaft vermietet im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs Geräte an Kunden. Die dadurch erzielten Umsätze beliefen sich 2005 und 2004 auf T€ 466 bzw. T€ 262. Die zukünftigen Mindestmietzahlungen für nicht-kündbare Mietverträge betragen T€ 90 in 2006.

(b) Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die Gesellschaft hat Beraterverträge abgeschlossen. Die Zahlungen im Rahmen von Beraterverträgen beliefen sich im Geschäftsjahr 2005 auf T€ 362 (2004: T€ 434). Am 31. Dezember 2005 betragen die zukünftigen Zahlungsverpflichtungen aufgrund langfristiger Beraterverträge und sonstigen langfristigen Verpflichtungen rund T€ 444 (2004: T€ 761).

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

Die Gesellschaft hat bezüglich sämtlicher Bestimmungen eines bestimmten Kundenvertrages eine Bürgschaft abgegeben. Zum 31. Dezember 2005 bestehen keine Verbindlichkeiten aus dieser Bürgschaft.

Nach der Hauptversammlung der Gesellschaft legte ein Aktionär gegen den Beschluss, der den Vorstand zur Begebung von Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen ermächtigte, Klage ein. Das Landgericht Hamburg wies diese Klage mit Urteil vom 14. Dezember 2005 zurück. Die Gesellschaft ist sich keiner weiteren wesentlichen Rechtsstreitigkeiten zum 31. Dezember 2005 bewusst.

(21) Geschäftsbeziehungen zu nahe stehenden Personen

Die folgenden Aufsichtsratsmitglieder und Mitglieder des Executive Committees der Gesellschaft sind ebenfalls Aufsichtsratsmitglieder oder Vorstandsmitglieder in Unternehmen, mit denen Evotec im Rahmen der üblichen Geschäftstätigkeit zusammenarbeitet:

Prof. Dr. Heinz Riesenhuber ist Mitglied des Aufsichtsrats der Alntana Pharma AG, mit der die Gesellschaft einen Dienstleistungsvertrag sowie Verträge im Zusammenhang mit Geräteverkäufen

im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs abgeschlossen hat. Die Umsätze aus diesen Vereinbarungen beliefen sich 2005 auf T€ 1.103 (2004: T€ 723). Entsprechende Produktgarantien beliefen sich auf T€ 31 in 2005. Die Forderungen gegenüber Alntana betragen am 31. Dezember 2005 T€ 813 (2004: T€ 70).

Peer Schatz ist Vorstandsvorsitzender der Qiagen N.V.. Von mit Qiagen N.V. verbundenen Unternehmen hat die Gesellschaft 2005 Produkte im Wert von T€ 47 (2004: T€ 229) bezogen. Die Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung gegenüber Qiagen betragen am 31. Dezember 2005 einschließlich Umsatzsteuer T€ 6 (2004: T€ 117).

Dr. Peter Fellner ist Non-Executive Chairman der Astex Therapeutics Ltd., Cambridge, UK, mit der Evotec einen Dienstleistungsvertrag im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebes eingegangen ist. Während der Zeit der Mitgliedschaft von Dr. Fellner im Aufsichtsrat der Gesellschaft beliefen sich die Umsätze im Zusammenhang mit dem Dienstleistungsvertrag auf T€ 23. Die Forderungen betragen zum 31. Dezember 2005 T€ 27.

Dr. Karsten Henco ist Vorsitzender des Aufsichtsrats bei der Garching Innovation GmbH, von der die Gesellschaft in 2001 Lizenzen erworben hat. Die Lizenzaufwendungen beliefen sich 2005 bis zu seinem Ausscheiden aus dem Aufsichtsrat der Evotec auf T€ 74 (2004: T€ 288). Herr Dr. Henco ist darüber hinaus Aufsichtsratsmitglied der U3 Pharma AG, mit welcher die Gesellschaft einen Dienstleistungsvertrag im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs abgeschlossen hat. Die Umsätze beliefen sich 2004 auf T€ 344 und der Forderungsbestand per 31. Dezember 2004 auf T€ 70. Die Gesellschaft hat mit Zustimmung des Aufsichtsrats einen Beratervertrag im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit mit Dr. Henco abgeschlossen. Die Aufwendungen hieraus beliefen sich in 2005 bis zu seinem Ausscheiden aus dem Aufsichtsrat auf T€ 28 (2004: T€ 99), und die entsprechenden Verbindlichkeiten gegenüber Herrn Dr. Henco betragen zum 31. Dezember 2005 T€ 39 (2004: T€ 22).

Dr. Edwin Moses war bis zum Juni 2003 Aufsichtsratsmitglied der Prolysis Ltd., mit der die Gesellschaft eine Dienstleistungsvereinbarung unterhält und an welcher die Gesellschaft 3,88% der Anteile besitzt. Er ist ferner Non-Executive Chairman der Biologie A/S, mit der die Gesellschaft eine Dienstleistungsvereinbarung im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs abgeschlossen hat. Umsätze hieraus beliefen sich 2005 bis zu seinem Ausscheiden aus dem Aufsichtsrat der Evotec auf T€ 162 (2004: T€ 935). Die entsprechenden Forderungen aus Lieferung und Leistung betragen zum 31. Dezember 2005 T€ 0 (Ende 2004: T€ 105). Herr Dr. Moses ist ebenfalls Non-Executive Chairman der Paradigm Therapeutics Ltd., mit der die Gesellschaft einen Dienstleistungsvertrag abgeschlossen hat. Umsätze hieraus beliefen sich in 2005 und 2004 auf jeweils T€ 0 und T€ 165. Zum 31. Dezember 2005 und 2004 gab es keine entsprechenden Forderungen. Die Gesellschaft hat mit Wirkung April 2005 im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs und mit Zustimmung des Aufsichtsrats einen Beratervertrag mit Dr. Moses abgeschlossen, um sein bedeutsames Fachwissen über das Geschäft der Gesellschaft in Anspruch nehmen zu können. Während seiner Mitgliedschaft im Aufsichtsrat entstanden hieraus keine Aufwendungen.

Dr. Mario Polywka, ein Mitglied des Executive Committee der Gesellschaft, ist Non-Executive Chairman der Glycoform Limited, welche Laborgeräte am Standort der Gesellschaft in Abingdon, UK nutzt. Umsätze hieraus beliefen sich in 2005 auf T€ 13 (2004: T€ 5) und die entsprechenden Forderungen zum 31. Dezember

2005 betragen T€ 2 (2004: T€ 1). Er ist ebenfalls Mitglied des Non-Executive Director der Pharminox Limited, mit der die Gesellschaft einen Dienstleistungsvertrag im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs abgeschlossen hat. Umsätze hieraus beliefen sich 2005 auf T€ 51 (2004: T€ 59). Zum 31. Dezember 2005 und 2004 gab es keine entsprechenden Forderungen.

Dr. John Kemp, einem Mitglied des Executive Committee der Gesellschaft, wurde in 2003 ein Darlehen gewährt, dass sich zum 31. Dezember 2005 unter Einbeziehung der aufgelaufenen Zinsen auf T€ 91 belief.

Jesper Wiklund, einem Mitglied des Executive Committee der Gesellschaft, wurden in 2005 Darlehen gewährt um persönliche Steuerverbindlichkeiten im Zusammenhang mit gegebenen Aktienoptionen zu begleichen. Zum 31. Dezember 2005 betragen die Darlehen inklusive aufgelaufener Zinsen T€ 22.

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

Die Evotec AG verzeichnete Umsätze mit nahe stehenden Personen in Höhe von T€ 279, bei Tochterunternehmen der Evotec AG beliefen sich diese Umsätze auf T€ 1.073.

Hubert Birner, Peter Fellner und Mary Tanner haben die Gesellschaft in 2005 außerhalb ihrer Tätigkeiten im Aufsichtsrat, mit Zustimmung des gesamten Aufsichtsrats, beraten. Die gesamten damit zusammenhängenden Aufwendungen betragen T€ 18.

Verwaltungsleistungen, die die Gesellschaft zugunsten von Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats für deren private Zwecke erbracht hat, sofern diese angefallen sind, erstatten diese der Gesellschaft auf Basis der tatsächlich entstandenen Kosten.

(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 2005 durchschnittlich 613 Mitarbeiter (2004: 639).

(b) Personal- und Materialaufwendungen

Die Personalkosten der Gesellschaft betragen T€ 39.538, wovon T€ 23.584 Personalkosten in Großbritannien anfielen (2004: T€ 37.553 und T€ 22.838). Hiervon entfielen T€ 3.154 auf Aufwendungen im Zusammenhang mit der gesetzlichen Rentenversicherung, wovon T€ 2.244 Aufwendungen in Großbritannien betrafen (2004: T€ 2.973 und T€ 2.069).

Die Materialkosten beliefen sich auf T€ 39.544, wovon T€ 7.895 Materialkosten in Großbritannien angefallen sind (2004: T€ 24.166 und T€ 7.289).

(c) Honorare für Wirtschaftsprüfer

Im Jahr 2005 wurden Honorare für die KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft und weitere KPMG Gesellschaften als Aufwendungen in Höhe von T€ 487 erfasst. Diese Aufwendungen entfielen auf Prüfungskosten (T€ 233), Steuerberatung (T€ 81), sonstige Prüfungs- und Bewertungstätigkeiten (T€ 32) und sonstige Dienstleistungen (T€ 141).

(d) Corporate Governance Kodex

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

(e) Verbundene und assoziierte Unternehmen

Die unten angeführten Informationen entsprechen den unter Berücksichtigung der lokal anerkannten Rechnungslegungsgrundsätze aufgestellten jeweiligen Jahresabschlüssen zum 31. Dezember 2005.

	Stimmrecht in %	2005 Ergebnis in T€	2005 Kapital in T€
Verbundene Unternehmen			
– Evotec (UK) Ltd. (vormals Evotec OAI Ltd.), Abingdon, UK	100,0	2.688	46.056
– ENS Holdings, Inc., Wilmington, Delaware, USA (ungeprüft)	100,0	-2.226	29.859
– Evotec Technologies GmbH, Düsseldorf	86,1	-4.303	-5.919
– EVOTEC NeuroSciences GmbH, Hamburg (ungeprüft)	100,0	-4.471	6.239
– Evotec Neurosciences AG, Zürich, CH (ungeprüft)	100,0	43	130
– Evotec (Scotland) Ltd (vormals ProPharma Ltd), Glasgow, UK	100,0	-1.078	2.194
– Evotec Technologies Inc., Wilmington, Delaware, USA (ungeprüft)	86,1	41	60
– Evotec Inc., Wilmington, Delaware, USA (ungeprüft)	100,0	18	147
– Oxford Diversity Ltd., Abingdon, UK (ungeprüft)	100,0	0	0
– Oxford Asymmetry Employee Shares Trust Ltd., Abingdon, UK (ungeprüft)	100,0	0	0
– ProPharma Ltd, Glasgow, UK, (Mantelgesellschaft)	100,0	0	0
Assoziierte Unternehmen			
– DIREVO Biotech AG, Köln (ungeprüft)	22,7	-3.337	7.210
– Vmax Ltd., Winnersh Triangle, UK (ungeprüft)	30,6	527	0
– DeveloGen Joint Venture	50,0	0	0
Sonstige Beteiligungen			
– KeyNeurotek AG, Magdeburg (Angaben von 2004)	0,1	-1.550	-2.516
– Prolysis Ltd, Oxford, UK	2,4	-4.409	313

(f) Vorstand

Die Mitglieder des Vorstands sind am Ende dieses Berichts aufgelistet.

Die Bezüge der Vorstände beliefen sich im Geschäftsjahr 2005 auf insgesamt T€ 744 (2004: T€ 1.725), wovon der variable Vergütungsanteil insgesamt T€ 0 (2004: T€ 212) betrug. Der variable Vergütungsanteil orientiert sich an einem Bonusprogramm. Dieses ist vom Vergütungsausschuss des Aufsichtsrats konzipiert und anschließend vom Aufsichtsrat angenommen worden. Der variable Anteil der Vergütung im Jahr 2005 für das Geschäftsjahr 2004 bemaß sich ursprünglich nach der Erreichung der Budgetziele (zu jeweils 40% abhängig von Umsatz- und EBITDA-Zielerreichung, sowie zu 20% nach persönlicher Zielerreichung). Für das Jahr 2004 wurden diese Ziele nur teilweise erreicht. Der Vorstand hat jedoch entschieden aufgrund der finanziellen Situation der Gesellschaft, ihren Anspruch auf diese Zahlungen nicht geltend zu machen, sodass keine variable Vergütung gezahlt wurde. Die variable Vergütung im Jahr 2006 für das Geschäftsjahr 2005 basiert auf folgender Aufteilung: jeweils 40% abhängig vom Erreichen von Meilensteinen und Budgetzielen sowie 20% für die persönliche Zielerreichung. Unter dem Optionsplan der Gesellschaft haben die Mitglieder des Vorstands im Jahr 2005 insgesamt 150.000 Optionen erhalten (2004: 124.500). Ein Drittel der im Jahr 2004 gewährten Optionen können nach zwei Jahren ausgeübt werden. Die im Jahr 2005 ausgegebenen Optionen können gemäß des Optionsplans 2005 nach drei Jahren ausgeübt werden, wenn die Bedingungen des Plans erfüllt sind.

	2005 Fixer Gehalts- bestandteil in T€	2005 Variabler Ge- haltsbestandteil in T€	2005 Optionen Stückzahl
Jörn Aldag	339	0	90.000
Dr. Dirk Ehlers	289	0	60.000
Prof. Dr. Ian Hunneyball	116	0	–
Gesamt	744	0	150.000

Jörn Aldag ist Mitglied der Monopolkommission der Bundesrepublik Deutschland und war Non-Executive Member of the Board der ENS Holdings, Inc., Wilmington, Delaware, USA (bis Mai 2005).

(g) Aufsichtsrat

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

Die Aufsichtsratsvergütungen, die im Geschäftsjahr 2005 angefallen sind, betragen:

T€	Vergütung	Aktienbasierte Vergütung	Gesamt
Prof. Dr. Riesenhuber	37,5	15,0	52,5
Peer Schatz	31,6	11,2	42,8
Dr. Hubert Birner	11,0	4,3	15,3
Dr. Peter Fellner	10,7	4,3	15,0
Dr. Alfred Oberholz	10,4	4,3	14,7
Mary Tanner	16,4	7,1	23,5
Dr. Pol Bamelis	8,1	3,2	11,3
Dr. Karsten Henco	6,4	3,2	9,6
Dr. Edwin Moses	5,2	2,1	7,3
Gesamt	137,3	54,7	192,0

Die Vergütung für den Aufsichtsratsvorsitzenden beträgt das Doppelte, die des Stellvertreters das Anderthalbfache der Vergütung der sonstigen Aufsichtsratsmitglieder. Die zusätzliche Vergütung für ein Mitglied eines Aufsichtsratsausschusses beträgt T€ 3,8, für den Vorsitzenden eines solchen Ausschusses T€ 7,5. Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats beliefen sich in 2004 auf T€ 137,8.

(h) Wissenschaftlicher Beirat

Dr. Karsten Henco, Düsseldorf;
Prof. Dr. Roger Nitsch, Zürich, CH;
Ian Ragan, Ph.D., London, UK;
William Jenkins, MD, Basel, CH;
Ian Hunneyball, Ph.D., Abingdon, UK;
Prof. Dr. Christoph Hock, Zürich, CH;
Prof. Dr. Hanns Möhler, Zürich, CH;

Die Vergütung des wissenschaftlichen Beirats belief sich in 2005 auf T€ 37 (2004: T€ 25).

(i) Zusammenfassung der wichtigen Unterschiede zwischen den Bilanzierungsgrundsätzen gemäß IFRS und HGB**Vorbemerkung**

Die Evotec AG muss als deutsches Mutterunternehmen grundsätzlich einen Konzernabschluss nach den Rechnungslegungsvorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) aufstellen. Gemäß § 315a HGB stellt die Gesellschaft einen Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den Vorschriften der IFRS auf. Im Folgenden werden die wesentlichen Unterschiede zwischen der Bilanzierung nach HGB und IFRS beschrieben.

Grundlegende Unterscheidungen

Die Rechnungslegung nach IFRS basiert auf der Zielsetzung Investoren alle entscheidungsrelevanten Informationen hinsichtlich künftiger Investitionsentscheidungen zu geben. Der grundlegende Unterschied zwischen HGB und IFRS besteht darin, dass diese Rechnungslegungsvorschriften auf unterschiedlichen Konzepten basieren. Die HGB-Rechnungslegung geht von einer stärkeren Betonung des Gläubigerschutzes und Vorsichtsprinzips aus. Entsprechend sind nach IFRS handels- und steuerrechtliche Bilanzierung streng getrennt, Aufwandsrückstellungen unzulässig, die Bilanzierungs- und Be-

wertungswahlrechte enger gefasst sowie die Anhangangaben und Erläuterungen umfangreicher.

Lagebericht

Nach HGB sind Aktiengesellschaften dazu verpflichtet einen Lagebericht zu erstellen. Nach IFRS besteht keine Pflicht zur Erstellung eines Lageberichts.

Umsatzrealisierung

Die Umsatzrealisierung erfolgt nach HGB und IFRS grundsätzlich nach gleichen Grundsätzen, sofern es wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen der Gesellschaft zufließt. Unterschiede können bezüglich des Zeitpunktes der Vereinbarung auftreten, wenn die leistende Gesellschaft weitere finanzielle, operative oder leistungsbezogene Verpflichtungen gegenüber der leistungsempfangenden Gesellschaft übernommen hat, oder die vereinbarten Beträge nicht hinreichend objektiv bestimmbar sind.

Leasinggegenstände

Leasinggegenstände sind gemäß IFRS wie auch nach HGB beim wirtschaftlichen Eigentümer zu bilanzieren. Unterschiede zwischen IFRS und HGB bestehen hinsichtlich der Kriterien zur Feststellung des wirtschaftlichen Eigentums. Gemäß deutschen Rechnungslegungsvorschriften ist ein steuerrechtlicher Ansatz anwendbar.

Firmenwerte

Unter IFRS werden gemäß IFRS 3 »Unternehmenszusammenschlüsse« die Geschäfts- oder Firmenwerte aus Unternehmenszusammenschlüssen unter Anwendung der Erwerbsmethode nicht länger abgeschrieben sondern jährlich einer Werthaltigkeitsprüfung unterzogen. Nach HGB darf der Firmenwert mit den Gewinnrücklagen verrechnet werden, bzw. wird die planmäßige Abschreibung weiterhin fortgeführt.

Immaterielle Vermögenswerte

Gemäß IFRS werden interne Kosten im Zusammenhang mit immateriellen Vermögenswerten aktiviert und über die Nutzungsdauer abgeschrieben. Nach HGB werden solche Kosten im Aufwand erfasst.

Finanzinstrumente

Nach HGB werden derivative Finanzinstrumente grundsätzlich nicht bilanziert, jedoch sind detaillierte Angabepflichten zu erfüllen. Nicht realisierte Gewinne werden nicht bilanziert. Für nicht realisierte Verluste sind dagegen Rückstellungen zu bilden. Nach IFRS sind derivative Finanzinstrumente am Bilanzstichtag mit ihrem beizulegenden Wert anzusetzen. Änderungen des Marktwertes werden in der Gewinn- und Verlustrechnung oder im Eigenkapital erfasst. Dies ist einerseits abhängig davon, ob die derivativen Finanzinstrumente Bestandteil eines Sicherungsgeschäftes sind, und andererseits von der Art des Sicherungsgeschäftes.

Aktienoptionsprogramm

Nach HGB realisiert die Gesellschaft keine Personalaufwendungen im Zusammenhang mit Aktienoptionsprogrammen. Nach IFRS bilanziert Evotec die gewährten Aktienoptionen gemäß IFRS 2.

Rückstellungen

Nach HGB dürfen Aufwandsrückstellungen in bestimmten Fällen für zukünftige Ereignisse gebildet werden. Gemäß IFRS dürfen Rückstellungen nur für Verpflichtungen gegenüber Dritten gebildet werden oder müssen bestimmte Ansatzkriterien erfüllen. Pensionsrückstellungen werden nach dem Anwartschafts-Ansammlungsverfahren (projected unit credit method) unter Berücksichtigung zukünftiger Gehalts- und Rentensteigerungen ermittelt. Eine Berechnung nach dem deutschen steuerlichen Teilwertverfahren ist gemäß IFRS nicht zulässig.

Langfristige Verbindlichkeiten

IFRS verlangt für langfristige Verbindlichkeiten zusätzliche Anhangangaben des Barwertes der zukünftigen Zahlungsströme unter Anwendung eines risikogerechten Zinssatzes. Nach HGB werden diese Verbindlichkeiten mit dem Rückzahlungsbetrag angegeben.

Latente Steuern

Nach deutschen Rechnungslegungsvorschriften ist eine Aktivierung von latenten Steuerforderungen aus steuerlichen Verlustvorträgen nicht gestattet. Nach IFRS sind für sämtliche temporären Differenzen zwischen den Wertansätzen der Steuerbilanz und der Konzernbilanz latente Steuern zu bilden. Dies beinhaltet auch latente Steuern auf Verlustvorträge, soweit hinreichend sicher erscheint, dass die Verlustvorträge genutzt werden können.

Eigenkapitalbezogene Transaktionskosten

Nach HGB werden Kosten im Zusammenhang mit Kapitalerhöhungen in den Aufwendungen erfasst. Gemäß IFRS werden solche Kosten als Minderung der Kapitalrücklage erfasst.

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 IFRS 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 Aufsichtsrats



Prof. Dr. Heinz Riesenhuber
Aufsichtsratsvorsitzender

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

Hierzu hat sich der Aufsichtsrat im Jahr 2005 in fünf Sitzungen und fünf ausführlichen Telefonkonferenzen über die geschäftliche und strategische Entwicklung der Evotec AG beraten. Ferner hat der Aufsichtsrat zwei Entscheidungsvorschlägen des Vorstands im schriftlichen Verfahren zugestimmt. Der Prüfungsausschuss ist unabhängig davon zu einem Treffen zusammengetreten und hat vier gesonderte Telefonkonferenzen durchgeführt; der Ausschuss für Vorstandsangelegenheiten (Vergütungsausschuss) trat zweimal zusammen. Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat fortlaufend mündlich und schriftlich berichtet und dabei ausführlich über den Status der Gesellschaft informiert. Dazu gehörten auch monatliche Berichte des Vorstands, in denen er die Unternehmenszahlen des Vormonats detailliert schriftlich aufbereitet und einschließlich Kommentaren und Erläuterungen dem Aufsichtsrat vorgelegt hat. Über den Informationsaustausch und die Diskussion zwischen Aufsichtsrat und Vorstand hinaus haben der Vorsitzende des Aufsichtsrats und der Vorsitzende des Vorstands regelmäßig telefonisch miteinander aktuelle Einzelthemen erörtert, und zwar in der Regel alle vierzehn Tage bei Bedarf, auch darüber hinaus.

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

- > Im März erörterte er unter Teilnahme der Abschlussprüfer den Jahresabschluss und den Konzernabschluss für das Jahr 2004.
- > Im Juni beschäftigte sich der Aufsichtsrat mit der Implementierung der Unternehmensstrategie und legte dabei den Schwerpunkt auf Finanzierung und Aufbau der Pipeline in der Pharmaceuticals Division und das Thema Business Development in der Services Division.
- > In einer weiteren Sitzung im Juni, im Anschluss an die Hauptversammlung der Gesellschaft, diskutierte und entschied der Aufsichtsrat über die Ernennung der Mitglieder des Prüfungs- und des Vergütungsausschusses.
- > Im August beriet der Aufsichtsrat die aktualisierte Jahresprognose (Budget II) sowie die Strategie und deren Implementierung. Besonders über den Status einzelner Programme der Pharmaceuticals Division wurde eingehend beraten.

> Im November erörterte der Aufsichtsrat ausführlich Einlizenzierungsmöglichkeiten und das Budget für das Geschäftsjahr 2006.

Dem Aufsichtsrat wurden im Jahr 2005 keine Interessenkonflikte seiner Mitglieder bekannt, so dass jedes Mitglied an allen Diskussionen und Entscheidungen teilnehmen konnte.

Der Jahresabschluss der Evotec AG für das Jahr 2005 mit Lagebericht sowie der Konzernabschluss mit Konzernlagebericht wurden von der KPMG Deutsche Treuhandgesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, geprüft und jeweils mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Die Wirtschaftsprüfer diskutierten vertieft ihre bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse mit dem Prüfungsausschuss. Darüber hinaus hat der Prüfungsausschuss eine Liste aller wesentlichen Prüfungspunkte der Wirtschaftsprüfer erbeten und erhalten. Der Prüfungsausschuss hat unter anderem den Ablauf und die Erkenntnisse der Prüfung mit den Wirtschaftsprüfern diskutiert und dies als Richtlinie für die eigene Beurteilung der Abschlüsse und Berichte genutzt. Die Wirtschaftsprüfer haben an der Aufsichtsratssitzung im März teilgenommen und eine umfassende Zusammenfassung ihrer Prüfung und der dabei gewonnenen Erkenntnisse vorgestellt. Der Aufsichtsrat hat sowohl den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss als auch den Konzernabschluss geprüft und dabei die Beurteilung durch den Prüfungsausschuss sowie die von den Wirtschaftsprüfern erhaltenen Informationen zu den wesentlichen Punkten der Prüfung berücksichtigt. Im Anschluss daran hat der Aufsichtsrat den Jahresabschluss und den Konzernabschluss gebilligt.

Nach der Akquisition von Evotec Neurosciences im Frühjahr 2005 hat die Hauptversammlung die Zusammensetzung des Aufsichtsrats maßgeblich geändert: Die Herren Dr. Hubert Birner, Dr. Peter Fellner und Dr. Alfred Oberholz wurden zu neuen Mitgliedern gewählt. Frau Mary Tanner wurde wieder gewählt, da ihre Amtszeit mit der Hauptversammlung abließ. Die neuen Mitglieder unterstützen den Vorstand im Aufbau eines Wirkstoffforschungs- und -entwicklungsunternehmens mit einer starken Pipeline an Wirkstoffkandidaten für Erkrankungen des zentralen Nervensystems. Neben diesen von der Hauptversammlung 2005 gewählten Mitgliedern sind die Herren Prof. Dr. Heinz Riesenhuber und Peer Schatz, deren Amtszeit von der Hauptversammlung 2004 um fünf Jahre verlängert wurde, Mitglieder des Aufsichtsrats der Gesellschaft.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats dankt den ausgeschiedenen Herren Dr. Pol Bamelis, Dr. Karsten Henco und Dr. Edwin Moses für ihre wertvollen Beiträge zur Entwicklung des Unternehmens.

Mit Wirkung vom 30. Juni 2005, mit Ablauf seines Vertrags, legte Prof. Dr. Ian Hunneyball sein Amt als Mitglied des Vorstands der Gesellschaft nieder. Er ist weiter als Director, Corporate Projects im Unternehmen tätig.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und den Mitarbeitern für die im Berichtsjahr geleistete engagierte und erfolgreiche Arbeit und wünscht für das Geschäftsjahr 2006 weiterhin viel Erfolg.

Hamburg, 17. März 2006

Der Aufsichtsrat
Prof. Dr. Heinz Riesenhuber

Aufsichtsrat und Vorstand

Der Aufsichtsrat

Prof. Dr. Heinz Riesenhuber
Frankfurt am Main
Bundesforschungsminister a. D.

Vorsitzender des Aufsichtsrats

Vorsitzender des Aufsichtsrats:
Kabel Deutschland GmbH, Unterföhring

Mitglied des Aufsichtsrats:
Altana AG, Bad Homburg
Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH, Frankfurt am Main
Henkel KGaA, Düsseldorf
VfW AG, Köln
Vodafone Deutschland GmbH, Düsseldorf
InSynCo AG, Hamburg (bis Juni 2005)

Mitglied des Verwaltungsrats:
HBM BioVentures AG, Baar|CH

Peer Schatz
Düsseldorf
Vorsitzender des Vorstands
der Qiagen N.V.

Stellvertretender
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Mitglied des Aufsichtsrats:
Mulligan BioCapital AG, Hamburg

Non-Executive Chairman of the Board of Directors:
GenoVision Inc, West Chester|USA
Qiagen AS, Oslo|N
Qiagen Canada Inc, Montreal|CAN (seit August 2005)
Qiagen Inc, Valencia|USA
Qiagen Ltd, Crawly West Sussex|UK
Qiagen North American Holdings, Inc, Valencia|USA
Qiagen Pty Ltd, Clifton Hill, Victoria|AUS
Qiagen S.A., Courtaboeuf Cedex|F
Qiagen S.p.A., Milan|I
Qiagen Sciences, Inc, Germantown|USA
Qiagen Synthetic DNA, Inc, Alameda|USA
Xeragon, Inc, Germantown|USA
Qiagen Genomics, Inc, Bothell|USA (bis Juli 2005)

Non-Executive Member of the Board of Directors:
Qiagen Inc, Mississauga|CAN
Qiagen K.K., Tokio|J

Dr. Hubert Birner
Landsham|Pliening
General Partner der
Techno Venture Management GmbH

Mitglied des Aufsichtsrats
(seit 7. Juni 2005)

Vorsitzender des Aufsichtsrats:
Direvo Biotech AG, Köln

Mitglied des Aufsichtsrats:
Jerini AG, Berlin

Non-Executive Chairman of the Board of Directors:
Argos Therapeutics Inc., Durham|North Carolina|USA

Dr. Peter Fellner
Oxfordshire|UK
Executive Chairman
Vernalis plc

Mitglied des Aufsichtsrats
(seit 7. Juni 2005)

Non-Executive Chairman of the Board of Directors:
Astex Therapeutics Ltd, Cambridge|UK
Ionix Pharmaceuticals Ltd, Cambridge|UK (bis Juli 2005)

Non-Executive Member of the Board of Directors:
Bespak plc, Milton Keynes|UK (seit November 2005)
Isis Innovation Ltd, Oxford|UK
QinetiQ Group plc, London|UK
UCB SA, Brüssel|B (seit Juni 2005)

Dr. Alfred Oberholz
Marl
Mitglied des Vorstands
der Degussa AG

Mitglied des Aufsichtsrats
(seit 7. Juni 2005)

Vorsitzender des Aufsichtsrats:
Infracor GmbH, Marl

Non-Executive Member of the Board of Directors:
Degussa (China) Co. Ltd., Shanghai|China
Degussa Corporation, Parsippany|USA
Degussa Japan Co. Ltd., Tokio|Japan

Mary Tanner New York, NY USA Unternehmensberaterin	Mitglied des Aufsichtsrats	Non-Executive Member of the Board of Directors: Ariad Pharmaceuticals, Inc, Cambridge USA HaptoGuard, Inc., Fort Lee USA
Dr. Pol Bamelis Knokke B Ehemaliges Mitglied des Vorstands der Bayer AG	Mitglied des Aufsichtsrats (bis 7. Juni 2005)	Vorsitzender des Aufsichtsrats: Agfa-Gevaert AG, Leverkusen Mitglied des Aufsichtsrats: MediGene AG, München Non-Executive Chairman of the Board of Directors: Agfa-Gevaert N.V., Mortsel B Crop Design N.V., Gent B Non-Executive Member of the Board of Directors: Bekaert N.V., Kortrijk B Innogenetics N.V., Gent B Oleon N.V., Ertvelde B PolyTechnos (GP) II Ltd, St Peters Port, Guernsey UK Recticel N.V., Brüssel B Sioen NV, Ardoorie B Televic NV, Izegem B Universität Leuven, Leuven B
Dr. Karsten Henco Düsseldorf Unternehmensberater	Mitglied des Aufsichtsrats (bis 7. Juni 2005)	Vorsitzender des Aufsichtsrats: Garching Innovation GmbH, München Mitglied des Aufsichtsrats: Direvo Biotech AG, Köln NewLab BioQuality AG, Erkrath U3 Pharma AG, Martinsried
Dr. Edwin Moses Goring, Oxfordshire UK Non-Executive Director	Mitglied des Aufsichtsrats (bis 11. April 2005)	Non-Executive Chairman of the Board of Directors: Ablynx N.V., Gent B Avantium Technologies, Amsterdam NL BioImage A S, Kopenhagen DK Clinphone Group Ltd, Nottingham UK Inpharmatica Ltd, London UK Paradigm Therapeutics Ltd, Cambridge UK Pharmaceutical Profiles Group Ltd, Ruddington UK (seit Januar 2005) Phoqus Group Ltd, West Malling UK Prolmmune Ltd, Oxford UK Non-Executive Member of the Board of Directors: Biofusion plc, Sheffield UK (seit Januar 2005) Ionix Pharmaceuticals Ltd, Cambridge UK (bis August 2005)

Der Vorstand

Jörn Aldag Hamburg Kaufmann	Vorsitzender des Vorstands	Non-Executive Member of the Board of Directors: ENS Holdings, Inc., Wilmington, DE USA Mitglied der Monopolkommission der Bundesrepublik Deutschland
Dr. Dirk H. Ehlers Wohltorf Physiker	Finanzvorstand	
Prof. Dr. Ian M. Hunneyball* Abingdon, Oxfordshire UK Biochemiker	Vorstand Forschung und Entwicklung & President, Discovery Programs Division (bis 30. Juni 2005)	

*Director, Corporate Projects (seit 1. Juli 2005)

Executive Committee

Vorstand



Jörn Aldag
Vorsitzender des Vorstands



Dr. Dirk H. Ehlers
Finanzvorstand



Dr. Mark Ashton
Executive Vice President
Business Development
Services Division



Dr. Mario Polywka
Executive Vice President
Operations

Pharmaceuticals Division



Dr. John Kemp
Executive Vice President
Research & Development
Pharmaceuticals Division



Dr. Tim Tasker
Executive Vice President
Clinical Development



Jesper Wiklund
Senior Vice President
Business Development
Pharmaceuticals Division



Prof. Dr. Carsten Claussen
Geschäftsführer der
Evotec Technologies GmbH

Tools & Technologies

Corporate



Dr. Erich Greiner
Executive Vice President
Science



Martyn Melvin
Human Resources Director



Anne Hennecke
Director, Investor Relations &
Corporate Communications

Glossar

Allosterischer Modulator. Wirkstoff, der seine Wirkung an einem anderen Ort (Bindungsstelle) des → Rezeptorproteins ausübt als der körpereigene Botenstoff und dadurch die Wirkung des Botenstoffs verstärkt (positiver Modulator) oder vermindert (negativer Modulator).

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

API (Active Pharmaceutical Ingredient). Pharmazeutischer Wirkstoff.

Arzneimittelformulierung. Die Arzneiform, 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.

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

Elektrophysiologie. Messung zellulärer Reizleitung über elektrische Ströme, vermittelt durch → Ionenkanäle.

Enzym. Protein, das die biochemische Reaktion steuert und beschleunigt (Katalysator-Funktion).

Fragment. Kleine organische Moleküle, typischerweise ein Drittel der Größe von Wirkstoffmolekülen, die aufgrund ihrer Größe dazu tendieren, nur schwach mit Proteinen zu interagieren. Sie sind aber sehr nützliche Startpunkte für → Medizinalchemiker, um sie zu aktiveren Wirkstoffmolekülen zu optimieren. Sie bringen die Flexibilität mit, weitere chemische Gruppen anzuhängen und bieten Chemikern damit mehr Raum für Ver-

besserungen, was die Wahrscheinlichkeit, eine innovative und erfolgreiche Substanz zu entwickeln, erhöht.

High Content Assay|Screening|Analyse. Parallele Analyse mehrerer zellulärer Vorgänge in individuellen Zellen, um möglichst umfangreiche Informationen über den Mechanismus|Aktivität einer Substanz|→ Leitstruktur in einer Zelle zu generieren und so den Wirkstoffforschungsprozess zu beschleunigen.

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

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

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

Kinetik. Geschwindigkeit und Zeitverlauf von chemischen und biologischen Reaktionen.

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

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

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

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

Neuritbildung. Während der Ausbildung des Nervensystems bilden Nervenzellen (Neurone) eine Vielzahl von Fortsätzen, die sich in Dendriten und Axone einteilen lassen. Über diese Fortsätze, die auch Neuriten genannt werden, kommunizieren Neurone untereinander. Neuriten spielen auch eine zentrale Rolle in unterschiedlichen neuropathologischen Krankheitsbildern und bei Verletzungen bzw. der Regeneration des Nervensystems.

Niedermolekulare Verbindung. Organische Substanz mit sehr niedrigem Molekulargewicht. Sie eignet sich besonders als oral verfügbarer Wirkstoff (im Gegensatz zu Proteinen, die per Injektion verabreicht werden müssen). Ihr Gewicht beträgt weniger als 1.000 Daltons, i. d. R. liegt es zwischen 250 und 700 Daltons.

Parenteral. → Arzneimittelformulierung einer Wirkstoffsubstanz für ihre Verabreichung per Injektion.

Pathophysiologie. Beschreibt die Prozesse innerhalb von Zellen, Geweben, Organen oder des gesamten Organismus im erkrankten im Gegensatz zum gesunden Zustand zur Umsetzung in therapeutische Maßnahmen.

Pharmakokinetik. Zeitliche und räumliche Verfügbarkeit eines Wirkstoffs im Organismus, bedingt durch Absorption, Distribution, Metabolismus und Exkretion (ADME).

Physiologie. Wissenschaft von lebenden Organismen und ihrer Körperteile.

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

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

Primärzelle. Eine Zelle oder Zelllinie, die direkt aus dem lebenden Organismus entnommen wurde und sich unter *in vitro*-Kulturbedingungen 50 bis 100 Mal teilt, bevor sie ihr Wachstum einstellt (oder abstirbt).

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

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

Screening. Massentestung von → Substanzbibliotheken in einem → Assay.

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

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

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 (häufig ein Protein), das essenziell für, aber nicht notwendigerweise direkt, in den Erkrankungsprozess eingebunden ist, mit der Absicht, eine Möglichkeit zur Regulierung dieses Moleküls als therapeutische Maßnahme zu finden.

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

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

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

Finanzkalender und Impressum

Finanzkalender der Evotec AG

28. März 2006	Geschäftsbericht 2005
11. Mai 2006	Bericht zum ersten Quartal 2006
08. Juni 2006	Jahreshauptversammlung
11. August 2006	Bericht zum zweiten Quartal 2006
09. November 2006	Bericht zum dritten Quartal 2006

Impressum

Herausgeber

Evotec AG

Evotec weltweit
www.evotec.com
info@evotec.com

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

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

Evotec (UK) Ltd
111 Milton Park, Abingdon
Oxfordshire OX14 4RZ
Großbritannien
+44.(0)1235.86 15 61
+44.(0)1235.86 31 39 Fax

Evotec (Scotland) Ltd
Todd Campus
West of Scotland Science Park
Acre Road
Glasgow G20 0XA
Großbritannien
+44.(0)141.945 84 00
+44.(0)141.945 84 01 Fax

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

Evotec Technologies weltweit
www.evotec-technologies.com

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

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

Kontakt

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

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

Konzeption und graphische Gestaltung: KMS Team, München (D)

Fotos: © Knut Koops, Berlin (D) S. 4|14|22; © Jonathan Selig, GETTY S. 2|6; © CORBIS S. 9; © 3D Clinic, GETTY S. 10; © StockTrek, GETTY S. 12;
© Holger Albrich, München (D) S. 20; © Dr. Torsten Wittmann, OKAPIA S. 26; © Werner Bartsch S. 82; © Evotec, Hamburg (D) S. 2|10|12|16|24|28

Lithographie: Colorlux new, Verona (I); Druck: F-media Druck GmbH, Kirchheim (D)

Dieser Geschäftsbericht ist auch in englischer Sprache erhältlich.

Kennzahlen

		Evotec AG					
		2002	2003	2004	2004	2005	Δ 05/04 in %
Ergebnis:		US-GAAP	US-GAAP	US-GAAP	IFRS	IFRS	IFRS
Umsatz	T€	69.995	77.228	72.730	72.730	79.785	9,7
F&E-Aufwand	T€	23.012	15.466	13.772	13.490	14.088	4,4
Operativer Verlust	T€	135.512	15.777	91.248	85.622	35.673	-58,3
Operativer Verlust ¹⁾	T€	14.105	5.106	11.759	11.697	8.105	-30,7
Fehlbetrag	T€	131.630	14.242	84.203	77.812	33.583	-56,8
Fehlbetrag ¹⁾	T€	10.223	3.571	4.714	3.887	6.015	54,7
EBITDA	T€	-2.221	4.086	-3.246	-2.932	-1.699	42,1
Cashflow	T€	5.313	-1.333	-3.624	-3.624	37.141	-
Bilanz:							
Gezeichnetes Kapital ²⁾	T€	35.510	35.510	38.010	38.010	62.759	65,1
Anzahl der Aktien ²⁾	T	35.510	35.510	38.010	38.010	62.759	65,1
Eigenkapital	T€	195.407	172.101	102.010	110.508	148.669	34,5
Eigenkapitalquote	%	81	78	74	75	80	-
Investitionen ³⁾	T€	9.284	17.027	9.060	9.903	40.298	306,9
- Immaterielle Vermögenswerte	T€	28	1.689	274	1.117	32.050	-
- Sachanlagen	T€	8.634	13.613	2.532	2.532	6.466	155,4
- Finanzanlagen	T€	622	1.725	6.254	6.254	1.782	-71,5
Cash inklusive Wertpapiere	T€	21.308	19.471	15.277	15.277	53.520	250,3
Bilanzsumme	T€	241.042	220.919	138.534	146.544	186.111	27,0
Mitarbeiter:							
Mitarbeiter am 31.12.		635	644	646	646	604	-6,5
Personalaufwendungen	T€	35.768	36.364	37.365	37.553	39.538	5,3
Umsatz pro Mitarbeiter	T€	110	120	113	113	132	16,8
Pro Aktie:							
Ergebnis	€	-3,71	-0,40	-2,30	-2,12	-0,65	69,3
Dividende	€	-	-	-	-	-	-
ISIN						DE0005664809	
Wertpapierkennnummer						566480	

¹⁾ Vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Wertberichtigung

²⁾ Bezogen auf 1 € pro Stück

³⁾ Inklusiv Zugänge aus dem Erwerb von ENS und ProPharma

www.evotec.com

