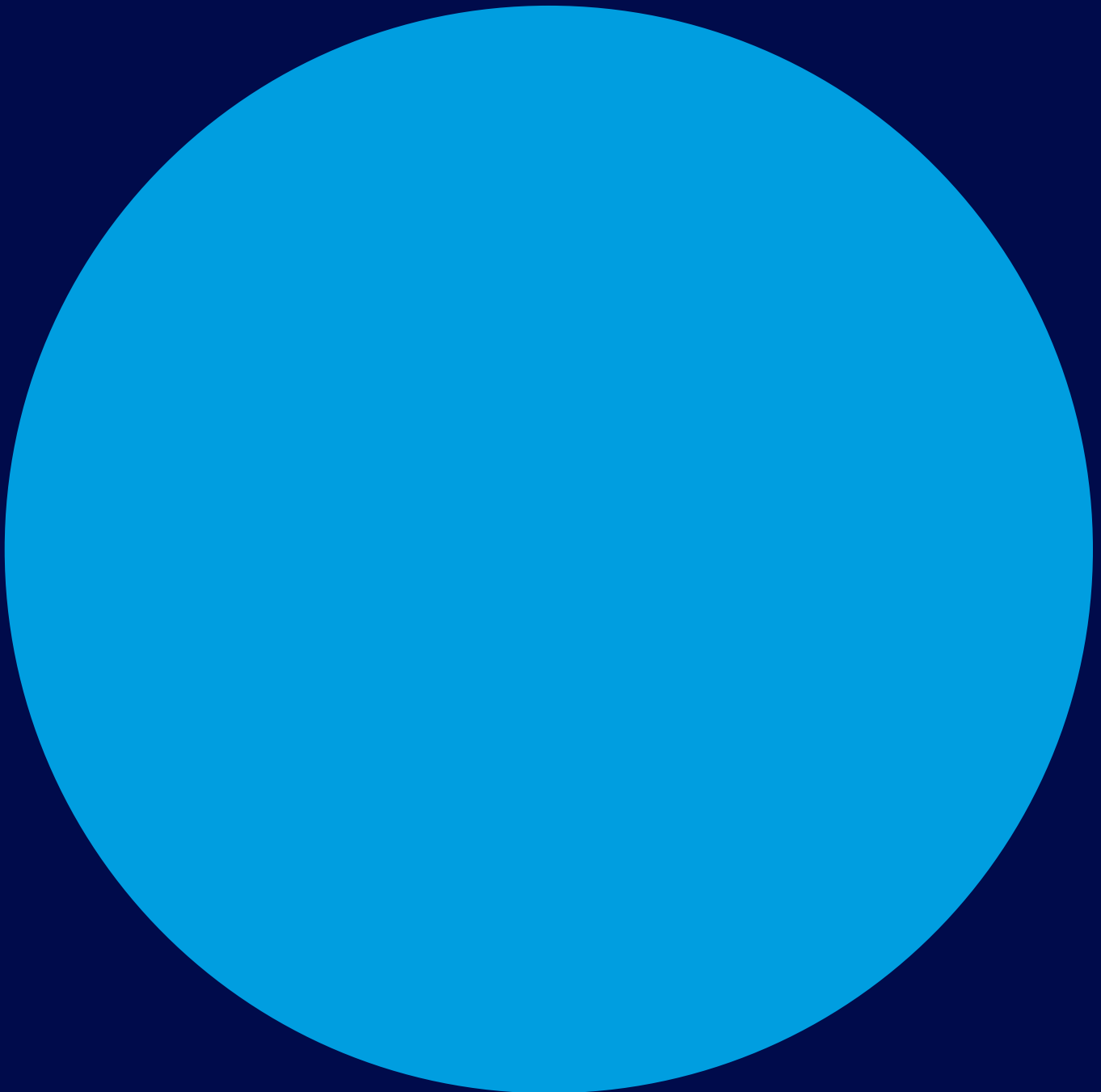


Focus on Pharma



Die wichtigsten Kennzahlen der Evotec AG (IFRS)

		2006 angepasst	2007	Δ 07/06 in %
Fortgeführte Geschäftstätigkeit¹⁾				
Ergebnis:				
Umsatz	T€	40.575	32.885	-19
F+E-Aufwand	T€	30.307	36.938	22
Operatives Ergebnis ²⁾	T€	-31.853	-46.980	-47
Nettoergebnis	T€	-29.000	-48.053	-66
Mitarbeiter:				
Mitarbeiter am 31.12.		358	386	8
Pro Aktie:				
Ergebnis	€	-0,44	-0,67	-52
Gesamte Geschäftstätigkeit				
Bilanz:				
Eigenkapital	T€	168.320	170.553	1
Investitionen ³⁾	T€	4.914	4.349	-11
Liquidität	T€	78.723	93.676	19
Bilanzsumme ⁴⁾	T€	243.123	207.878	-14
Cashflow	T€	22.425	-11.374	-151

¹⁾ Exklusive der Beiträge von Evotec Technologies und der chemischen Entwicklungsparte.

²⁾ Vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Wertberichtigung.

³⁾ Liquiditätswirksamer Kauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten, ohne Finanz-Leasing.

⁴⁾ Inklusiv zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte.

2007 sind wir unserem Ziel, uns auf die Entwicklung neuer pharmazeutischer Wirkstoffe zu fokussieren, ein gutes Stück näher gekommen. Die Fortschritte in unserer klinischen Pipeline, der Barverkauf unserer Geschäftsbereiche, die nicht zum Kerngeschäft gehören, und die Übernahme von Renovis sind wichtige Meilensteine bei der Implementierung unserer Strategie.

Heute verfügt **Evotec** über eine breite Pipeline von Wirkstoffkandidaten zur Behandlung von Erkrankungen des zentralen Nervensystems, einschließlich Entzündungserkrankungen und Schmerzen, hervorragend aufeinander abgestimmte Fähigkeiten zur Entdeckung und Entwicklung von Wirkstoffen und eine starke globale Organisation. Zudem verfügen wir auch über die nötigen liquiden Mittel, um die Entwicklung unserer Programme über mehrere Jahre finanzieren zu können.

Insgesamt haben wir damit die nötigen Kompetenzen und die Ressourcen, unsere Wirkstoffkandidaten durch die verschiedenen klinischen Entwicklungsstadien bis zum ersten Wirksamkeitsnachweis zu führen und für diese Pharmaunternehmen als Partner zu gewinnen. Zudem haben wir eine Organisation aufgebaut, die neue Wirkstoffkandidaten in die klinische Erprobung überführen kann. Aufgrund der Tiefe und Breite unserer Pipeline erhöhen sich die Chancen, dass eines oder mehrere Produkte erfolgreich auf den Markt gebracht werden.

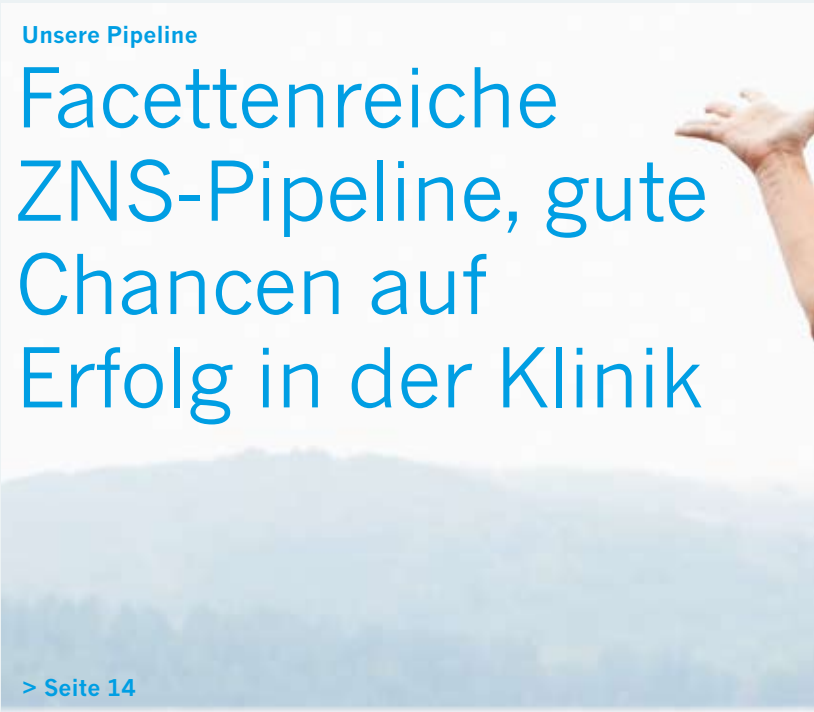
Inhalt

04	An unsere Aktionäre
08	Unsere Strategie
14	Unsere Pipeline
24	Unsere Kooperationen
31	Lagebericht 2007
61	Die Evotec-Aktie
65	Corporate Governance
	Konzernabschluss:
70	Bilanzen
71	Gewinn-und-Verlust-Rechnungen
72	Kapitalflussrechnungen
74	Anlagespiegel
76	Eigenkapitalpiegel
78	Erläuterungen
106	Aufsichtsrat und Vorstand
108	Bestätigungsvermerk
109	Erklärung des Vorstands
110	Bericht des Aufsichtsrats
112	Senior Management
113	Glossar
114	Finanzkalender und Impressum

Kennzahlen

Unsere Pipeline

Facettenreiche ZNS-Pipeline, gute Chancen auf Erfolg in der Klinik



> Seite 14

Unsere Kooperationen

Regelmäßige Umsatzströme mit Ergebnis- beteiligung



> Seite 24



Unsere Strategie

Aufbau eines globalen pharmazeutischen Unternehmens

Die Übernahme von Renovis ist ein Ereignis, das uns verändert. Ihre komplementäre Expertise, ihre fortgeschrittene präklinische Pipeline und das Forschungszentrum in der Bay Area in den USA machen uns zu einer globalen Organisation. > Seite 08



Lagebericht 2007

Hoher Pro-forma-Liquiditätsbestand von 141 Mio. € am Jahresende

Unsere Liquidität nach Übernahme von Renovis sichert unsere Finanzierung bis Ende 2010. Ende 2009 werden wir voraussichtlich sechs Wirkstoffkandidaten in der klinischen Entwicklung haben. Davon sollten drei Wirksamkeitsnachweise in Patienten erbracht haben. > Seite 31

An unsere Aktionäre

Die Geschäftsaktivitäten im Jahr 2007 haben Evotecs Entwicklung zu einem fokussierten pharmazeutischen Forschungs- und Entwicklungsunternehmen deutlich vorangebracht. Heute verfügen wir über eine breite Pipeline an Wirkstoffkandidaten zur Behandlung von Erkrankungen des zentralen Nervensystems (ZNS) einschließlich Entzündungserkrankungen und Schmerzen. Aufgrund unserer Kernkompetenzen in diesen Bereichen können wir heute Partnerschaften eingehen und Aufträge abschließen, die kontinuierliche Umsätze sowie erfolgsabhängige Umsatzbeteiligungen beinhalten.



Fortschritte in unserer klinischen Pipeline, die Übernahme von Renovis, Inc., einem Biotechnologie-Unternehmen in San Francisco, und die Veräußerung von Geschäftsbereichen außerhalb unseres Kerngeschäfts waren wesentliche Meilensteine auf dem Weg zur Erreichung unseres strategischen Ziels, das wir uns vor einigen Jahren gesetzt hatten: die Steigerung des Unternehmenswerts durch die Weiterentwicklung zu einem Unternehmen, das sich auf die Entwicklung von Medikamenten konzentriert.

Heute verfügen wir über die Kapazitäten und Fähigkeiten, klinische Substanzen bis zum Wirkungsnachweis im Menschen zu entwickeln und für diese Produkte Partnerschaften mit großen Pharmaunternehmen einzugehen. Genauso wichtig ist es, dass wir eine Organisation aufgebaut haben, die präklinische Substanzen erfolgreich in die klinische Entwicklung überführen kann. Somit startet Evotec in das Jahr 2008 mit optimierten Kompetenzen in der Wirkstoffforschung und -entwicklung, einer ausgewogenen F+E-Pipeline mit drei klinischen Produktkandidaten, einer globalen Unternehmensorganisation und starken finanziellen Ressourcen.

Höhepunkte aus dem Jahr 2007

Verkäufe von Geschäftsbereichen außerhalb des Kerngeschäfts

In den letzten drei Jahren haben wir Evotec zu einem Unternehmen weiterentwickelt, das sich auf Wirkstoffforschung und

-entwicklung konzentriert. Auf der Grundlage unserer 2005 beschlossenen Unternehmensstrategie haben wir Forschungsdienstleistungen außerhalb des Kerngeschäfts und das Forschungsgeräte-Geschäft an starke Partner verkauft. Heute hat unser Unternehmen hocheffektive Forschungs- und Entwicklungskapazitäten, starke Expertise im Bereich ZNS (zentrales Nervensystem) und eine breite Pipeline an Wirkstoffkandidaten zur Behandlung von weit verbreiteten ZNS-Erkrankungen. Im Jahr 2007 haben wir unseren 89%igen Anteil an Evotec Technologies an PerkinElmer und unsere chemische Entwicklungssparte an Aptuit verkauft. Darüber hinaus haben wir unser Geschäft mit chemischen Substanzbibliotheken in ein Joint Venture mit der indischen RSIL eingebracht, da der Wettbewerb auf diesem Gebiet inzwischen vorwiegend durch Preisdruck bestimmt wird. Wir haben dabei jedoch alle Kompetenzen behalten, die wir als entscheidend für die Wertschöpfung erachten, sowohl für die eigene Entwicklungspipeline als auch für unsere hochwertigen Partnerschaften. Wir haben diese Schritte vollzogen, da wir davon ausgehen, dass unsere zukünftigen Umsätze zunehmend aus Lizenzeinnahmen, Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligungen hervorgehen werden.

Die Übernahme von Renovis

Im September 2007 hat Evotec ihren Plan zur Übernahme von Renovis, einem biopharmazeutischen Unternehmen, das auf die Erforschung und Entwicklung von Wirkstoffen gegen Schmerzen und Entzündungskrankheiten spezialisiert ist, bekannt gegeben. Der Zusammenschluss auf Basis eines Aktien-tauschs wurde Anfang Mai 2008 erfolgreich abgeschlossen. Während uns die Veräußerung von Geschäftsbereichen zu einer stärkeren Fokussierung verholfen hat, erhalten wir durch die Übernahme von Renovis mehrere fortgeschrittene präklinische Wirkstoffkandidaten, ergänzende Expertise, Forschungsprogramme sowie liquide Mittel in Höhe von 79,4 Mio. US-Dollar per 31. Dezember 2007 – und damit gezielt kritische Masse.

Fortschritte in der klinischen Entwicklung

Evotecs am weitesten fortgeschrittener Wirkstoffkandidat ist EVT 201. Daten aus zwei Phase-II-Wirksamkeitsstudien, und zwar zunächst an Patienten mit primärer Schlaflosigkeit und

später an älteren Patienten mit Schlafstörungen, haben uns wichtige Hinweise darauf gegeben, dass der Wirkmechanismus von EVT 201 das Potenzial hat, grundlegende Limitationen von derzeit verfügbaren Schlafmitteln zu überwinden. EVT 201 hat bewiesen, dass es zu den besten Wirkstoffen seiner Klasse gehören kann. Es zeigte eine sehr robuste Wirkung auf Einschlaf- und Durchschlafzeit während der gesamten Nacht, inklusive der späteren Stunden, nur minimale Hinweise auf Nachwirkungen am Folgetag sowie einen positiven Effekt auf die wahrgenommene Qualität des Schlafs. Darüber hinaus hat die klinische Studie mit älteren Patienten, die an primärer Schlaflosigkeit verbunden mit Schläfrigkeit am Tag leiden, gezeigt, dass die Patienten unter Einfluss von EVT 201 am nächsten Tag seltener einnicken. Auch diese Ergebnisse waren klinisch signifikant. Die präklinische Pharmakologie von EVT 201 als partiell-positiver allosterischer Modulator (pPAM) lässt zudem vermuten, dass EVT 201 ein besseres Sicherheitsprofil beim Menschen besitzt als vollständige Agonisten – eine Annahme, die durch die bisherigen, hervorragenden Daten zur Sicherheit und Verträglichkeit der Substanz gestützt wird – und dass es ein geringeres Potenzial hat, beim Menschen zu pharmakologischer Toleranz zu führen. Wir suchen nun aktiv nach einem geeigneten Partner, um EVT 201 in die klinische Phase-III-Entwicklung und an den Markt zu bringen.

EVT 302, das zweite Produkt in Evotecs Pipeline, wird für die Raucherentwöhnung entwickelt und zu einem späteren Zeitpunkt darüber hinaus die Erprobung zur Behandlung der Alzheimer'schen Erkrankung in Erwägung gezogen. Anfang 2008 haben wir Daten aus einer Phase-I-Studie zur Sicherheit der Substanz präsentiert. Sie haben gezeigt, dass EVT 302 auch in der höchsten eingesetzten Dosis gut vertragen wurde. Darüber hinaus haben sogenannte PET-Studien, bei denen die Gehirnaktivitäten mit einem bildgebenden Verfahren untersucht werden, bestätigt, dass diese Dosen bereits die Menge überschritten haben, die nötig ist, um die MAO-B-Aktivität im Gehirn komplett zu unterdrücken. Mit dem 2007 erbrachten Nachweis der Sicherheit und Verträglichkeit bei gesunden Probanden haben wir die Grundlage für Phase-II-Studien gelegt, die im Februar 2008 begonnen haben. Das präklinische und klinische Profil der Substanz untermauert ihr Potenzial für ein besseres Sicherheitsprofil gegenüber anderen MAO-B-Inhibitoren und eine bessere Verträglichkeit gegenüber aktuell zugelassenen Medikamenten ohne die sonst für diese Medikamentenklasse üblichen Einschränkungen für den Verzehr bestimmter Lebensmittel. Ihr hervorragendes pharmakokinetisches Profil könnte eine wöchentliche Einmal-Gabe bei niedrigen Wirkspiegeln ermöglichen und würde damit

Menschen, die das Rauchen aufgeben wollen, einen signifikanten Vorteil eröffnen. Eine neue Therapie, die die Erfolgsrate der Raucherentwöhnung steigern kann, könnte einen Markt, der schon heute auf mehr als zwei Milliarden US-Dollar geschätzt wird, signifikant erweitern und durchdringen. Evotecs dritter klinischer Entwicklungskandidat hat bereits erfolgreich eine Phase-I-Studie zur Ermittlung von Sicherheit und Verträglichkeit durchlaufen. EVT 101 soll für die Behandlung der Alzheimer'schen Erkrankung und von Schmerzen erprobt werden. In beiden Indikationen sind die Märkte sehr groß und würden vermutlich schnell wachsen, wenn potenzielle neue Therapien wie die von Evotec wesentliche Limitationen bestehender Produkte überwinden würden. In der Weiterentwicklung dieses Produkts haben wir 2007 begonnen, eine Serie von kürzeren Studien durchzuführen, um erste Anzeichen einer Aktivität im Gehirn zu untersuchen und die potenziellen therapeutischen Dosen zu bestimmen. Daten dieser Studien, die in der ersten Jahreshälfte 2008 berichtet wurden und zum Teil noch erwartet werden, werden uns dabei helfen, über den weiteren klinischen Entwicklungspfad zu entscheiden und die Marktchancen zu bestimmen, die wir mit potenziellen Pharmapartnern wahrnehmen können. Unsere im März 2008 abgeschlossenen Untersuchungen des Wirkstoffs mittels bildgebender Verfahren haben erste Hinweise für seine Wirkung auf das menschliche Gehirn sowie ermutigende Anzeichen für eine mögliche Wirksamkeit bei der Alzheimer'schen Erkrankung bzw. in der Behandlung von Schmerz ergeben.

Die fortgeschrittene präklinische Pipeline von Renovis

Die innovative präklinische Pipeline von Renovis schließt eine Lücke zwischen Evotecs drei klinischen Programmen und ihrem frühen Forschungs-Portfolio. Von den drei am weitesten fortgeschrittenen Renovis-Programmen werden voraussichtlich zwei 2008 erstmals klinisch erprobt.

Bei einem dieser Programme handelt es sich um sogenannte VR1-Antagonisten, neue Wirkstoffkandidaten zur Schmerzbehandlung, die gemeinsam mit Pfizer entwickelt werden. Ein Erfolg allein dieses Programms würde Evotec im Idealfall Meilensteinzahlungen von über 170 Mio. US-Dollar sowie eine prozentuale Umsatzbeteiligung in zweistelliger Höhe an den weltweiten Nettoumsätzen von vermarkteten Produkten einbringen.

Das zweite Programm von Renovis soll ebenfalls noch 2008 in die klinische Entwicklung überführt werden. Bei diesem Programm geht es um Antagonisten ausgewählter purinerger Rezeptoren, die ebenfalls Potenzial in einem breit gefächerten Indikationsbereich von Schmerz und Entzündungskrankheiten besitzen.

Schließlich verfügt Renovis über ein weiteres Forschungsprogramm, das Potenzial in weiteren Schmerzindikationen sowie zur Behandlung von Blasenschwäche besitzt. Es beruht auf einer Zielstruktur, die sich in der Vergangenheit in der Wirkstoffentwicklung als schwierig erwiesen hat. Auf Basis der gefundenen vielversprechenden Leitstrukturserien erwartet Renovis, entsprechende Kandidaten 2009 erstmals klinisch erproben zu können.

Ein differenziertes Portfolio in Präklinik und früher Forschung

Evotecs am weitesten fortgeschrittenes präklinisches Programm, EVT 103, ist eine Nachfolge-Substanz für EVT 101. Sie befindet sich derzeit in Studien, die zur Einreichung eines IND erforderlich sind. Wir beginnen mit der klinischen Entwicklung, sobald es unser Budget zulässt. Daneben verfügen wir über zahlreiche Forschungsprogramme, die alle Potenzial zur Behandlung von ZNS-Erkrankungen besitzen. Sie basieren auf der Expertise von Evotec in der Erforschung und Optimierung von niedermolekularen Wirkstoffen. Diese Programme dienen nicht nur dem organischen Wachstum unserer eigenen Pipeline, sondern bilden auch die Grundlage für Partnerschaften mit anderen Biotechnologie- oder Pharmaunternehmen.

Überzeugende Finanzkraft

Mit unserer Expertise im Bereich ZNS gehören wir heute zu den besten Unternehmen in unserem Sektor. Im Jahr 2008 können wir unsere Fähigkeit unter Beweis stellen, präklinische Substanzen in die klinische Entwicklung zu bringen und unsere klinischen Programme weiterzuentwickeln. All dies wäre ohne eine starke finanzielle Basis nicht möglich.

Die erfolgreiche Umsetzung unserer Unternehmensstrategie und der Zusammenschluss von Evotec und Renovis haben die Bilanz von Evotec deutlich gestärkt. Während der letzten 18 Monate haben die getätigten Verkäufe von Unternehmens-

bereichen und die Akquisition von Neuro3d zu einem Gesamtanstieg der verfügbaren Finanzmittel um rund 83 Mio. € geführt, sodass die liquiden Mittel auf Pro-forma-Basis und nach Abzug erwarteter Transaktionskosten zum Jahresende 2007 141 Mio. € betragen. Wir erwarten, dass die liquiden Mittel der beiden zusammengeschlossenen Unternehmen und die erwarteten Einnahmen aus Forschungsk Kooperationen eine Finanzierung unserer operativen Geschäftstätigkeit bis mindestens Ende 2010 sicherstellen.

Jahresabschluss

Für das Geschäftsjahr 2007 berichtete Evotec für ihr fortgeführtes Geschäft Umsätze in Höhe von 32,9 Mio. € und 93,7 Mio. € liquide Mittel. Diese Ergebnisse entsprachen der im September 2007 bekannt gegebenen Finanzprognose nach der Ankündigung des Verkaufs unserer chemischen Entwicklungssparte an Aptuit. Vor dem Hintergrund verzögerter Meilensteinzahlungen, des Transfers unseres Substanzbibliothek-Synthesegeschäfts in ein Joint Venture in Indien sowie ungünstiger Wechselkurseffekte sind wir mit unserer Umsatzentwicklung sehr zufrieden. Dabei ist es wichtig, dass sich die Umsätze in den Bereichen Assay-Entwicklung, Screening und Dienstleistungen in der chemischen Forschung gut entwickelt haben, denn wir erwarten, dass wir diese speziellen Kompetenzen in Zukunft für Kooperationen einsetzen können, die uns später Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligungen einbringen. Evotec berichtete einen höheren operativen Verlust hauptsächlich aufgrund von gestiegenen Investitionen in Forschung und Entwicklung, einem niedrigeren Rohertrag und einer Wertminderung der im Jahr 2000 akquirierten Oxford Asymmetry International. Die Wertminderung resultiert im Wesentlichen aus der Tatsache, dass wir unsere Kapazitäten in der chemischen Forschung zunehmend für interne Projekte und weniger für Geschäfte mit Dritten einsetzen. Am bedeutsamsten war der Anstieg der F+E-Aufwendungen um 22%. Er lag im Wesentlichen an zwei Faktoren: a) der Wertgenerierung in unseren klinischen Pipeline-Programmen und b) der Weiterentwicklung von fortgeschrittenen Forschungsprogrammen in die Klinik und ihre Umwandlung in werthaltige Entwicklungsprogramme. Die Vertriebs- und Verwaltungskosten stiegen um 19%, vorwiegend aufgrund von Unternehmenstransaktionen, einschließlich der Kosten in Verbindung mit dem amerikanischen Zulassungsspekt, der für die Akquisition von Renovis und unser NASDAQ-Listing erforderlich war, sowie aufgrund verstärkter Aktivitäten

in den Bereichen Business Development und Lizenzierungen. Evotecs Nettoverlust erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr von 29,0 Mio. € auf 48,1 Mio. €. Latente Steuererträge, Zinseinkommen und Wechselkursgewinne haben das Ergebnis positiv beeinflusst.

Heute sind wir stärker aufgestellt als je zuvor. Wir haben uns verändert, dabei aber gezielt auf unseren bewährten Kernkompetenzen aufgesetzt. Wir sind nun ein globales Unternehmen. Wir haben dank unserer herausragenden wissenschaftlichen Leistungen nicht nur in Europa eine starke Präsenz, sondern auch in der Biotech-Szene der Bay Area in Kalifornien, einem der bedeutendsten Zentren für Innovation im Bereich Life Sciences. Wir verfügen über die kritische Masse, die unserer Ansicht nach eine entscheidende Voraussetzung ist, um Produkte erfolgreich bis zum Markt zu entwickeln, aber auch um neue Entdeckungen zu machen, die möglicherweise die medizinische Versorgung verändern können.

Dies alles konnte nur mit der Unterstützung unserer Aktionäre erreicht werden. Wir danken unseren Aktionären, Partnern und Mitarbeitern und freuen uns darauf, unsere Vision von Evotec in die Realität umzusetzen.



Jörn Aldag
Vorstandsvorsitzender

Wie die Golden Gate Brücke in San Francisco beabsichtigt auch Evotec eine große Kluft zu überspannen – die Innovationslücke der globalen Pharmaindustrie. Wir erwarten, mit überzeugenden Wirksamkeitsdaten neue Produkte zu präsentieren, mit denen sich Pharmafirmen als Partner gewinnen lassen. Ziel ist es, Patienten neue Therapiemöglichkeiten zu eröffnen, die ihnen helfen und ihr Leben erleichtern.



Unsere Strategie

Aufbau eines globalen pharmazeutischen Unternehmens

Drei klinische Kandidaten

Für 2008 erwarten wir einen regen Nachrichtenfluss zu unseren klinischen Kandidaten. Der Fortschritt der Entwicklungsprojekte erhöht die Wahrscheinlichkeit erfolgreicher Partnerschaften und sollte unseren Unternehmenswert steigern.

Umfangreiche präklinische Pipeline

Unsere Pipeline umfasst nach der Fusion eine Vielzahl von klinischen Entwicklungskandidaten in verschiedenen Indikationen. Sie fußt auf einer produktiven Forschungsplattform, die auch von externen Partnern genutzt wird.

Präsenz in den USA

Renovis ergänzt unsere starken Forschungsstandorte in Deutschland und England um eine Präsenz in den USA und zusätzliche Kernkompetenzen in den Bereichen Ionenkanäle, Medizinalchemie und Pharmakologie.

Handel an der NASDAQ

Wir erwarten durch die Notierung unserer Aktien in Form von ADSs am NASDAQ Global Market einen besseren Zugang zum amerikanischen Kapitalmarkt zu erhalten. Dies sollte die Liquidität der Evotec-Aktie erhöhen und uns vielfältigere und kostengünstigere Finanzierungsquellen erschließen.

„Durch den Zusammenschluss von Evotec und Renovis haben wir ein junges pharmazeutisches Unternehmen aufgebaut mit einer erstklassigen Forschung, einer starken, ausgewogenen Pipeline und ausgezeichneten pharmazeutischen Forschungsoperationen, die einen stetigen Umsatz generieren.“ Jörn Aldag

Ein junges pharmazeutisches Unternehmen

Die kürzlich abgeschlossenen Verkäufe von Unternehmensanteilen und der Zusammenschluss mit Renovis spiegeln entscheidende Elemente der Strategie unserer Unternehmensentwicklung wider. Der Zusammenschluss verfolgt eine Reihe wesentlicher Ziele: Sehr fokussiert hat Evotec dadurch eine der stärksten Pipelines im Bereich des zentralen Nervensystems (ZNS) in der Biotech-Industrie sowie ergänzende Expertise in der Suche nach neuen Wirkstoffen aufgebaut. Die Wahrscheinlichkeit, dass wir Produktkandidaten erfolgreich entwickeln können, wird so weiter erhöht. Mit dieser ausgewogenen und erweiterten Pipeline, bestehend aus drei klinischen Programmen, vier fortgeschrittenen präklinischen Programmen und einer Vielzahl von Forschungsprojekten, hat sich Evotec nicht nur im Bereich ZNS, sondern auch bei Schmerzen und Entzündungskrankheiten als führendes Forschungs- und Entwicklungsunternehmen positioniert. Evotec plant darüber hinaus, sich am wichtigen US-Kapitalmarkt erfolgreich zu etablieren.

Die pharmazeutische Industrie ist heute unter anhaltendem Druck: Der Ablauf von Patenten führt zu einem beträchtlichen Umsatzverlust und zwingt die Branche, neue Produkte zu lancieren, um so das Wachstum anzukurbeln. Unsere Strategie, klinische Produkte bis einschließlich Phase II, d.h. Wirksamkeitsnachweis im Menschen, zu entwickeln, richtet sich gezielt an die Bedürfnisse der großen Pharmaunternehmen. Sollte es uns gelingen, Produkte mit Profilen, die Lücken in den Pharma-Pipelines kompensieren, aufzubauen, werden wir ein attraktiver Partner sein. Mit unserer modernen Wirkstoffforschung haben wir eine verlässliche und nachhaltige Grundlage geschaffen, um unsere Wirkstoffkandidaten durch die klinische Entwicklung zu führen und parallel dazu neue Substanzen zu identifizieren und diese in die klinische Entwicklung voranzutreiben.

Strategischer Transformationsprozess

Die erfolgreiche Nutzung hoch spezialisierter Technologien, zunächst im Rahmen von Kooperationen und später auch für eigene Zwecke, gehört von jeher zu Evotecs Kernkompetenzen. Vor einigen Jahren haben wir gezielt damit begonnen, alle die Fähigkeiten auszubauen, die für die Identifizierung neuer Wirkstoffkandidaten besonders entscheidend sind, und diese so einzusetzen, dass dabei sowohl die Bedürfnisse unserer Kunden abgedeckt als auch ein diversifiziertes, jedoch fokussiertes Portfolio von klinischen, präklinischen und frühen Forschungsprogrammen aufgebaut werden konnte. Grundlegend für diese Transformation war die Veräußerung von Unternehmensbereichen außerhalb des Kerngeschäfts. Im Jahr 2007 wurden zwei Veräußerungen abgeschlossen. Wir haben unsere Anteile an der Evotec Technologies GmbH, dem Geschäftsbereich für Forschungsgeräte, für 23,9 Mio. € an PerkinElmer verkauft und unsere chemische Entwicklungssparte zu einem Nettoverkaufspreis von 30,3 Mio. Britische Pfund (ca. 42,5 Mio. €) an Aptuit, Inc. veräußert.

Genauso wichtig für die strategische Weiterentwicklung war die Übernahme von Renovis. Die Expertise von Renovis, seine weit fortgeschrittenen präklinischen Programme sowie die finanziellen Mittel für deren Weiterentwicklung erweitern unsere internen Ressourcen und Stärken. Unser Management und unser Aufsichtsrat sind davon überzeugt, dass dies eine hervorragende Ergänzung ist und dass die Übernahme Evotecs führende wissenschaftliche Position im Bereich der niedermolekularen pharmazeutischen Wirkstoffe, insbesondere für ZNS-Indikationen, stärken wird. Unsere mehr als 400 Mitarbeiter in Deutschland, England und nun auch in der Bay Area in den USA verfügen über integrierte Forschungs- und Entwicklungsexpertise, und zwar insbesondere in Kernbereichen wie Assay-Entwicklung, Screening, Medizinalchemie, fragmentbasierte Wirkstoffforschung und Pharmakologie. Zusammenfassend kann man sagen, dass unsere führende Rolle in der Wirkstoffforschung im gesamten ZNS-Bereich eine gute Grundlage bildet

Verkauf von Unternehmensbereichen außerhalb des Kerngeschäfts

Januar 2007

Evotec Technologies

Verkauf; Wert der Transaktion: 24 Mio. €

Zum 1. Januar 2007 verkaufte Evotec ihren 89%igen Anteil an der Evotec Technologies GmbH (ET, Evotecs ehemaliger Geschäftsbereich Tools & Technologies) für 23,9 Mio. € an PerkinElmer. Evotec Technologies hatte im Geschäftsjahr 2006 17,3 Mio. € bzw. 20,5% von Evotecs Gesamtumsatz ausgemacht. In den Geschäftszahlen für das Jahr 2007 ist ET nicht berücksichtigt.

Oktober 2007

Substanzbibliothek-Geschäft

Joint Venture mit RSIL; Anteil: 49%

2007 lagerte Evotec ihr Substanzbibliothek-Geschäft nach Indien aus und setzte damit ihre strategische Fokussierung auf höherwertige Forschung weiter um. In einem Joint Venture mit Research Support International Limited (RSIL) bietet Evotec-RSIL Ltd. ihren Kunden zu kostengünstigen Konditionen die Erstellung, Synthese, Verwaltung und Kommerzialisierung von Substanzbibliotheken an. 2006 erwirtschaftete das Substanzbibliothek-Geschäft einen Umsatz von 6,6 Mio. €.

November 2007

Chemische Entwicklungssparte

Verkauf; Wert der Transaktion: 43 Mio. €

Am 30. November 2007 schloss Evotec den Verkauf ihrer chemischen Entwicklungssparte (CPD) an Aptuit, Inc. zu einem Nettoverkaufspreis von 30,3 Mio. Britische Pfund (ca. 43 Mio. €) ab. Dieses Geschäft umfasste Evotecs Dienstleistungsaktivitäten im Bereich der Entwicklung und Herstellung von Wirkstoffen und Arzneimittelformulierungen. CPD trug im Geschäftsjahr 2007 mit 21,5 Mio. € bzw. 39,5% zu Evotecs Gesamtumsatz bei. Der Geschäftszweig wurde in den Abschlüssen der Evotec-Gruppe nach dem 30. November 2007 nicht mehr berücksichtigt.

für eine breite und ergiebige Pipeline, aus der regelmäßig chancenreiche Wirkstoffkandidaten hervorgehen können. Und schließlich soll der Zugang zum US-Kapitalmarkt durch die Notierung unserer Aktien in Form von ADSs am NASDAQ Global Market dem Unternehmen vielfältigere und kostengünstigere Finanzierungsquellen erschließen und die Liquidität der Evotec-Aktie erhöhen.

Starke Liquidität für die Weiterentwicklung der Pipeline

Neben der Verstärkung unserer Pipeline erhöht der Zusammenschluss mit Renovis auch signifikant unseren Barmittelbestand. Zum Zeitpunkt der Ankündigung der Übernahme verfügte Renovis über liquide Mittel in Höhe von 86 Mio. US-Dollar und damit über ausreichende Reserven, um die Entwicklung der Renovis-Programme bis zum Erreichen von wertsteigernden Meilensteinen zu finanzieren. Darüber hinaus haben wir durch die erfolgreiche Umsetzung unserer Transformationsstrategie für signifikante, zusätzliche Liquidität gesorgt. Insgesamt haben Verkäufe von Unternehmensbereichen und der Zukauf von Neuro3d für einen Anstieg der verfügbaren Mittel um etwa 83 Mio. € und einen Pro-forma-Barmittelbestand von 141 Mio. € zum Jahresende gesorgt. Wir sind daher davon überzeugt, dass unsere Liquidität zusammen mit den zukünftig zu erwartenden Einnahmen aus Forschungs-kooperationen ausreicht, um den erwarteten operativen Kapitalbedarf bis mindestens Ende 2010 zu decken.

Drei klinische Wirkstoffkandidaten und eine starke präklinische Pipeline in fortgeschrittenem Stadium

Mit der Übernahme von Renovis verfügen wir nun über eine Pipeline mit Kandidaten in einer Vielzahl von Indikationen. Einige davon befinden sich in ihrer Entwicklung vor wichtigen potenziellen Wertsteigerungspunkten in der Klinik. Wir verfügen zudem über eine produktive Forschungsplattform, um eigene Projekte und die von Partnern zügig voranzutreiben. Das am weitesten fortgeschrittene unserer drei klinischen Programme ist EVT 201, das wir an einen Partner lizenzieren möchten. Sein Profil scheint konkurrierenden vermarkteten Produkten klar überlegen zu sein. Unser nächstfolgendes Produkt, EVT 101, wird gegenwärtig als Schmerzmittel bzw. zur Therapie der Alzheimer'schen Erkrankung evaluiert. Für die Weiterentwicklung dieses Produkts liefert uns derzeit eine Serie von Kurzstudien wichtige Hinweise zur Bestimmung der therapeutischen Dosis sowie erste Zeichen einer potenziellen Wirksamkeit. In beiden Indikationen sind die Marktchancen groß und steigen weiter. Unser dritter klinischer Wirkstoffkandidat, EVT 302, wird auf seine Eignung zur Raucherentwöhnung und langfristig eventuell auch als potenzielles Mittel zur Behandlung der Alzheimer'schen Erkrankung untersucht.

Indem wir 2007 die Verträglichkeit der Substanz nachgewiesen haben, haben wir die Grundlage für Phase-II-Wirksamkeitsstudien gelegt. Diese haben im Februar 2008 begonnen. Die Eigenschaften von EVT 302 lassen ein besseres Sicherheitsprofil und bessere Verträglichkeit gegenüber derzeit vermarkteten Produkten erwarten. Darüber hinaus könnte der Wirkstoff zwei wichtige Vorteile aufweisen: Er sollte ohne die für diese Medikamentenklasse gängigen Einschränkungen des Verzehrs bestimmter Lebensmittel verabreicht werden können und eine wöchentliche Einmal-Gabe ermöglichen – beides enorme Produktvorteile für Menschen, die das Rauchen aufgeben wollen. Schließlich ergeben sich aus der Pipeline an innovativen Wirkstoffkandidaten in der späten Präklinik, die wir als Teil der Renovis-Übernahme erworben haben, zusätzliche Möglichkeiten, klinische Entwicklungsprojekte zu starten. Mit Renovis erweitert Evotec ihr Portfolio um mehrere Programme zur Behandlung von Schmerz und Entzündungserkrankungen, von denen zwei vermutlich noch 2008 in klinischen Phase-I-Studien erprobt werden können. Das am weitesten fortgeschrittene dieser Projekte konzentriert sich auf VR1-Antagonisten als potenzielle Schmerzmittel und wird in Zusammenarbeit mit Pfizer entwickelt. Ein Erfolg allein dieses Programms würde zu Meilensteinzahlungen an Evotec von mehr als 170 Mio. US-Dollar und zu zweistelligen Beteiligungen an den weltweiten Nettoumsätzen erfolgreicher vermarkteter Produkte führen. Das zweite Programm von Renovis beruht auf Antagonisten ausgewählter purinerge Rezeptoren und hat großes Potenzial zur Behandlung eines breiten Spektrums von Schmerzzuständen und Entzündungserkrankungen. Daneben verfügt Renovis über ein Programm von Kandidaten zur Behandlung von Schmerzzuständen sowie von Blasenschwäche, das auf Zielstrukturen beruht, die sich in der Vergangenheit in der Wirkstoffentwicklung als schwierig erwiesen haben. Dieses Programm ist noch in einem früheren Stadium und wird voraussichtlich im Jahr 2009 zu ersten klinischen Produktkandidaten führen.

Zahlreiche Partnerschaften sorgen für Umsätze

Zusätzlich zu den Produktkandidaten in unserer eigenen ZNS-Pipeline verfügen wir über hochkarätige Forschungspartnerschaften mit Firmen wie z. B. Boehringer Ingelheim, CHDI, Ono und Roche. Evotec hat schon seit vielen Jahren Umsätze aus Forschungsdienstleistungen für viele der weltweit führenden Pharmaunternehmen generiert. Der Erfolg dieser Partnerschaften und der verstärkte Fokus auf neue Formen der Zusammenarbeit und Vergütungsmodelle wird es Evotec erlauben, am Erfolg neuer Produkte der Pharmapartner stärker als bisher zu partizipieren, und damit neue Einnahmequellen erschließen. Wir sind stolz, mit Firmen zusammenzuarbeiten, die wichtige Fortschritte für die Gesundheit der Menschheit entwickeln. Zudem besteht die Aussicht, dass wir in unseren Partnerschaften mit Pfizer und Boehringer Ingelheim schon bald zusätzliche Zahlungen auf der Basis von erreichten Meilensteinen erhalten, z. B. anlässlich des Beginns der Leitstrukturoptimierung und der Identifizierung präklinischer

Die innovative präklinische Pipeline, die Evotec durch den Zusammenschluss mit Renovis übernommen hat, füllt eine Lücke zwischen Evotecs drei klinischen Programmen und ihrem Forschungsportfolio, das sich noch in einem frühen Stadium befindet.

Entwicklungskandidaten in Forschungsprogrammen sowie anlässlich des Beginns der klinischen Entwicklung neuer Wirkstoffkandidaten. Wenn z. B. zusätzliche Kandidaten aus dem VR1-Programm für die klinische Entwicklung ausgewählt werden, wird dies zu einer Meilensteinzahlung unseres Partners Pfizer führen. Bis heute hat diese Partnerschaft mehr als sechs Mio. US-Dollar an Meilensteinzahlungen sowie etwa 20 Mio. US-Dollar an Lizenzeinnahmen und Forschungszahlungen eingebracht. Typischerweise steigen in Pharmapartnerschaften die Meilensteinzahlungen, wenn die Produkte auf dem Weg zur Zulassung und Kommerzialisierung voranschreiten, bevor dann Zahlungen in Form von Umsatzbeteiligungen erfolgen. Wir haben zudem auch gute Aussichten, unsere Barbestände kurz-, mittel- und langfristig durch neue Partnerschaften zu verstärken. 2008 arbeiten wir an dem Abschluss einer Partnerschaft für EVT 201, unseren Schlafmittelkandidaten. Idealerweise würde das zu einer Reduzierung der Kosten für die klinische Entwicklung des Produkts sowie zu einer Sofortzahlung, einer Beteiligung an oder einer Erstattung von weiteren klinischen Entwicklungsaufwendungen, zu Meilensteinzahlungen vor Produkteinführung sowie zu Umsatzbeteiligungen am vermarkteten Produkt führen.

Das Ziel von Evotec ist die Erforschung und Entwicklung von Medikamenten gegen Erkrankungen des zentralen Nervensystems. Nach dem Zusammenschluss mit Renovis verfügen wir über zahlreiche Wirkstoffkandidaten zur Behandlung von neurologischen und entzündlichen Erkrankungen sowie Schmerzzuständen und damit über gute Chancen auf einen Erfolg in der Klinik.

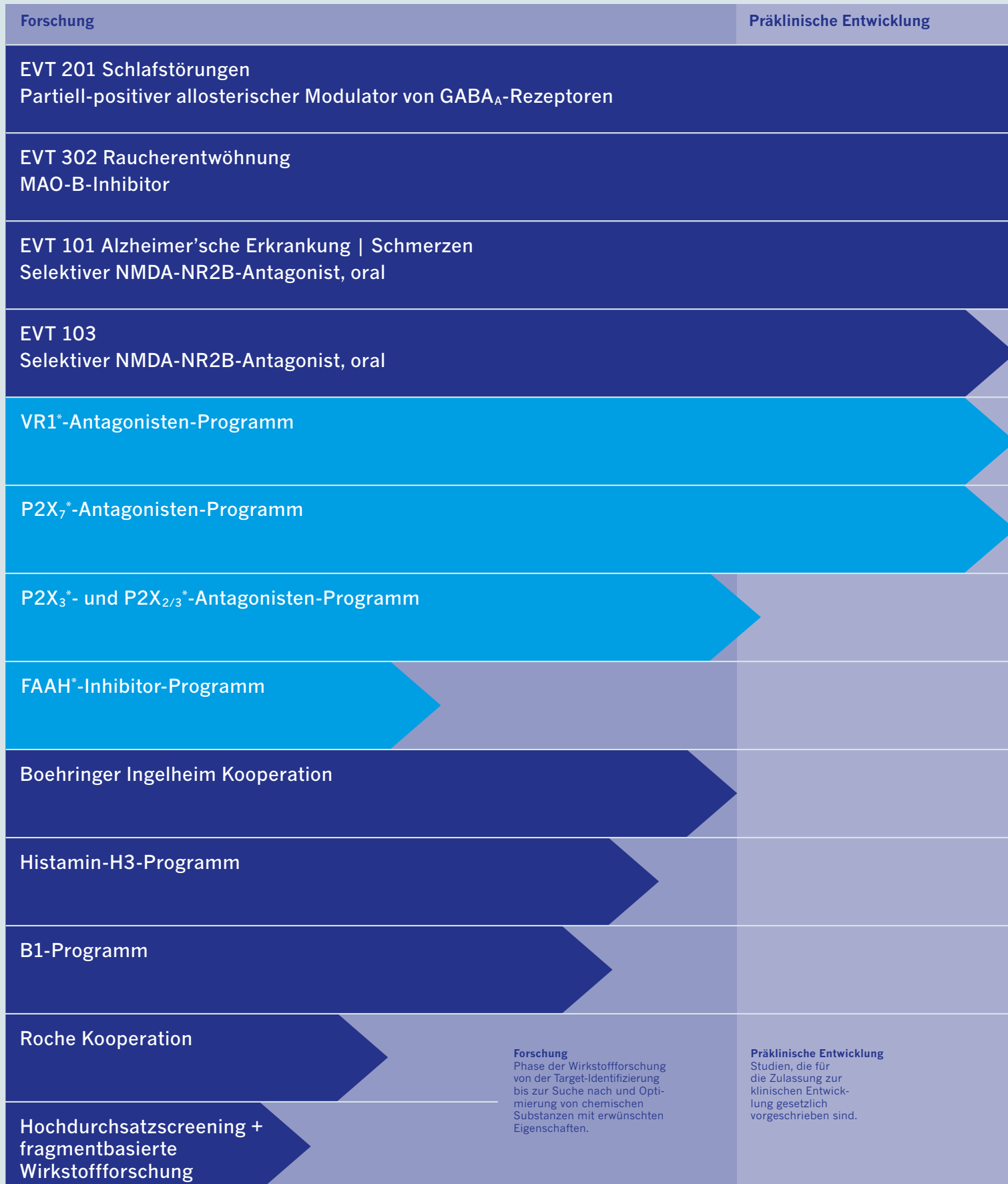


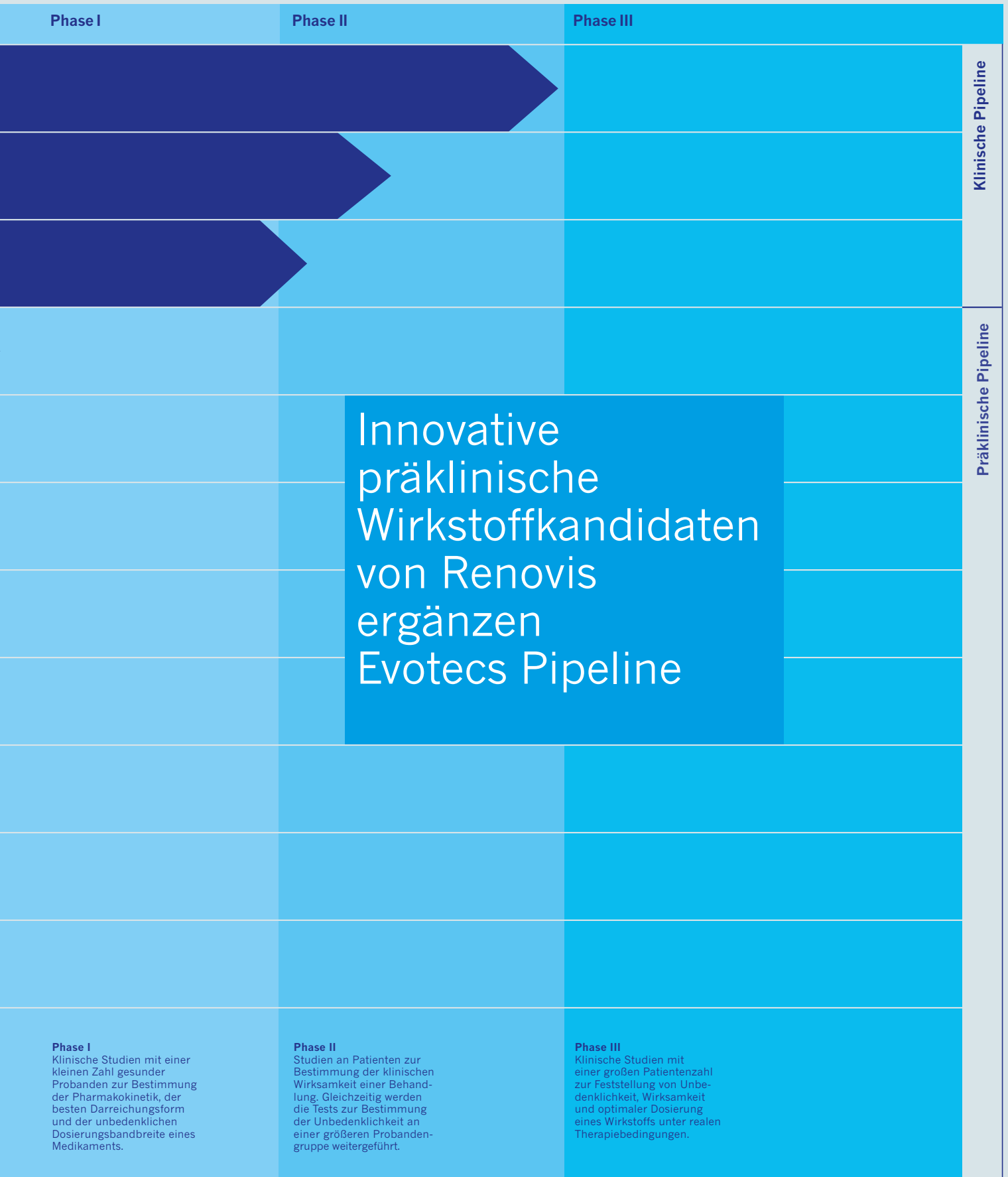


Unsere Pipeline

Facettenreiche
ZNS-Pipeline,
gute Chancen auf
Erfolg in der Klinik

Pipeline-Entwicklung gewinnt an Dynamik







Schlafmittelkandidat EVT 201 – Profil

Einziger Ansatz: ein partiell-positiver allosterischer Modulator (pPAM) von GABA_A-Rezeptoren

EVT 201 wirkt wie die gängigen heutigen Schlafmittel auf den GABA_A-Rezeptor, aber als einziges aktiviert es den Rezeptor nur teilweise.

Andere Ansätze

Vollständige GABA_A-Agonisten, Melatonin-Agonisten, 5HT_{2A}, Orexin-Antagonisten, andere

Erwartete Vorteile

Die Kombination des pPAM-Wirkmechanismus und die ideale Halbwertszeit birgt großes Potenzial für ein führendes Schlafmittel.

- > Hohe Affinität für den α 1-Rezeptor und eine ideale Halbwertszeit von 3,5 Stunden: **Hervorragendes Wirksamkeitsprofil mit optimaler Integration von Einschlaf- und Durchschlafdauer sowie minimalen Nachwirkungen**
- > Nur minimale Unterschiede in der Pharmakokinetik bei Älteren und Erwachsenen: **Für alle Altersgruppen gilt wahrscheinlich die gleiche Dosierung.**
- > **Rückgang der Schläfrigkeit während des Tages bei älteren Patienten**
- > pPAM-Pharmakologie führt zu nur minimaler Variation der Rezeptor-Potenzierung bei therapeutischer Dosierung und eingeschränkter Potenzierung selbst bei hohen Dosen: **Großes Sicherheitspotenzial selbst bei Überdosierung**

Potenzial, das beste Medikament seiner Klasse zu werden – hinsichtlich Wirksamkeit und Sicherheit bei jungen und älteren Patienten

Status

Wirksamkeitsnachweis im Patienten erbracht (Phase II)

Nächste Schritte

Verpartnerung für die weitere Entwicklung und Vermarktung

Marktpotenzial

Spitzenumsatz lt. Analystenschätzungen: > 500 Mio. €

EVT 201, Evotecs am weitesten fortgeschrittener Wirkstoffkandidat, wird zur Behandlung von Schlaflosigkeit entwickelt. Das Profil von EVT 201 lässt erwarten, dass die Substanz nicht nur ein hervorragendes Sicherheitsprofil hat, sondern im Hinblick auf die erreichte Durchschlafdauer und den Grad der Wachheit am nächsten Tag herkömmlichen Schlafmitteln überlegen ist.

Noch gibt es kein ideales Schlafmittel

Einer Umfrage der National Sleep Foundation von 2005 zufolge leiden 54 % aller US-Bürger mindestens einige Nächte pro Woche unter Schlafproblemen, aber nur 7 % nutzen ein verschreibungspflichtiges Schlafmittel. Obwohl ein wachsendes Bewusstsein für die hohe Bedeutung der Behandlung von Schlaflosigkeit die Verschreibungszahlen ansteigen lässt, lassen noch immer viele Menschen ihre Schlaflosigkeit unbehandelt. Sie fürchten sich vor den Nebenwirkungen derzeit erhältlicher Medikamente bzw. sie sind unzufrieden mit deren Wirkung auf die Durchschlafdauer – ein wichtiges und bisher ungelöstes Problem, vor allem für ältere Menschen.

Die meisten derzeit erhältlichen Schlafmittel (einschließlich der Marktführer) sind vollständige Agonisten des GABA_A-Rezeptors. Dazu gehören die weit verbreiteten Benzodiazepine, die zwar hochwirksame Schlafmittel sind, aber am nächsten Tag typischerweise Nachwirkungen zeigen, Suchtpotenzial besitzen und in Kombination mit Alkohol oder bestimmten anderen Medikamenten gefährlich sein können. Daher sind neue verschreibungspflichtige Medikamente auf den Markt gebracht worden, die schneller wirken und i.d.R. eine kürzere Halbwertszeit besitzen, so dass sie vom Körper schneller ausgeschieden werden. Doch trotz ihrer Beliebtheit und Marktdominanz haben diese Mittel Schwächen. Viele können den Schlaf während der Nacht nur begrenzt aufrechterhalten. Manche verursachen darüber hinaus unerwünschte Nebenwirkungen wie Verwirrung, Schläfrigkeit, Abhängigkeit und Entzugssymptome.

EVT 201 besitzt ein einzigartiges Profil

EVT 201 wirkt ebenfalls auf den GABA_A-Rezeptor, ist aber im Gegensatz zu allen anderen derzeit erhältlichen Schlafmitteln kein vollständiger, sondern nur ein partieller Agonist des Recep-

EVT 201

Eines für alle

EVT 201 hat 2007 in zwei Studien bewiesen, dass es sowohl bei erwachsenen Patienten als auch bei älteren Patienten über 65 Jahren mit primärer Schlaflosigkeit die Einschlafzeit und Durchschlafdauer entscheidend verbessert. Dank seines exzellenten pharmakokinetischen Profils kann sehr wahrscheinlich die gleiche Dosis für alle Altersgruppen verwendet werden.

tors. Das bedeutet, dass die Anregung des GABA_A-Rezeptors durch den Wirkstoff ein Plateau erreicht, das auch durch eine höhere Dosierung nicht weiter gesteigert werden kann. Dies ist ein wichtiger Produktvorteil auf dem Weg zu einer möglichen Reduzierung der oben geschilderten Nebenwirkungen. Mit den Daten aus den beiden 2007 abgeschlossenen Phase-II-Wirksamkeitsstudien hoffen wir zudem zeigen zu können, dass das andersartige Wirkprofil der Substanz zu einem Schlafmittel mit einzigartiger Wirkung führt, d.h. Einschlaf- und Durchschlafprobleme löst und zugleich dafür sorgt, dass der Patient am nächsten Morgen erfrischt aufwacht und den Tag über wach und aufmerksam sein kann.

Überzeugende klinische Daten belegen bessere Wirksamkeit

Während des Jahres 2007 wurden in Schlaflabors in den USA zwei Phase-II-Studien von EVT 201 an Patienten mit Schlaflosigkeit durchgeführt. Die Daten einer Studie an Patienten, die an primärer Schlaflosigkeit litten, ergaben statistisch signifikante Ergebnisse hinsichtlich aller primären und sekundären Endpunkte zur Wirksamkeit und zeigten zugleich eine enorme Verbesserung hinsichtlich der von den Patienten eingeschätzten Schlaf-Parameter bzw. -Qualität. Die Zufriedenheit der Patienten mit einer Therapie ist ein Schlüsselement für einen zukünftigen Markterfolg, weil viele Verschreibungen auf Wunsch der Patienten ausgestellt werden.

Die zweite Phase-II-Studie in den USA untersuchte die schlaf-fördernde Wirkung unseres Wirkstoffkandidaten auf ältere Patienten mit primärer Schlaflosigkeit und Schläfrigkeit während des Tages. Diese Studie bestätigte die bereits in der vorge-nannten Untersuchung beobachtete hervorragende Wirkung auf die Einschlafzeit und die Durchschlafdauer. Die Daten zeigten auch, dass die gleichen Dosen (1,5 mg und 2,5 mg) bei jungen und älteren Patienten einschläfernde Wirkung besitzen, ohne signifikante Nebenwirkungen hervorzurufen. Darüber hinaus waren die Patienten nach einer Woche Behandlung während des Tages weniger schläfrig. Diese Daten wurden mit dem sogenannten Multiplen Schlaflatenz-Test ermittelt, einem Messverfahren, das als Goldstandard zur Ermittlung der Schläfrigkeit am Tag eingesetzt wird.

Alles in allem lassen die Ergebnisse beider Phase-II-Studien erwarten, dass EVT 201 das erste Schlafmittel werden könnte, das Patienten hilft, schnell einzuschlafen, die gesamte Nacht



durchzuschlafen und am nächsten Morgen ausgeruht aufzuwachen, ohne unerwünschte Nebenwirkungen zu verspüren.

Überragendes Sicherheitsprofil

Gegenwärtig verfügbare Schlafmittel geben Anlass zu generellen Bedenken wegen Nebenwirkungen, vor allem bei Überdosierungen. Besonders viel Aufmerksamkeit erregten auffällige Verhaltensweisen, bei denen die Patienten während der Nacht aufstehen und verschiedene Tätigkeiten ausüben (essen, Autofahren usw.), ohne sich am nächsten Morgen daran zu erinnern. Solche Ereignisse scheinen zumindest teilweise mit Medikamentenmissbrauch oder gleichzeitigem Genuss von Alkohol in Zusammenhang zu stehen.

Die andersgeartete Pharmakologie von EVT 201 als partiell-positiver allosterischer Modulator (partial positive allosteric modulator, pPAM) bedeutet einen entscheidenden Sicherheitsvorteil, weil die Anregung des GABA_A-Rezeptors durch den Wirkstoff eine Grenze erreicht, die sich auch durch höhere Dosierung nicht überschreiten lässt. Erfahrungen aus klinischen Studien mit EVT 201 haben die Sicherheit der Substanz selbst bei einem Vielfachen der therapeutischen Dosis gezeigt, ohne dass ernsthafte Nebenwirkungen auftreten. Darüber hinaus führt die pPAM-Pharmakologie zu einem überlegenen präklinischen Profil mit dem Potenzial, weder eine Toleranzentwicklung noch Abhängigkeit oder Verstärkung der schläfrigmachenden Wirkung von Alkohol hervorzurufen.

Verpartnerung geplant

Die ermutigenden Ergebnisse beider Phase-II-Wirksamkeitsstudien machen EVT 201 zu einem ausgezeichneten Kandidaten für eine Auslizenzierung. Unser Ziel ist es, für die folgenden Phase-III-Studien und die Vermarktung von EVT 201 den richtigen Partner zu finden. Wir erwarten, dass wir im Gegenzug für die Rechte an diesem Wirkstoffkandidaten nicht nur Einmalzahlungen und Meilensteinzahlungen erhalten, sondern auch Umsatzbeteiligungen an den zukünftigen Verkäufen von EVT 201.

Große Nachfrage von Konsumenten

Evotecs zweiter Wirkstoffkandidat ist EVT 302. Er ist ein oral verfügbarer, selektiver und reversibler Inhibitor von MAO-B, der zur Raucherentwöhnung entwickelt wird. Allein in den USA gibt es mehr als 45 Mio. Raucher, von denen 70 % das Rauchen gern aufgeben würden. Jeder Raucher unternimmt im Laufe seines Lebens durchschnittlich sechs bis neun Versuche, das Rauchen aufzugeben, aber der Verzicht auf Tabak ist schwer und die Entzugssymptome, darunter Angstzustände und Appetitzunahme, lassen Entzugswillige immer wieder rückfällig werden. Sowohl unter Gesundheits- als auch unter Wirtschaftlichkeitsaspekten dürfte eine wirksame Therapie auf einen großen und bislang nicht gesättigten Markt treffen. Tabakkonsum ist die zweithäufigste Todesursache und der vierthäufigste Risikofaktor für Erkrankungen weltweit. Wird das gegenwärtige Rauchverhalten beibehalten, wird es ab 2020 zu 10 Mio. Todesfällen jährlich führen. Zu den hohen Kosten für das öffentliche Gesundheitswesen, die für die Behandlung der durch Rauchen verursachten Krankheiten entstehen, kommt hinzu, dass Raucher aufgrund von häufigen Krankheiten auch weniger produktiv sind. Gegenwärtig wird der Markt von Nikotinersatztherapien dominiert. Darüber hinaus gibt es derzeit nur zwei verschreibungspflichtige Medikamente.

Überzeugende Produktvorteile

Die lang anhaltende Hemmung von MAO-B durch EVT 302 könnte es Rauchern ermöglichen, dank einer einmaligen Einnahme pro Woche ein Entwöhnungsprogramm besser durchzustehen. Dies wäre ein großer Vorteil, denn Motivation und Willenskraft, mit dem Rauchen aufzuhören, schwanken gewöhnlich. Zudem hat EVT 302 Potenzial für ein besseres Sicherheitsprofil als MAO-B-Inhibitoren der ersten Generation; die bisher generierten Daten deuten darauf hin, dass die Substanz keine negativen Wechselwirkungen mit Nahrungsmitteln mit hohem Tyramingehalt (z.B. Käse) eingeht und EVT 302 besser vertragen wird als gegenwärtig verfügbare Medikamente. MAO-B-Inhibitoren haben als Monotherapie eine Erfolgsrate gezeigt, die mit bestehenden Therapien vergleichbar ist. Wir glauben daher, dass die Wahrscheinlichkeit hoch ist, dass EVT 302 als Monotherapie ein erfolgreiches Wirksamkeitsprofil zeigen wird. Anders als derzeit verfügbare Medikamente hat EVT 302 aber auch das Potenzial, den Effekt von Nikotinersatzstoffen in einer Kombinationstherapie zu verstärken.

Phase-II-Daten für 2008/2009 erwartet

Durch den 2007 erbrachten Nachweis der Sicherheit und Verträglichkeit von EVT 302 an gesunden Probanden haben wir eine Grundlage für den Beginn der Phase-II-Wirksamkeitsstudien geschaffen. Eine Phase-II-Entzugsstudie hat im Februar 2008 begonnen und eine Phase-II-Studie zur Ermittlung der Erfolgsrate bei der Entwöhnung soll Mitte des Jahres beginnen. Studienergebnisse sollen im dritten Quartal 2008 bzw. in der ersten Hälfte 2009 vorliegen. Falls sie positiv ausfallen, qualifizieren sie unseren Kandidaten für eine strategische Partnerschaft mit Abschlags- und Meilensteinzahlungen sowie Umsatzbeteiligungen bei der Vermarktung von EVT 302.

EVT 302

Schluss mit Rauchen

Durch Hemmung von MAO-B könnte EVT 302 eine der beiden wichtigsten physiologischen Veränderungen ausschalten, die dazu beitragen, dass Rauchen abhängig macht. Diese Abhängigkeit ist zum Teil darauf zurückzuführen, dass Nikotin für die Freisetzung von Dopamin sorgt und damit das Gefühl von Wohlbehagen oder Belohnung auslöst. Gleichzeitig sorgen andere Bestandteile des Zigarettenrauchs für eine Dämpfung der MAO-B-Aktivität und potenzieren damit den Effekt von Nikotin auf die Dopamin-Freisetzung.



Potenzial bei der Alzheimer'schen Erkrankung und bei Schmerzen

Evotecs dritter Wirkstoffkandidat EVT 101 ist ein Subtyp-spezifischer NMDA-Rezeptor-Antagonist, den wir für die Behandlung der Alzheimer'schen Erkrankung und von Schmerzen evaluieren. In beiden Indikationen sind die Marktpotenziale groß und wachstumsstark. Präklinische und klinische Studien haben gezeigt, dass EVT 101 hervorragende arzneimitteltypische Eigenschaften sowie eine gute orale Bioverfügbarkeit und *in vivo* Pharmakokinetik besitzt. In ersten Phase-I-Studien hat die Substanz sich als sicher und gut verträglich erwiesen.

Erste Hinweise auf Effekte im menschlichen Gehirn

2007 haben wir eine Serie von kürzeren Phase-Ib-Studien begonnen. Diese Studien waren darauf ausgelegt, frühzeitige Hinweise auf Aktivität von EVT 101 im zentralen Nervensystem zu bekommen und die möglichen therapeutischen Dosierungen zu ermitteln. Erfreulicherweise hat unsere im März 2008 abgeschlossene Untersuchung mit bildgebenden Verfahren am Gehirn erste Hinweise auf einen Effekt auf das menschliche Gehirn und ermutigende Signale potenzieller Aktivität sowohl bei der Alzheimer'schen Erkrankung als auch der Schmerzbehandlung ergeben.

Phase II soll 2008 beginnen

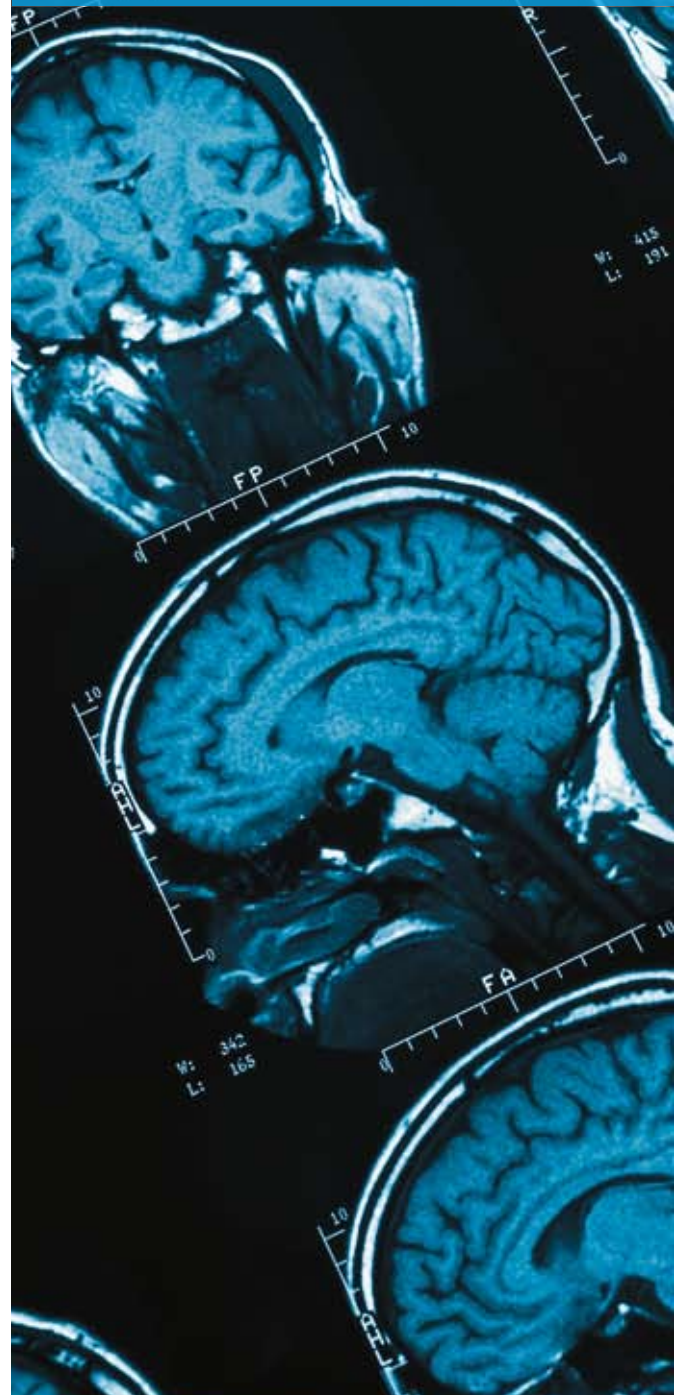
Die klinische Strategie für länger angelegte Phase-II-Studien wird von den endgültigen Ergebnissen der Phase-Ib-Studien abhängen. Eine erste Phase-II-Studie wird voraussichtlich noch 2008 beginnen. Das Lizenzabkommen mit Roche sieht vor, dass Roche das Programm zu vordefinierten Konditionen (Abschlags- und Meilensteinzahlungen sowie Umsatzbeteiligungen) zurücknehmen kann, nachdem der Wirksamkeitsnachweis im Patienten erbracht ist. Falls Roche auf diese Option verzichtet, beabsichtigen wir, EVT 101 in eine Partnerschaft mit einem Pharmaunternehmen einzubringen, das dann Phase-III-Studien und später die Produktion und Vermarktung eines zugelassenen Produkts übernimmt.

EVT 103, ein Nachfolgekandidat von EVT 101, befindet sich in der präklinischen Entwicklung. Die Substanz durchläuft derzeit die für einen IND-Antrag notwendigen Studien und könnte 2008 in die klinische Entwicklung vorrücken, sollten wir uns strategisch dazu entscheiden.

EVT 101

Bessere Therapien durch Selektivität

Gegenwärtige Medikamente zur Behandlung der Alzheimer'schen Erkrankung und zur Bekämpfung von Nervenschmerzen sind unzureichend und oft mit schwerwiegenden Nebenwirkungen verbunden. Selektive NMDA-Rezeptor-Antagonisten könnten eine attraktive neue Behandlungsoption darstellen – mit einem wesentlich verbesserten Nebenwirkungsprofil bei gleichzeitig überlegener Wirksamkeit.



VR1-Antagonisten

- > Potenzial als sicheres und überlegenes Schmerzmittel seiner Klasse
- > Potenzial auch in anderen Indikationen, z. B. Harninkontinenz und Asthma
- > Exklusive globale Kooperation mit Pfizer
- > Phase-I-Studienbeginn Mitte 2008 geplant



Die innovative präklinische Pipeline von Renovis füllt eine Lücke zwischen unseren drei klinischen Kandidaten und unserem frühen Forschungsportfolio. Zwei der drei weiter fortgeschrittenen Renovis-Programme sollen 2008 das klinische Stadium erreichen.

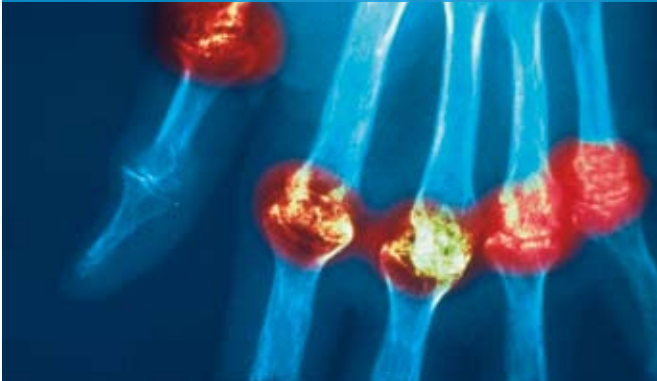
Globale Partnerschaft mit Pfizer

Bestimmte Ionenkanäle spielen eine Schlüsselrolle bei der Verarbeitung von Schmerzreizen. Seit Jahren wird an der Familie der TRP-Ionenkanäle gearbeitet, die attraktive Zielstrukturen für die Wirkstoffforschung darstellen. Ein Mitglied dieser Familie mit überzeugender präklinischer Validierung als Zielstruktur für die Behandlung von Schmerzzuständen ist TRPV1 (VR1 – Vanilloid-Rezeptor 1). Er kann durch eine Vielzahl von Reizen aktiviert werden, darunter Capsaicin – aktiver Bestandteil von Chilischoten. Unser VR1-Programm ist mit Pfizer verpartnert. Gemeinsam arbeiten wir am Design von Wirkstoffkandidaten, die VR1 blockieren und damit die Weiterleitung von Schmerzempfinden verhindern. Im Erfolgsfall gehen wir davon aus, über ein wirksames Nicht-Steroid-Analgetikum ohne narkotisierende und abhängig machende Wirkung zu verfügen, das sich zur Behandlung von chronischen Schmerzen bei gleichzeitig geringen Nebenwirkungen eignet. In zahlreichen präklinischen Tiermodellen haben wir bereits bei oraler Verabreichung Wirksamkeit gegen Schmerzen nachgewiesen. Darüber hinaus könnte es dank der Rolle von VR1 bei entzündlichen Erkrankungen möglich sein, nicht-neurologische Indikationen wie z.B. Harninkontinenz, Reizdarmsyndrom und Asthma auf diesem Weg zu behandeln.

Das VR1-Programm wurde 2003 bei Renovis begonnen und die Partnerschaft mit Pfizer im Mai 2005 abgeschlossen. Die 2006 und 2007 erreichten Projektfortschritte in der Kooperation führten zu Meilensteinzahlungen von insgesamt mehr als 6 Mio. US-Dollar an Renovis. Da Pfizer das Programm 2007 erneut verlängert hat, erwarten wir, dass eines der ausgewählten Moleküle 2008 in die klinische Entwicklung überführt wird. Obwohl die gemeinsame Forschungsphase offiziell im Juni 2008 endet, haben wir weiter Anspruch auf Meilensteinzahlungen von insgesamt mehr als 170 Mio. US-Dollar sowie prozentuale Umsatzbeteiligungen in zweistelliger Höhe an den weltweiten Netto-Umsätzen für jedes Produkt, das im Rahmen dieser Zusammenarbeit erfolgreich entwickelt und vermarktet wird.

P2X₇-Antagonisten

- > Potenzial in zahlreichen großen Indikationsgebieten
- > Gelenkrheumatismus, Reizdarmsyndrom, chronisch obstruktive Lungenerkrankung
- > Chance auf bestes Mittel seiner Klasse
- > Phase-I-Studienbeginn 2008 geplant



Klinischer Kandidat identifiziert

Seit ihrer Gründung hat sich Renovis auf Familien von verwandten molekularen Zielstrukturen fokussiert. Zum Zeitpunkt der Renovis-Übernahme enthielt das Forschungsportfolio der Gesellschaft ein Programm im späten präklinischen Stadium, das sich mit der Identifizierung und Entwicklung von Antagonisten des purinergen Rezeptors P2X₇ beschäftigt. Dabei handelt es sich um eine vielversprechende molekulare Zielstruktur für potenzielle neue Therapeutika gegen entzündliche Erkrankungen, darunter Gelenkrheumatismus und Reizdarmsyndrom – beides große Märkte mit einem dringenden Bedarf an sicheren und wirksamen niedermolekularen Wirkstoffen. Der P2X₇-Rezeptor gehört zu einer Familie von Ligand-gesteuerten Ionenkanälen, die vor allem in Zellen des Immunsystems vorhanden sind. Da bekannt ist, dass er die Prozessierung und Freisetzung von Zytokinen der IL-1-Familie einleitet, glaubt man, dass er eine kritische Rolle bei Entzündungsprozessen spielt, die die Grundlage für Erkrankungen wie Gelenkrheumatismus, Reizdarmsyndrom oder sogar Atemwegserkrankungen wie die chronisch obstruktive Lungenerkrankung bilden. Ziel dieses Programms ist es, die besten P2X₇-Rezeptor-Antagonisten ihrer Klasse zu entwickeln, die sich aufgrund ihrer Wirksamkeit, ihrer Selektivität, ihrer pharmakokinetischen Eigenschaften und ihres Sicherheitsprofils auszeichnen. Bis jetzt haben wir aus mehreren proprietären chemischen Strukturserien neue selektive P2X₇-Rezeptor-Antagonisten mit guter oraler Bioverfügbarkeit und starker Wirksamkeit identifiziert und validiert. Wir haben bereits einen Wirkstoffkandidaten für die klinische Entwicklung ausgewählt und erwarten, dass wir noch 2008 mit den klinischen Studien beginnen können.

P2X₃- und P2X_{2/3}-Antagonisten

- > Schmerzen und Harninkontinenz
- > Arzneistoffähnliche Moleküle zu finden bisher sehr schwer
- > Phase-I-Studienbeginn 2009 geplant



Chance auf 1. Medikament seiner Klasse

P2X₃- und P2X_{2/3}-Rezeptoren sind ebenfalls Mitglieder der Familie der Ligand-gesteuerten purinergen P2X-Ionenkanalrezeptoren. Wir sind davon überzeugt, dass die P2X₃- und P2X_{2/3}-Rezeptoren vielversprechende therapeutische Zielstrukturen für die Behandlung von chronischen Schmerzen und Blasenschwäche sind und damit einen wichtigen medizinischen Bedarf adressieren. Diese Rezeptoren finden sich auf einer bestimmten Gruppe primärer sensorischer Neuronen, die Schmerzsignale übermitteln. Ergebnisse aus präklinischen Studien lassen vermuten, dass sie beim Menschen eine wichtige Rolle bei der Schmerzleitung sowie der Steuerung der Blasenfunktion spielen. Studien mit Antagonisten von P2X₃- und P2X_{2/3}-Rezeptoren sowie genetische Knockdown-Experimente haben in zahlreichen präklinischen Versuchen zu einer sehr deutlichen Schmerzlinderung von chronisch entzündlichen bzw. neuropathischen Schmerzen und zur Linderung der Harninkontinenz geführt. Da die Industrie bislang große Schwierigkeiten hatte, arzneimittelähnliche Inhibitoren für diese Rezeptoren zu identifizieren, glauben wir, dass sich hier eine Chance für die Entwicklung eines ersten Medikaments seiner Klasse eröffnet. Wir haben Antagonisten von P2X₃ und P2X_{2/3} identifiziert und sind derzeit dabei, arzneistoffähnliche Leitstrukturen zu optimieren, um einen Kandidaten für die Studien auszuwählen, die für einen IND-Antrag notwendig sind. Dank des guten Fortschritts von Renovis in den Jahren 2007 und 2008 könnte die klinische Entwicklung eines ersten P2X₃-Antagonisten 2009 beginnen.

Insgesamt sind wir davon überzeugt, über eine ausgewogene Pipeline an Wirkstoffkandidaten zu verfügen, die Indikationen mit großem medizinischem Bedarf adressieren. Die Breite und Tiefe unserer Pipeline kompensiert die Risiken, die mit der Entwicklung von Medikamenten naturgemäß verbunden sind, und erhöht damit die Chance, dass eins oder mehrere unserer Produkte erfolgreich den Markt erreichen.

Kooperationen mit anderen Unternehmen stellen für Evotec eine beständige Geschäftsgrundlage dar. Genauso wichtig ist jedoch, dass diese Projekte die Grundlage für eine kontinuierliche Verbesserung unserer Forschungsplattform bilden. Früher primär ein Auftragsforschungsunternehmen, nutzen wir inzwischen unsere Fähigkeiten, um signifikante Kooperationen in bevorzugten Indikationsgebieten abzuschließen, bei denen wir Risiko mit übernehmen, aber zum Teil auch am Forschungserfolg partizipieren und so höhere Einkünfte erzielen können.



Unsere Kooperationen

Regelmäßige
Umsatzströme
mit Ergebnis-
beteiligung

Forschungskooperationen sorgen für stetige Umsatzströme

Der Einsatz unserer Expertise in der Wirkstoffforschung und der Biologie von Erkrankungen in Forschungskooperationen mit Partnern aus Industrie, akademischer Forschung und gemeinnützigen Organisationen schafft Synergien mit unseren eigenen Forschungs- und Entwicklungsprogrammen und ist daher von zentraler Bedeutung für unser Geschäft. Mit einer integrierten Plattform für die Erforschung pharmazeutischer Wirkstoffe bieten wir unseren Partnern qualitativ hochwertige Wirkstoffforschungslösungen vom Target bis zur Klinik. Wir sind stolz darauf, mit zahlreichen, weltweit führenden Pharmaunternehmen zusammenzuarbeiten. Darunter sind Boehringer Ingelheim, Daiichi Sankyo, Japan Tobacco, Ono, Pfizer und Roche ebenso wie zahlreiche Biotechnologiefirmen. Diese Kooperationen generieren laufende Zahlungen für Forschungsaktivitäten und bieten mittelfristig die Chance, weitere Einnahmen durch Meilensteinzahlungen zu erzielen. Wie im Kapitel über unsere Pipeline beschrieben, planen wir darüber hinaus, einige Programme an Partner auszulizenzieren und im Gegenzug Einmalzahlungen für die Lizenzen sowie Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligungen zu erhalten.

Höherwertige, ergebnisbezogene Kooperationen und umfangreiche Verträge in bevorzugten Indikationsgebieten bilden die Grundlage für weiteres Wachstum

In der Vergangenheit haben Evotecs Kunden bestimmte Fähigkeiten im Rahmen eines reinen Servicegeschäfts in Anspruch genommen. Heute verlangen unsere Partner darüber hinaus auch breitere und innovativere Lösungen für ihre Suche nach neuen Wirkstoffkandidaten. Das bedeutet, dass wir Expertise über Erkrankungen, spezifisches Know-how und Ressourcen zur Verfügung stellen, die zuvor intern bei unseren Partnern vorgehalten wurden. So hat uns unsere Expertise im Bereich des zentralen Nervensystems (ZNS) zum bevorzugten Partner für umfangreiche Kooperationen in diesem Indikationsgebiet gemacht – wie z.B. unsere Kooperation mit CHDI belegt. Um das volle Potenzial unserer Fähigkeiten und Expertise

auszuschöpfen, bieten wir darüber hinaus ergebnisbezogene Kooperationen an, bei denen wir nicht nur laufende Forschungszahlungen erzielen, sondern auch durch Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligungen am Erfolg unserer Kunden partizipieren.

Roche

Im Juni 2006 haben wir mit Roche eine Kooperation zur gemeinsamen Identifizierung und Entwicklung von Wirkstoffkandidaten zur Behandlung von u. a. ZNS-Erkrankungen begonnen, die auf zuvor durch Evotec erarbeiteten und geschützten Forschungsergebnissen zu einem bestimmten ZNS-Target beruht. Wie vertraglich vereinbart, bringen beide Unternehmen Forschungs- und Entwicklungsressourcen ein, um neue Wirkstoffkandidaten in die klinische Entwicklung zu bringen. Das Screening der Substanzbibliotheken beider Firmen ist bereits abgeschlossen und wir sind dabei, die gefundenen Treffer und Leitstrukturen weiter zu optimieren. Sobald das klinische Entwicklungsstadium erreicht ist, erhält Roche zunächst die Exklusivrechte für die Entwicklung der Wirkstoffkandidaten, während Evotec im Austausch dafür potenzielle Meilensteinzahlungen von bis zu 105 Mio. € sowie Lizenzgebühren auf Umsätze dieser Produktkandidaten erhält. Wenn Roche diese Option nicht ausübt, erhält Evotec die Rechte an der Entwicklung der Produktkandidaten und umgekehrt Roche potenzielle Meilensteinzahlungen und prozentuale Umsatzbeteiligungen.

Roche

ZNS-Target, mehr als
100 Mio. € Meilen-
steinzahlungen plus
Umsatzbeteiligungen

Exzellentes Kundennetzwerk

Auswahl 2007 & 2008





Boehringer Ingelheim

Seit September 2004 kooperieren wir mit Boehringer Ingelheim, um gemeinsam präklinische Entwicklungskandidaten zu identifizieren und zu entwickeln, hauptsächlich zur Behandlung von ZNS-Erkrankungen. Der Vertrag sieht vor, dass Boehringer Ingelheim die Rechte an den identifizierten Substanzen erhält und die Verantwortung für deren klinische Entwicklung, Herstellung und Vermarktung übernimmt. Im Gegenzug erhält Evotec sowohl laufende Forschungszahlungen als auch Zahlungen für erreichte präklinische und klinische Meilensteine und Umsatzbeteiligungen an Medikamenten, die potenziell aus dieser Kooperation hervorgehen. Im Januar 2006 wurde die Kooperation bis Ende 2008 verlängert und ihr Umfang verdoppelt. Seitdem arbeitet ein Team von ca. 80 Wissenschaftlern aus beiden Unternehmen gemeinsam an unterschiedlichen Projekten. Anfang 2008 wurde die Kooperation erneut um 12 Monate bis Ende 2009 verlängert. Zwischen 2005 und 2008 haben wir durch die Identifizierung mehrerer Leitstrukturen für ausgewählte Targets unterschiedliche Meilensteine erzielt. Zusätzliche Meilensteinzahlungen aus der Kooperation werden für 2008 und darüber hinaus erwartet.

Über die oben beschriebene Kooperation hinaus sind wir mit Boehringer Ingelheim im März 2007 eine mehrjährige Zusammenarbeit eingegangen, um neue Targets zu identifizieren, die als Ansatzpunkte für eine Therapie der Alzheimer'schen Erkrankung geeignet sein könnten. Unsere Wissenschaftler wenden für die Identifizierung neuer Alzheimer-Targets gemeinsam mit dem Forschungsinstitut für Molekulare Pathologie (IMP) in Wien eigene und gut validierte Krankheitsmodelle an. Auf Basis dieser Modelle wird Boehringer Ingelheim Target-Kandidaten für seine eigenen Forschungsprogramme auswählen und weiter validieren, um damit schließlich innovative Therapeutika zu entwickeln. Uns bietet diese Kooperation zudem die Option, Boehringer Ingelheim bei der Target-Validierung zu unterstützen. Sollte Boehringer Ingelheim diese Option ausüben, kann Evotec Meilensteinzahlungen von bis zu 20 Mio. € pro Target sowie eine prozentuale Umsatzbeteiligung erhalten.

Boehringer Ingelheim

76 Forscher, 6 Jahre,
Meilensteinzah-
lungen und Umsatz-
beteiligungen



Cure Huntington's Disease Initiative (CHDI)

Im März 2006 haben wir mit CHDI eine strategische Partnerschaft abgeschlossen, um CHDI bei einer Reihe von Forschungsprogrammen zu unterstützen. CHDI ist eine gemeinnützige Organisation, die nach neuen Therapien zur Behandlung der Huntington'schen Erkrankung sucht. Sie operiert als virtuelle Forschungsorganisation, die ihre gesamte Wirkstoffforschung im Rahmen von Kooperationen mit Drittunternehmen durchführt und damit auf Partner wie Evotec angewiesen ist. Im Rahmen dieses Geschäftsmodells baut CHDI ein Netzwerk der kompetentesten Firmen auf, um ihr Ziel zu erreichen, die Huntington'sche Erkrankung zu heilen. Im Februar 2008 hat CHDI ihre Kooperation mit uns bis Ende 2010 verlängert und diese Verlängerung kann zu Forschungszahlungen von bis zu 37 Mio. US-Dollar an Evotec führen. Die Vertragsverlängerung sieht vor, dass wir CHDI weiterhin mit Aktivitäten aus unserem gesamten Leistungsspektrum in der Wirkstoffforschung unterstützen, darunter Assay-Entwicklung, Ultra-Hochdurchsatz-, High-Content- und fragmentbasiertes Screening, Strukturbiochemie sowie medizinische und computergestützte Chemie.

Fragmentbasierte Wirkstoffforschungs-Plattform EVOLution™ führt zu signifikanten neuen Vertragsabschlüssen

Zu den Höhepunkten des Geschäftsjahrs 2007 gehört die positive Auswirkung unserer Expertise in fragmentbasierter Wirkstoffforschung auf unser Geschäft. Unsere Fähigkeiten in der Wirkstoffforschung zusammen mit unserer fragmentbasierten Wirkstoffforschungs-Plattform EVOLution™ haben zu einer Reihe von höherwertigen Forschungsk Kooperationen geführt. Die Plattform umfasst unter anderem unsere proprietären Technologien für biochemisches Screening und fragmentbasiertes NMR-Screening gepaart mit unseren hoch-

CHDI

Kooperation im Bereich Huntington'sche Erkrankung – Umfang bis zu 37 Mio. \$

qualitativen, ca. 40.000 Fragmente umfassenden Fragment-Bibliotheken, Röntgenkristallografie sowie computergestützter Chemie und Strukturbiochemie.

InterMune

Mit Unterstützung von Evotec hat InterMune beträchtliche Fortschritte bei ihrem Programm zur Erforschung und Entwicklung von Hepatitis-C-Medikamenten gemacht. Die Kooperation wurde Anfang 2007 begonnen und setzt EVOLution™ in Kombination mit unserer Ultra-Hochdurchsatz-Screening-(uHTS)-Technologie bei Targets von InterMune ein. Es sind bisher hervorragende Fortschritte erzielt und neue Leitstrukturserien für die weitere Optimierung identifiziert worden. Die finanziellen Vereinbarungen sehen eine Einmalzahlung für den Zugang zu unserer EVOLution™-Technologie sowie laufende Forschungszahlungen vor. Dank des Erfolgs in diesem ersten Projekt haben wir Ende 2007 eine zweite Forschungsk Kooperation mit InterMune abgeschlossen, die die Nutzung von Evotecs Know-how in der medizinischen Chemie umfasst.

Ono Pharmaceutical

Anfang 2008 haben wir eine Kooperation in der Wirkstoffforschung mit Ono Pharmaceutical unterzeichnet. Die Zusammenarbeit zur Identifizierung neuartiger, niedermolekularer Wirkstoffe mit Aktivität gegen ein Protease-Target von Ono beruht auf unserer fragmentbasierten Wirkstoffforschungs-Plattform EVOLution™. Zusätzlich werden wir unsere Expertise auf dem Gebiet der medizinischen Chemie und ADMET einsetzen, um identifizierte aktive Substanzen weiter zu charakterisieren sowie ihre Wirksamkeit und Selektivität zu optimieren und dadurch Moleküle für die anschließende klinische Entwicklung zu erhalten.

Im Rahmen der Vereinbarung hat Ono eine Einmalzahlung für den Zugang zu unserer fragmentbasierten Wirkstoffforschungs-Plattform EVOLution™ geleistet. Daneben sind Forschungszahlungen und erfolgsbasierte Meilensteinzahlungen vereinbart, die sich am Fortschritt der Forschungsarbeit orientieren.

Nachfrage nach Hochdurchsatz-Screening macht 2007 zu einem erfolgreichen Jahr für die biologische Wirkstoffforschung

Unsere biologische Wirkstoffforschung war 2007 hauptsächlich dank großer Nachfrage nach Dienstleistungen im Bereich Hochdurchsatz-Screening (HTS) sehr erfolgreich. Viele Kunden wählen uns wegen unserer einzigartigen HTS-Fähigkeiten und unserer jahrelangen Erfolgsbilanz in der Assay-Entwicklung als Forschungspartner. Mit unserer proprietären, hochsensitiven HTS-Technologie können wir sehr viele Arzneimittel-Targets screenen und dabei bessere Ergebnisse erzielen als herkömmliche Screening-Technologien. Dank der Kombination dieser Technologie mit unserer Substanzbibliothek von etwa 250.000 chemischen Molekülen und dank unseres erfahrenen Technik-Teams können wir unseren Kunden eine umfassende HTS-Lösung anbieten.

Entgegen früherer Markteinschätzungen, wonach das Outsourcing von HTS-Dienstleistungen abnehmen sollte, weil Pharmafirmen in eigene Screening-Plattformen investiert haben und kleinere Biotechnologie-Firmen sich auf klinische Entwicklungsprojekte fokussieren, sahen wir erfreulicherweise ein hervorragendes Ergebnis für 2007 und positive

Ono Pharmaceutical

3-Jahres-Vertrag über fragmentbasierte Wirkstoffforschung und Medizinalchemie

Anzeichen für 2008. Wir glauben, dass dieses starke Ergebnis auf eine Reihe von Marktfaktoren zurückzuführen ist, z. B. auf den Bedarf nach zusätzlichen Kapazitäten (Pharma), die Notwendigkeit von Wirkstoff-Patenten bei neuen Zielstrukturen (Biotech), vor allem aber auf den Zugang zu einer vollständig integrierten Lösung und zur erfolgreichen HTS-Erfahrung von Evotec. 2007 haben wir an zahlreichen HTS-Kooperationen gearbeitet, darunter mit Boehringer Ingelheim, CHDI, Eli Lilly, Ferring Pharmaceuticals, Japan Tobacco, Solvay, TiGenix und Vifor.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Performance in unserem Kooperationsgeschäft auf Faktoren wie unserer langen Referenzliste, unserer hervorragenden Reputation und der offenen Kommunikation mit unseren Kunden beruht. Wir werden als Premium-Dienstleister wahrgenommen, der höherwertige Forschungskooperationen bietet, und wir sind davon überzeugt, dass wir unseren hervorragenden Ruf nicht nur bewahren, sondern in den kommenden Jahren kontinuierlich weiter ausbauen können.

Inhalt**(Nummerierung nach Deutschem Rechnungslegungsstandard)**

32	Unternehmensstruktur und Geschäftstätigkeit
33	Geschäfts- und Rahmenbedingungen (1)
37	Ertragslage (2)
43	Finanzlage (3)
46	Vermögenslage (4)
49	Personal
50	Chemische Entwicklungssparte
52	Risikomanagement und Risikobericht (6)
57	Nachtragsbericht (5)
57	Prognosebericht (7)

Lagebericht 2007

Allgemeine Beschreibung der Geschäftstätigkeit

Unternehmensstruktur und Geschäftstätigkeit

Die Evotec AG (www.evotec.com) ist ein Biotechnologie-Unternehmen, das sich auf die Erforschung und Entwicklung von Arzneimitteln gegen wichtige Erkrankungen des zentralen Nervensystems (ZNS) und andere Krankheiten spezialisiert hat. Ziel des Unternehmens ist es, allein oder mit seinen Partnerunternehmen bislang unzulänglich oder nicht behandelbare Krankheiten zu erforschen und für die Betroffenen neue Therapieansätze zu entwickeln.

Evotec ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft nach deutschem Recht, deren sämtliche ausgegebenen Aktien (Stand 31. Dezember 2007: 73.868.447 Stück) zum Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse zugelassen sind. Das Unternehmen verfügt über Niederlassungen in Hamburg, Oxford, England und North Potomac, Maryland, USA und beschäftigte zum Jahresende 2007 insgesamt 386 Mitarbeiter. Im September 2007 kündigte Evotec an, 100 % der ausstehenden Aktien der Renovis, Inc. übernehmen zu wollen. Renovis ist ein in Delaware, USA als Aktiengesellschaft eingetragenes Unternehmen mit Sitz in South San Francisco, USA, das Medikamente gegen Schmerzen und Entzündungskrankheiten erforscht und entwickelt. Die Transaktion ist abhängig von der kartellrechtlichen Genehmigung, der Zustimmung der Aktionäre von Renovis und der erfolgreichen Notierung der Evotec-Aktie an der US-Handelsbörse NASDAQ und soll im zweiten Quartal 2008 abgeschlossen werden.

Ebenfalls im Jahr 2007 übernahm Evotec alle Aktien der französischen, nicht börsennotierten Firma Neuro3d S.A. für 5.726.012 neu ausgegebene Stammaktien der Evotec AG. Im Gegenzug erwarb Evotec mindestens 18,9 Mio. € (netto) an liquiden Mitteln sowie einige Forschungsergebnisse im Bereich Erkrankungen des zentralen Nervensystems, die sich im frühen Entwicklungsstadium befinden. Neuro3d wurde seit dem 1. April 2007 vollständig in Evotecs Konzernabschlüssen berücksichtigt.

Das Unternehmen ist heute in zwei Geschäftsbereiche gegliedert. Evotecs Pharmaceuticals Division umfasst die eigenen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten und ist darauf spezialisiert, neue Behandlungsformen für Erkrankungen des zentralen Nervensystems zu finden und dabei eine Pipeline von Medikamentenkandidaten aufzubauen. Diese Kandidaten sollen in Partnerschaften für die weitere klinische Entwicklung und Vermarktung eingebracht werden. Ende 2007 verfügte Evotec über drei Programme in Phase I oder Phase II

der klinischen Entwicklung. Evotec setzt ihre Expertise in der Wirkstoffforschung auch im Rahmen von Kooperationen mit Pharma- und Biotechnologie-Unternehmen ein, um neue Wirkstoffkandidaten zu entdecken und in die klinische Entwicklung zu bringen. Evotecs zweiter Geschäftsbereich, die Services Division, bietet seinen Partnern eine umfassende Auswahl an integrierten Forschungslösungen, die von der Target-Identifizierung bis zur klinischen Entwicklung reichen. Dabei handelt es sich u. a. um Assay-Entwicklung, Screening sowie medizinische und computergestützte Chemie, die als einzelne Bausteine oder integrierte Forschungslösungen angeboten werden.

In den Jahren 2006 und 2007 hat sich Evotec von Geschäftsbereichen getrennt, die nicht entscheidend für ihre strategische Fokussierung auf Forschungsprojekte mit hoher Wertschöpfung waren. Zum 1. Januar 2007 veräußerte Evotec ihren 89%igen Anteil an Evotec Technologies GmbH (ET, Evotecs vormaliger Geschäftsbereich Tools & Technologies) an PerkinElmer für eine Barzahlung über 23,9 Mio. €. Evotec Technologies GmbH trug im Jahr 2006 17,3 Mio. € bzw. 20,5 % zu den Gesamtumsätzen von Evotec bei. ET wurde im Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2007 nicht berücksichtigt.

Am 30. November 2007 schloss Evotec den Verkauf ihrer chemischen Entwicklungssparte an Aptuit, Inc. zu einem Kaufpreis nach üblichen Anpassungen des Umlaufvermögens von 30,3 Mio. Britischen Pfund (42,5 Mio. €, basierend auf dem Wechselkurs vom 30.11.2007) ab. Die chemische Entwicklungssparte umfasst Evotecs Dienstleistungsaktivitäten im Bereich Entwicklung und Herstellung von Wirkstoffen und Arzneimittelformulierungen. Mit ungefähr 200 Mitarbeitern und einem Umsatz von 21,5 Mio. € machte die chemische Entwicklungssparte im Geschäftsjahr 2007 einen Umsatzanteil von 39,5 % aus. Dieser Geschäftsbereich wurde nach dem 30. November 2007 nicht mehr in den Abschlüssen der Evotec-Gruppe berücksichtigt.

Darüber hinaus lagerte Evotec 2007 gemäß ihrer strategischen Fokussierung auf höherwertige Forschungsaktivitäten ihr Angebot im Bereich Substanzbibliotheken nach Indien aus. In einem Joint Venture mit Research Support International Limited (RSIL) bietet Evotec-RSIL Ltd. ihren Kunden die Erstellung, Synthese, Verwaltung und kommerzielle Verwertung von Substanzbibliotheken zu wettbewerbsfähigen Preisen an. Im Geschäftsjahr 2006 hatte das Geschäft mit Substanzbibliotheken einen Umsatz in Höhe von 6,6 Mio. € ausgemacht.

Alle im Folgenden genannten finanziellen Angaben zu den Geschäftsjahren 2006 und 2007 beziehen sich daher auf das fortgeführte Geschäft von Evotec. Die im Laufe des letzten

Geschäftsjahres abgegebenen Geschäftsaktivitäten werden separat im Jahresabschluss ausgewiesen. Die Finanzlage der an Aptuit verkauften chemischen Entwicklungssparte wird separat in diesem Bericht dargestellt.

Die Evotec-Gruppe wird nach der in Deutschland üblichen dualen Gremienstruktur geführt. Der aus sechs Mitgliedern bestehende Aufsichtsrat vertritt die Interessen der Aktionäre, während der drei Mitglieder umfassende Vorstand gemeinsam mit Evotecs Führungskräften verantwortlich für die strategische und operative Führung des Unternehmens zeichnet. Dieses Team besteht aus erfahrenen Führungskräften mit unterschiedlicher Expertise und Erfahrung in den Bereichen Forschung, Klinische Entwicklung, Business Development, Finanzen, Investor Relations und Personalwesen.

Geschäfts- und Rahmenbedingungen (1) Das internationale Geschäftsumfeld im Jahr 2007

Die Globalisierung und das unaufhaltsame Wachstum der „New Economies“ China und Indien einschließlich des Anstiegs ihres privaten Wohlstands und ihrer Konsumausgaben, die Schwächung des US-Dollars und der US-Wirtschaft, die aufkommende Krise der globalen Kapitalmärkte und die andauernde Reform des Gesundheitswesens sind die wichtigsten Faktoren, die unser Geschäftsumfeld beeinflussen.

Globalisierung erhöht den Wettbewerb

Die Globalisierung hat im vergangenen Jahrzehnt zu einer nahezu grenzenlosen Welt geführt, in der Kommunikation und Geschäftstransaktionen Tag für Tag zwischen den entferntesten Regionen der Welt stattfinden. Die Industrialisierung von China, Indien und anderen asiatischen Ländern schreitet mit hohem Tempo voran, wobei das Wachstum von zunehmend qualifizierten lokalen Unternehmen getragen wird, die neue, hochwertige Industriezweige schaffen und auf Basis niedrigerer Arbeitskosten hervorragend mit westlichen Unternehmen konkurrieren können. Analog zur schnellen Ausbreitung der IT-Industrie in Indien und China in den 1990er-Jahren entwickeln sich derzeit in wachstumsstarken Schwellenregionen Dienstleistungen für den Life-Science-Sektor, die die hohen Kosten der biopharmazeutischen Forschung und Entwicklung reduzieren können. Bisher haben sich die neuen Marktteilnehmer vorwiegend auf einzelne Servicekomponenten,

insbesondere im Bereich Chemie, konzentriert und dabei ihre westlichen Wettbewerber kostenseitig unterboten. Diese Wettbewerber haben sich daher verstärkt höherwertigen und integrierten Lösungen zugewandt.

Schwacher US-Dollar hat negative Auswirkungen auf die finanzielle Entwicklung von Wettbewerbern aus anderen Währungsräumen

Im Jahr 2007 hat sich der US-Dollar gegenüber dem Euro, Evotecs Konzernwährung, und der Währung ihrer Niederlassung in England (Britisches Pfund) weiter verschlechtert. Dies wirkt sich in niedrigeren Umsätzen und höheren Kosten aus. Evotec und andere Unternehmen in ähnlicher Lage können diese Effekte nur teilweise durch verstärkte Geschäftstätigkeit in den USA ausgleichen, z.B. durch klinische Entwicklungsaktivitäten oder Kostensenkungsmaßnahmen. Insgesamt hat Evotec 2007 etwa 1,3 Mio. € ihres Rohertrags aufgrund von Wechselkursschwankungen gegenüber 2006 eingebüßt.

Die globalen Kapitalmärkte sind schwer getroffen von der Immobilienkrise in den USA

Im Sommer 2007 erfasste die deutliche Abkühlung des überhitzten Marktes für Immobilienkredite in den USA (sog. Subprime-Kredite) allmählich auch die globalen Kapitalmärkte und löste einen anhaltenden Abwärtstrend aus. Weltweit mussten Finanzinstitutionen massive Abschreibungen vornehmen, begleitet von Zinssenkungen in den USA – trotz Inflationsangst. In diesem Umfeld sind Aktienkurse unter erheblichen Druck geraten und die Möglichkeiten vieler Unternehmen, frisches Kapital aufzunehmen, haben sich deutlich verschlechtert.

Das Geschäftsumfeld in der Biotechnologie-Branche im Jahr 2007

Guter Start und dramatische Verschlechterung des Finanzierungsumfeldes im Jahr 2007

Die Gesamtbedingungen für Finanzierungsaktivitäten von Biotechnologie-Unternehmen waren in der ersten Jahreshälfte 2007 günstig. 2007 konnten Biotech-Finanzierungen das zweitgrößte Volumen nach dem Jahr 2000 verzeichnen. Insgesamt konnten 30,7 Mrd. US-Dollar Kapital eingeworben werden (2006: 29,7 Mrd. US-Dollar), u.a. 2,9 Mrd. US-Dollar durch Börsengänge, 4,3 Mrd. US-Dollar durch Follow-on-Finanzierungen, 7,1 Mrd. US-Dollar durch Risikokapital und 16,4 Mrd. US-Dollar durch sonstige Finanzierungsmaßnahmen. Gegen Ende des Jahres jedoch verschlechterte sich die Finanzierungssituation aufgrund von Bedenken zur Lage der US-Wirtschaft und der Kapitalmärkte deutlich. Nach derzeitigen Prognosen wird das Finanzierungsumfeld mindestens noch in der ersten Jahreshälfte 2008 schwierig bleiben – und möglicherweise noch darüber hinaus, abhängig davon, wie das Finanzsystem die Nachwirkungen der Krise bewältigt.

Fokus auf Sicherheit bei der US-Zulassungsbehörde FDA bedeutet höhere Hürde für neue Produktzulassungen

Jahrelang wurde die US-Zulassungsbehörde Food and Drug Administration (FDA) dafür kritisiert, die US-Verbraucher nicht ausreichend vor langfristigen Nebenwirkungen von Medikamenten zu schützen. Es wurde behauptet, dass Sicherheitsprüfungen nur unzureichend in den Zulassungsprozess von Medikamenten eingeflossen seien und dass die FDA klinische Studien nach einer Zulassung zur Überprüfung der Sicherheitsprobleme, die in der Regel erst nach der Anwendung neuer Medikamente in großen Patientengruppen auftreten, nicht mit dem nötigen Nachdruck einfordere. Der Vioxx®-Skandal im Jahre 2004 erweckte in der Öffentlichkeit den Eindruck, die FDA sei verantwortlich für eine unzureichende Prüfung der Sicherheit von sog. Blockbuster-Medikamenten. Der öffentliche Fokus auf Sicherheit und der zunehmend politische Umgang mit Zulassungsvorschriften für Medikamente haben das Umfeld für Produktzulassungen in den USA neu definiert. Der Gesetzgeber hat klargemacht, dass er von der FDA die Umsetzung und Einhaltung von Regularien in einer Form erwartet, die negative Zwischenfälle so weit wie möglich verhindert. Heute ist der Druck auf die FDA groß, die Unbedenklichkeit neuer Medikamente bereits bei der Einreichung sicherzustellen und Zulassungen, die nachträgliche klinische Studien erfordern, zu vermeiden. Neben der Erhöhung der

Sicherheitsstandards zeigt sich die FDA zögerlich, das Risiko einer neuen Medikamentenzulassung zu tragen, ohne dass der Hersteller die Produktvorteile des Arzneimittels gegenüber bereits zugelassenen Therapien eindeutig aufzeigen kann. Das führt zu größeren Unsicherheiten für Unternehmen, die in der klinischen Entwicklung tätig sind, wie die neueste Welle von bedingten Zulassungen („approvable letter“) gezeigt hat, die noch zusätzliche klinische Studien vor der Zulassung fordern. Die Vermeidung regulatorischer Risiken hat bestimmte Bereiche der Medikamentenentwicklung weniger vorhersehbar gemacht, Erwartungen auf andere Daten geweckt sowie damit insgesamt die Bemühungen verteuert, Patienten neue Therapiemöglichkeiten zur Verfügung zu stellen.

Pharmaunternehmen unter anhaltendem Druck

Evotec ist in einem Wirtschaftsumfeld tätig, in dem die Ausgaben für das Gesundheitswesen in fast allen Industrieländern unter massiven öffentlichen Druck geraten sind. Gleichzeitig erfordert die zunehmende Überalterung der Gesellschaft höhere Standards im Gesundheitswesen und bewirkt, dass ein deutlich höherer Teil des verfügbaren Einkommens für die Gesundheitsversorgung ausgegeben wird. Evotec erwartet, dass die Gesamtausgaben für Medikamente weiter steigen werden, trotz der größeren Anzahl günstigerer Generika und trotz des Drucks auf Erstattungsmöglichkeiten durch Krankenkassen. Für die pharmazeutische Industrie sind die Herausforderungen dennoch immens. Die hohen Einnahmen, die Blockbuster-Medikamente den Unternehmen über Jahre bescherten, sind zunehmend durch auslaufende Patente und Marktfragmentierungen bedroht. Gleichzeitig sind die Kosten für die Entwicklung neuer Medikamente drastisch gestiegen. Die Industrie reagiert darauf mit Kostensenkungen, indem sie beispielsweise einzelne herkömmliche Forschungsleistungen extern vergibt, und mit der Stärkung ihrer Medikamenten-Pipelines zur Kompensierung von Umsatzeinbußen durch den Generika-Wettbewerb. Sie wendet sich zunehmend an die Biotechnologie-Industrie, um neue Produkte oder Wirkstoffkandidaten einzulizenzieren oder gar einzelne Unternehmen komplett zu erwerben.

Pharma-Industrie lizenziert weiterhin Medikamente zu immer teureren Konditionen von Biotech-Unternehmen ein

Auch im Jahr 2007 musste die pharmazeutische Industrie mit lediglich 17 neuen Wirkstoffzulassungen in den USA (2006: 18) einen Rückgang neuer Produkteinführungen hinnehmen. Aufgrund des wachsenden Drucks, die Pipeline mit neuen Produkten zu ergänzen, haben die Pharma-Unternehmen an

ihrer Strategie festgehalten, aus der Biotech-Industrie Produkte einzulizenzieren oder Unternehmen aufzukaufen. Folglich konnten im Jahr 2007 zahlreiche Partnerschaften und Zusammenschlüsse innerhalb und zwischen den unterschiedlichen Segmenten der Biotechnologie- und Pharmaindustrie beobachtet werden. Große Unternehmen haben kleine und mittlere Biotechnologiefirmen mit viel versprechenden Produkten aufgekauft. Umgekehrt schlossen sich einige mittelständische und kleine Biotechnologiefirmen zusammen, um Synergien zu nutzen und ihr Portfolio zu stärken. Im Verhältnis haben Produktlizenzierungen die Zahl der M+A-Transaktionen übertroffen und wurden, aus Sicht der Biotech-Unternehmen, zunehmend lukrativer. Aufgrund des wachsenden Wettbewerbs im Lizenzgeschäft stiegen die durchschnittlichen Kosten für die Einlizenzierung eines Wirkstoffs im fortgeschrittenen Entwicklungsstadium von geschätzt 70 Mio. US-Dollar im Jahr 2000 auf derzeit über 400 Mio. US-Dollar. Analysten erwarten, dass diese Entwicklung im Jahr 2008 anhält – d.h., es wird mit lukrativen Einlizenzierungsvereinbarungen und vergleichsweise überschaubaren M+A-Aktivitäten gerechnet.

Die Auswirkungen des Geschäftsumfeldes auf die Strategie von Evotec

Evotec ist für die Herausforderungen eines schwierigeren Umfeldes gut positioniert

Im Jahr 2005 entschied sich Evotec für die Strategie, eine eigene Pipeline aufzubauen und durch den Verkauf von Geschäftsbereichen, die außerhalb ihres Kerngeschäfts liegen, M+A-Maßnahmen, sowie sonstige Finanzierungsmaßnahmen umfangreiche Finanzmittel sicherzustellen. Die oben dargestellten Verkäufe und die Akquisition von Neuro3d haben während 2006 und 2007 zu einem Anstieg der verfügbaren Finanzmittel um etwa 83 Mio. € und damit zu einer Liquidität (Liquidität = Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Wertpapiere) von 93,7 Mio. € zum Jahresende 2007 geführt. Der Umsatzrückgang um etwa 40 % und der signifikante Anstieg der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen haben die Struktur von Evotecs zukünftiger Gewinn- und Verlust-Rechnung deutlich verändert. Trotz steigender operativer Verluste aufgrund gezielter Investitionen in die eigene Pipeline und in die Grundlagen für höherwertige Kollaborationen glaubt Evotec auf dem richtigen Weg zu sein, erheblichen Mehrwert für die Aktionäre zu schaffen. Eine der stärksten Pipelines im Bereich ZNS sowie umfangreiche

Finanzmittel sind eine hervorragende Basis für den zukünftigen Erfolg.

Akquisition von Renovis schafft Standort in den USA, eine noch stärkere ZNS-Pipeline und Finanzmittel für deren weitere Entwicklung

Die Kapitalmarktsituation für Biotechnologie-Unternehmen und das lebendige, innovative Umfeld in den USA bestimmen die Biotech-Aktivitäten weltweit. Der direkte Zugang zu diesem Markt bedeutet einen klaren Gewinn für ein Unternehmen wie Evotec und kann eine Wertsteigerung für die Aktionäre sowie zukünftiges Wachstum ermöglichen. Gleichzeitig würde es die Abhängigkeit vom Wechselkurs zum US-Dollar reduzieren.

Evotec hat mit Renovis, einem biopharmazeutischen Unternehmen mit fortgeschrittenen präklinischen Programmen gegen Schmerzen und Entzündungskrankheiten, eine ideale Ergänzung gefunden, um eine noch stärkere ZNS-Pipeline aufzubauen und ein Standbein im US-amerikanischen Markt zu erhalten. Zusätzlich verfügte Renovis zum Zeitpunkt der Merger-Ankündigung über 86 Mio. US-Dollar an liquiden Mitteln. Die geplante Transaktion ist abhängig von der kartellrechtlichen Genehmigung, der Zustimmung der Aktionäre von Renovis und der erfolgreichen Notierung der Evotec-Aktie an der US-Handelsbörse NASDAQ.

Auslizenzierungsmöglichkeiten zu immer attraktiveren Bedingungen

Ein Unternehmen wie Evotec mit einer eigenen Pipeline an Wirkstoffen zur Behandlung von Erkrankungen des zentralen Nervensystems (ZNS) kann von den steigenden Bewertungen für die Auslizenzierung von Wirkstoffkandidaten durchaus profitieren. Evotec verfügte Ende 2007 über zahlreiche ZNS-Forschungsprojekte und über drei Substanzen in der klinischen Entwicklung. Das Unternehmen beabsichtigt, seine Finanzmittel dafür einzusetzen, seine klinischen Kandidaten weiter voranzubringen und diese in den kommenden Jahren auszulizenzieren sowie sein Portfolio präklinischer Projekte in die klinische Entwicklung zu bringen. Durch die im September 2007 angekündigte, geplante Übernahme von Renovis wird eine innovative präklinische Pipeline an Produktkandidaten hinzukommen, die komplementär zu Evotecs Programmen ist und Kandidaten beinhaltet, die 2008 in die Phase I der klinischen Entwicklung gegen neurologische und Entzündungskrankheiten gehen sollen.

Mehrwert für den Patienten und starkes Sicherheitsprofil sind für neue Medikamente unabdingbar

Medikamente, die Patienten einen Mehrwert bieten und über ein starkes Sicherheitsprofil verfügen, bringen gute Voraussetzungen mit, um auch weiterhin von der FDA zugelassen zu werden. EVT 201, Evotecs am weitesten fortgeschrittener Wirkstoff zur Behandlung von Schlafstörungen, hat gute Wirksamkeitsdaten aus Phase-II-Studien an Patienten geliefert, die unter Schlafstörungen leiden. Verglichen mit heute verfügbaren Schlafmitteln hat EVT 201 das Potenzial für ein besseres Produktprofil. Ein gutes Schlafmittel soll Patienten helfen schnell einzuschlafen, während der Nacht gut durchzuschlafen und gleichzeitig dazu beitragen, dass die Patienten am Morgen ausgeruht und ohne Nachwirkungen aufwachen können. Obgleich der Bereich Schlafstörungen wettbewerbsintensiv und voller Herausforderungen ist, vertritt Evotec die Ansicht, dass EVT 201 mit dieser Datenlage ein attraktives Produktprofil hat und wesentliche Schwachpunkte von derzeit verfügbaren Schlafmitteln adressiert.

Fokussierung von Kooperationen auf höherwertige Forschung

Evotec hat eine starke Position im Geschäft mit Wirkstoffforschungskooperationen aufgebaut. Kosten sind ein wichtiger Faktor im Bereich Medikamentenforschung und -entwicklung, jedoch bei Weitem nicht der einzige. Evotecs Reputation, höchste Qualität im Rahmen von vereinbarten Budgets und Zeitfenstern zu liefern, ist ausschlaggebend für den Erfolg des Unternehmens. Evotec hat sich entschlossen, auf diese Stärken aufzubauen, ihre Dienstleistungssparte im Bereich herkömmlicher chemischer Entwicklung zu verkaufen und ihre Kooperationen verstärkt auf Forschungsprogramme zu konzentrieren, in denen ihre Expertise in der Krankheitsbiologie sowie ihr voll integriertes Prozesswissen in der Wirkstoffforschung zum Tragen kommen. Solche höherwertigen, ergebnisbezogenen Aktivitäten erlauben es dem Unternehmen, neben substanziellen Forschungseinnahmen durch Umsatzanteile und Meilensteinzahlungen am Erfolg seiner Kunden zu partizipieren. Den meisten Wettbewerbern fehlt die Breite und Tiefe der Expertise, um auf diesem Niveau wettbewerbsfähig zu sein. Oder aber sie haben sich für eine Spezialisierung auf andere spezifische Nischenbereiche oder Indikationen entschieden.

Finanzdaten

Wie oben erwähnt, konzentriert sich der folgende Finanzbericht weitgehend auf das fortgeführte Geschäft der Evotec-Gruppe. Solange nicht ausdrücklich anders darauf verwiesen wird, wird diese im Folgenden verkürzt mit „Gruppe“ bezeichnet. Die ausführlichen Finanzergebnisse der chemischen Entwicklungssparte (nicht fortgeführtes Geschäft) und ihre konsolidierten Beiträge zu den verschiedenen Elementen des Konzernabschlusses können sowohl separat im vorliegenden Bericht als auch im Jahresabschluss eingesehen werden.

Verkürzte Gewinn- und Verlust-Rechnung		2006	2007
Umsatz	T€	40.575	32.885
Bruttomarge	%	33,9	24,4
– F+E-Aufwand	T€	30.307	36.938
– Vertriebs- u. Verwaltungskosten	T€	15.029	17.806
– Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte u. Wertberichtigung	T€	2.663	11.135
– Restrukturierungsaufwendungen	T€	–	356
– Sonstige betriebliche Aufwendungen (Erträge)	T€	285	–97
Operatives Ergebnis	T€	–34.516	–58.115
Fehlbetrag fortgeführte Geschäftstätigkeit	T€	–29.000	–48.053
Nettogewinn nicht fortgeführtes Geschäft	T€	1.295	36.897
Fehlbetrag, gesamt	T€	–27.705	–11.156

Ertragslage (2) Rückschau auf die Finanzziele für 2007

Die im Ausblick des Geschäftsberichts für das Jahr 2006 dargestellten Finanzziele von Evotec wurden im Laufe des Jahres aufgrund wichtiger Transaktionen angepasst. Die endgültigen Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2007 entsprachen der Finanzprognose, die im September nach der Ankündigung des Verkaufs der chemischen Entwicklungssparte an Aptuit angeglichen worden war. Mit einem Umsatz von 32,9 Mio. € und liquiden Mitteln in Höhe von 93,7 Mio. € hat das Unternehmen seine Ziele für das fortgeführte Geschäft erreicht. Sie lauteten 30–35 Mio. € Umsatz sowie 93–98 Mio. € an liquiden Mitteln zum Jahresende.

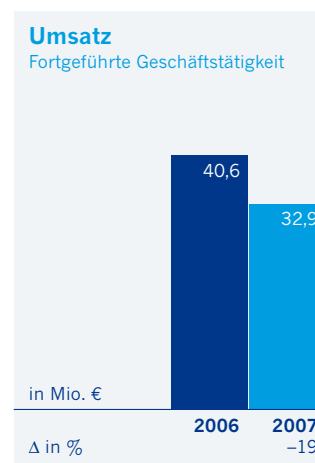
Umsatz

Strategische Neuausrichtung und Meilensteinzahlungen aus dem Jahr 2006

Die Umsätze der Evotec-Gruppe betragen 32,9 Mio. € und lagen damit 19 % unter dem Vorjahresniveau (2006: 40,6 Mio. €). Gründe für den Rückgang waren das Verschieben von Meilensteinzahlungen, die Ausgliederung des Geschäfts mit Substanzbibliotheken und Wechselkurseffekte. Bereinigt um diese Faktoren wären die Umsätze im Geschäftsjahr 2007 um 9 % gestiegen.

Fast die Hälfte des Umsatzrückgangs im Jahr 2007 ist dadurch zu erklären, dass Evotec, anders als im Jahr 2006, keine Meilensteinzahlungen im einstelligen Millionenbereich von Boehringer Ingelheim (Services Division) und von Takeda (Pharmaceuticals Division) erhalten hat. Darüber hinaus waren die Umsätze mit der Synthese von Substanzbibliotheken gegenüber 2006 deutlich um 5,7 Mio. € zurückgegangen (86 %). Dies lag am erfolgreichen Abschluss der mehrjährigen Kollaboration mit Merck & Co. zum Ende 2006 und an der Auslagerung dieses Geschäftsbereichs in ein Joint Venture mit der indischen RSIL im Oktober 2007. Aufgrund von Wechselkursschwankungen zwischen Evotecs Berichtswährung, dem Euro, und dem US-Dollar sowie dem Britischen Pfund, insbesondere im vierten Quartal 2007, waren die Umsätze um 1,5 Mio. € (4,2 %) niedriger, als es bei Anwendung der durchschnittlichen Wechselkurse 2006 der Fall gewesen wäre.

Aus den oben dargestellten Gründen haben sich die Umsätze aus Evotecs Services Division insgesamt auf 32,2 Mio. € verringert (2006: 37,5 Mio. €). Die Bereiche Assay-Entwicklung,



Screening und Dienstleistungen im Bereich chemische Forschung haben sich unverändert gut entwickelt. Dies ist umso erfreulicher, da der verstärkte Fokus auf höherwertige Kooperationen mit Erfolgsbeteiligung zur Folge hat, dass das Unternehmen auf manche kurzfristige Umsätze verzichtet (geringere direkte Forschungszahlungen) und im Gegenzug zu einem späteren Zeitpunkt Meilensteinzahlungen und Umsatzanteile erhalten kann. Der Umsatzrückgang gegenüber dem Vorjahr ist auf den Rückgang des Geschäfts mit Substanzbibliotheken, das Ausbleiben von Meilensteinzahlungen und die ungünstigen Wechselkurseffekte zurückzuführen, die oben beschrieben wurden.

Die Umsätze aus Evotec's Pharmaceuticals Division beliefen sich auf insgesamt 0,9 Mio. € und umfassten hauptsächlich die Nutzungsgebühr für eine Datenbank im Rahmen der Takeda-Kooperation, die im August 2007 auslief. Die Vorjahresumsätze von über 3,2 Mio. € hatten eine Meilensteinzahlung für die exklusiven Rechte an einem neuen Target für die Behandlung der Alzheimer-Krankheit sowie Forschungseinnahmen von Takeda beinhaltet.

Die geografische Verteilung der Umsätze der Evotec-Gruppe ist weiter breit gestreut und entspricht den wichtigsten Märkten für Evotec's Produkte und Dienstleistungen.

Herstellkosten der Produktverkäufe

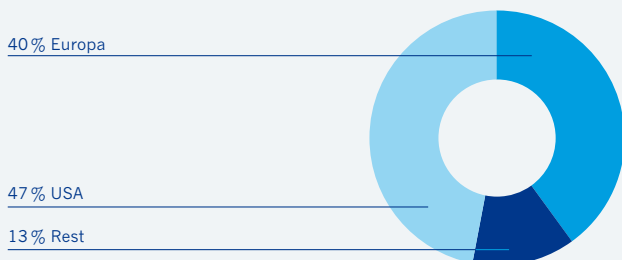
Optimierung der Kapazitätsauslastung

Die Herstellkosten der Konzernumsätze bestehen aus den Personalkosten für die den direkt umsatzgenerierenden Projekten zugeordneten Beschäftigten, den zugeordneten Infrastrukturkosten, den Gemeinkosten für die Projekte sowie den Materialien, die bei der Herstellung oder Leistungserbringung zum Einsatz kommen. Der Grad, zu dem die jeweiligen Kostenpositionen ins Gewicht fallen, hängt von dem jeweils hergestellten Produkt bzw. der erbrachten Dienstleistung ab. Beispielsweise sind Laborprojekte mit höheren Personalkosten, aber meist geringerem Materialverbrauch verbunden, während z.B. beim Screening von Substanzen weniger die Personalkosten als vielmehr die Infrastruktur- und Materialkosten im Vordergrund stehen.

Im Geschäftsjahr 2007 betragen die Herstellkosten der Produktverkäufe 24,9 Mio. € (2006: 26,8 Mio. €). Die Herstellkosten der Produktverkäufe in der Pharmaceuticals Division beliefen sich auf insgesamt 0,1 Mio. € und in der Services Division auf 24,9 Mio. € (2006: jeweils 0,4 Mio. € und 26,4 Mio. €).

Umsatz nach Regionen

Fortgeführte Geschäftstätigkeit



Bruttomarge

Meilensteinzahlungen bewirken Margenschwankungen

Allgemein wird die Bruttomarge von Evotec beeinflusst durch die sich ändernde Zusammensetzung der Umsätze innerhalb und zwischen den beiden Geschäftsbereichen. Die Marge der Pharmaceuticals Division ist grundsätzlich relativ hoch, da sie insbesondere die Nutzungsgebühr für eine Datenbank aus der Takeda-Kooperation und zukünftig potenzielle Meilensteinzahlungen sowie noch erheblichere Einnahmen aus der möglichen Auslizenzierung von Produktkandidaten umfasst. Diese Umsätze sind mit nur geringen oder gar keinen direkten Kosten verbunden. Die Marge der Services Division schwankt generell sehr, da sie stark von der Erreichung von Meilensteinen in erfolgsabhängigen Projekten beeinflusst wird, aber auch von der Zusammensetzung der verschiedenen angebotenen Forschungslösungen. Im Jahr 2007 wies die Pharmaceuticals Division eine Marge von 93,6% und die Services Division eine Marge von 22,7% aus.

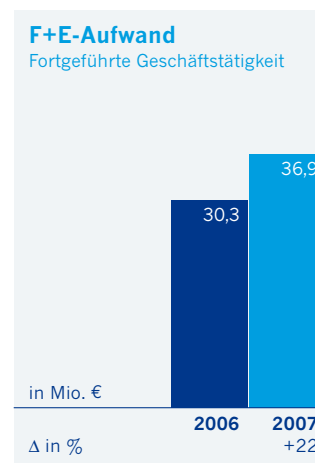
Die gesamte Bruttomarge der Gruppe im Geschäftsjahr 2007 betrug 24,4% (2006: 33,9%). Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr kann überwiegend auf folgende Faktoren zurückgeführt werden:

- (i) Das erste und das dritte Quartal 2006 beinhalteten jeweils eine Meilensteinzahlung im einstelligen Millionenbereich (Euro) aus Kooperationen. Diese Zahlungen trugen ungefähr sechs Prozentpunkte zur Bruttomarge 2006 bei. Meilensteine sind unvorhersehbar. Obwohl Evotec ursprünglich Meilensteine für 2007 erwartet hatte, haben sich diese aufgrund von geänderten Forschungsplänen auf das Geschäftsjahr 2008 verschoben.
- (ii) Währungsschwankungen machten aufgrund des Verfalls des US-Dollars gegenüber dem Euro ungefähr –3 Prozentpunkte der Marge für das Geschäftsjahr 2007 aus. Unter Anwendung der Wechselkurse des Jahres 2006 wäre Evotecs Rohertrag 1,3 Mio. € höher gewesen.
- (iii) Die verbleibende Differenz resultierte überwiegend aus einer unterschiedlichen Zusammensetzung der Umsätze. Dabei hat sich der Anteil an risikoreicheren, meilensteinabhängigen Forschungsprojekten, die sich durch mögliche zukünftige Meilensteinzahlungen und Umsatzanteile anstelle von kurzfristigen Gewinnen auszeichnen, und an üblichen Dienstleistungsprojekten mit geringeren Forschungsätzen pro Mitarbeiter erhöht.

Forschung und Entwicklung

Wertsteigerung der eigenen Pipeline

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F+E) erhöhten sich um 22% auf 36,9 Mio. € (2006: 30,3 Mio. €). Bereinigt um Einlizenzierungskosten betrug der Anstieg 56% von 23,7 Mio. € auf 36,9 Mio. €. Der Großteil der F+E-Aufwendungen der Gruppe floss in die Wertschöpfung der Pipeline der Pharmaceuticals Division. Die operativen Kosten für Evotecs Forschungs- und Entwicklungsprogramme stiegen deutlich an – insbesondere im zweiten, dritten und vierten Quartal – aufgrund der umfangreichen klinischen Entwicklungsprogramme für EVT 201, EVT 302 und die EVT-100-Familie. Die F+E-Aufwendungen im ersten Quartal 2006 lagen über dem durchschnittlichen Jahresniveau, da sie einen Großteil der Einlizenzierungskosten für das EVT-300-Programm von Roche enthielten. Insgesamt hat der Geschäftsbereich 35,3 Mio. € (2006: 28,1 Mio. €) aufgewendet. Davon entfielen ungefähr 24% auf interne frühe Forschungsprojekte, aus denen in Zukunft weitere klinische Programme hervorgehen sollen, und ungefähr 67% auf klinische Programme.



F+E Aufwand

Pharmaceuticals Division

		2006	2007
EVT 201	T€	5.845	9.773
EVT-100-Familie	T€	3.898	5.605
EVT 302	T€	1.831	8.046
EVT 301 ¹⁾	T€	8.531	118
Forschungsprojekte ²⁾	T€	5.594	8.574
Overhead	T€	2.403	3.205
Gesamt	T€	28.102	35.321

1) Beinhaltet Einlizenzierungskosten von 6,6 Mio. € im Jahr 2006. Die Kosten aus dem Jahr 2007 sind nachlaufende Aufwendungen aus dem Vorjahr. Die Entwicklung des Projekts wurde im September 2006 gestoppt.

2) Alle Projekte, die noch nicht die Phase der klinischen Entwicklung erreicht haben.

Evotecs klinisches Entwicklungsprogramm umfasste im Jahr 2007:

- > Zwei Phase-II-Studien in den USA mit Evotecs am weitesten fortgeschrittenen Programm, EVT 201, an Patienten mit primären Schlafstörungen. Beide Studien wurden im Laufe des Jahres erfolgreich abgeschlossen.
- > Zwei Phase-Ib-Studien mit EVT 101 im Bereich Kognition zur Ermittlung der therapeutischen Dosis. Die Ergebnisse werden in der 1. Jahreshälfte 2008 erwartet.
- > Das Phase-I-Programm mit EVT 302 zur Ermittlung der Unbedenklichkeit und Verträglichkeit des Wirkstoffs sowie der therapeutisch notwendigen Dosierung. Die Hauptstudie wurde am Ende des Jahres erfolgreich abgeschlossen und zeigte, dass die Substanz sehr gut verträglich ist.

Wegen der spezifischen Inhalte der verschiedenen klinischen Programme und ihrer unterschiedlichen Terminierung schwankten die F+E-Aufwendungen der Pharmaceuticals Division zum Teil deutlich von Quartal zu Quartal. Dabei beliefen sich die F+E-Beträge zwischen dem ersten und vierten Quartal auf je 7,1 Mio. €, 8,7 Mio. €, 9,9 Mio. € und 9,6 Mio. €.

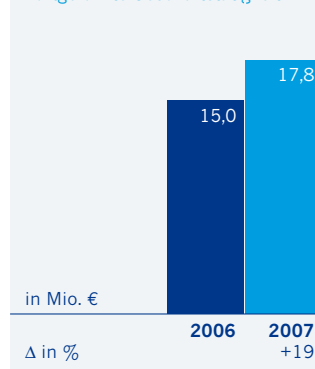
Von den gesamten F+E-Aufwendungen der Gruppe wurden 2,1 Mio. € (2006: 2,7 Mio. €) von der Services Division für die weitere Entwicklung von bestimmten Plattform-Technologien verwendet. Diese Plattform-bezogene Forschung und Entwicklung konzentrierte sich auf Evotecs Expertise in den Bereichen Strukturbiologie und fragmentbasiertes Screening.

Vertriebs- und Verwaltungskosten**Außerordentliche Aufwendungen aufgrund von Akquisitionstätigkeiten**

Die Vertriebs- und Verwaltungskosten stiegen um 19% auf 17,8 Mio. € (2006: 15,0 Mio. €). Der Anstieg liegt vorwiegend in der Pharmaceuticals Division und ist zurückzuführen auf die Aufwendungen im Zusammenhang mit Unternehmenstransaktionen, einschließlich der Kosten für die Einreichung des Prospekts für das geplante NASDAQ-Listing, sowie steigende Investitionen in den Bereichen Business Development und Lizenzierung. Die Einführung eines neuen „Enterprise-Resource-Planning“- (ERP)-Systems trug ebenfalls zum Anstieg der Aufwendungen bei. In beiden Geschäftsjahren enthielten die Vertriebs- und Verwaltungskosten Aufwendungen für einmalige Beratungsprojekte.

Vertriebs- u. Verwaltungskosten

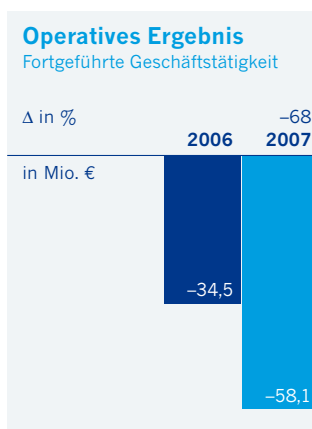
Fortgeführte Geschäftstätigkeit



Operatives Ergebnis

Gestiegene Investitionen in Forschung und Entwicklung, ein geringerer Roh-ertrag und Wertberichtigung

Der operative Verlust der Gruppe betrug 58,1 Mio. € (2006: 34,5 Mio. €). Der Verlust fiel überwiegend in der Pharmaceuticals Division an und spiegelt die Investitionen des Unternehmens in die eigene Forschung wider. Der Anstieg resultiert vorwiegend aus den hohen Investitionen in die Weiterentwicklung und den Ausbau von Evotecs F+E-Pipeline und den damit zusammenhängenden Vertriebs- und Verwaltungskosten sowie aus dem geringeren Rohertrag. Darüber hinaus wurde im Rahmen der regelmäßigen Werthaltigkeitsprüfung eine nicht liquiditätswirksame Wertberichtigung von Firmenwerten (5,8 Mio. €) und immateriellen Vermögenswerten (3,3 Mio. €) auf das Jahresergebnis 2007 angerechnet (weitere Details entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Aktiva und Verbindlichkeiten“). Der Großteil der außerordentlichen Firmenwertabschreibung war auf die Akquisition von Oxford Asymmetry International plc im Jahr 2000 zurückzuführen. Die Wertberichtigung der immateriellen Vermögenswerte bezog sich hauptsächlich auf eingestellte präklinische Projekte im Frühstadium aus der Übernahme von Evotec Neurosciences. Die planmäßige Abschreibung der immateriellen Vermögenswerte ging auf 2,6 Mio. € (2006: 3,3 Mio. €) zurück, da bestimmte immaterielle Vermögenswerte aus der Übernahme von Evotec Neurosciences aus dem Jahr 2005 im Geschäftsjahr 2007 bereits vollständig abgeschrieben wurden.

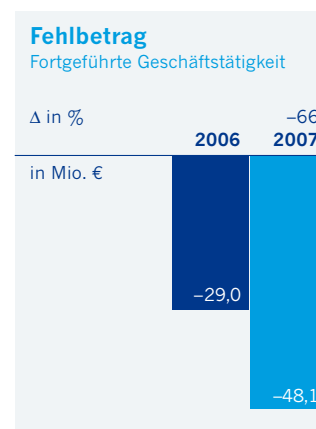


Sonstige betriebliche Erträge resultierten 2007 aus der Untervermietung von Einrichtungen an Evotec Technologies/Perkin Elmer sowie deren administrativer Unterstützung und wirkten sich mit 0,1 Mio. € positiv auf das operative Ergebnis aus. Sonstige operative Aufwendungen (0,3 Mio. €) aus dem Jahr 2006 ergaben sich aus den geplanten, ungenutzten Kapazitäten in der Services Division und sind mittlerweile vollständig in den Herstellkosten der Produktverkäufe enthalten, da sich die erwartete Auslastung verbessert und die Laborflächen verringert haben.

Jahresergebnis

Höhere latente Steuererträge, Zins-einnahmen und Wechselkursgewinne, Beitrag aus nicht fortgeführten Geschäftsbereichen

Der Fehlbetrag der Evotec-Gruppe für die fortgeführte Geschäftstätigkeit stieg auf 48,1 Mio. € (2006: 29,0 Mio. €). Die Hauptfaktoren, die den Fehlbetrag unterhalb des operativen Ergebnisses positiv beeinflussten, waren latente Steuererträge, Zinserträge und Wechselkursgewinne. Der latente Steuerertrag in Höhe von 6,4 Mio. € (2006: 5,0 Mio. €) resultierte überwiegend aus dem Ausweis einer latenten Steuerforderung auf steuerliche Verlustvorträge der Evotec Neurosciences, welche durch die Zurücknahme der latenten Steuerverbindlichkeiten aus der Akquisition im Jahr 2005 genutzt wurde.



Die Nettozinserträge betragen 1,5 Mio. € und resultierten aus einem im Durchschnitt höheren Liquiditätsbestand und einem höheren Zinsniveau (2006: 0,7 Mio. €). Die Erträge aus Wechselkursgewinnen beliefen sich auf 1,6 Mio. € (2006: 0,2 Mio. € Verlust). Wie im Risikokapitel beschrieben, beteiligt sich das Unternehmen an Währungssicherungsgeschäften, um seine Umsätze besser vorhersehen zu können. In Abhängigkeit von Wechselkursschwankungen und der Dauer des Schutzes für die Umsatzströme entstehen im Laufe des Jahres Buchergebnisse oder tatsächlich realisierte Gewinne oder Verluste.

Der gesamte Nettofehlbetrag einschließlich der Beiträge aus nicht fortgeführten Geschäftsbereichen verbesserte sich auf 11,2 Mio. € (2006: 27,7 Mio. €). Die wesentlichen Gründe dafür liegen in den nichtbetrieblichen Erträgen aus dem Verkauf zweier Geschäftsbereiche: der chemischen Entwicklungssparte an Aptuit (25,2 Mio. €) und der Evotec Technologies an PerkinElmer (11,2 Mio. €).

Der Nettoverlust pro Evotec-Aktie reduzierte sich von 0,42 € im Jahr 2006 auf 0,16 €. Die gewichtete, durchschnittliche Aktienanzahl zur Berechnung des unverwässerten Ergebnisses pro Aktie (EPS) stieg nach der Akquisition von Neuro3d und der Ausübung von Aktienoptionen um 5.473.387 auf insgesamt 71.828.980 Aktien.

Segmentsberichterstattung Services Division

Wichtige Kennzahlen

Fortgeführte Geschäftstätigkeit

		2006	2007
Umsatz	T€	37.542	32.235
– Davon mit Drittunternehmen	T€	37.453	32.235
Rohertrag	T€	11.128	7.311
Bruttomarge	%	29,6	22,7
– F+E-Aufwand	T€	2.666	2.051
– Vertriebs- und Verwaltungskosten	T€	9.943	10.898
– Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	T€	67	117
– Wertberichtigung auf Firmenwerte	T€	–	5.819
– Wertberichtigung auf immaterielle Vermögenswerte	T€	–	–
– Wertberichtigung auf Anlagevermögen	T€	–593	–589
– Restrukturierungsaufwendungen	T€	–	356
– Sonstige betriebliche Aufwendungen	T€	285	1.274
– Sonstige betriebliche Erträge	T€	–	–1.407
Operatives Ergebnis	T€	–1.240	–11.208
Operatives Ergebnis vor Abschreibung und Wertberichtigung	T€	–1.766	–5.861
– Summe Aktiva	T€	93.051	64.834
– Summe Passiva	T€	16.753	12.339
– Investitionen	T€	2.618	2.496

Segmentsberichterstattung Pharmaceuticals Division

Wichtige Kennzahlen

Fortgeführte Geschäftstätigkeit

		2006	2007
Umsatz	T€	3.198	891
– Davon mit Drittunternehmen	T€	3.122	651
Rohertrag	T€	2.755	833
Bruttomarge	%	86,2	93,6
– F+E-Aufwand	T€	28.102	35.321
– Vertriebs- und Verwaltungskosten	T€	4.033	6.970
– Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	T€	3.189	2.472
– Wertberichtigung auf Firmenwerte	T€	–	–
– Wertberichtigung auf immaterielle Vermögenswerte	T€	–	3.316
– Wertberichtigung auf Anlagevermögen	T€	–	–
– Restrukturierungsaufwendungen	T€	–	–
– Sonstige betriebliche Aufwendungen	T€	–	2.744
– Sonstige betriebliche Erträge	T€	–	–2.871
Operatives Ergebnis	T€	–32.569	–47.119
Operatives Ergebnis vor Abschreibung und Wertberichtigung	T€	–29.380	–41.431
– Summe Aktiva	T€	66.520	48.616
– Summe Passiva	T€	7.637	11.754
– Investitionen	T€	659	796

Finanzlage (3) Prinzipien des Finanzmanagements

Das Finanzmanagement der Evotec-Gruppe ist darauf ausgerichtet, die Finanzmittel zu sichern, die das Unternehmen zur Umsetzung seiner Strategie benötigt. Evotec beabsichtigt, Wirkstoffe klinisch so weit zu entwickeln, dass eine Partnerschaft mit einem Pharmaunternehmen die erwarteten finanziellen Renditen einbringt. Die Wirkstoffkandidaten für die klinische Entwicklung stammen entweder aus Forschungsprojekten des Unternehmens oder werden von anderen Unternehmen einlizenziiert bzw. erworben. Daher müssen genügend Finanzmittel zur Verfügung stehen, um diese Programme zum Erfolg zu führen. Diese Finanzmittel beschafft sich das Unternehmen bei Bedarf auch durch Aufnahme von Bankdarlehen und/oder durch Kapitalerhöhungen gegen Ausgabe neuer Aktien. Außer Bankdarlehen und Investitionsfinanzierung hat Evotec keine größeren, langfristigen Zahlungsverpflichtungen oder Verbindlichkeiten. Die liquiden Mittel stehen primär den Forschungs- und Entwicklungsprogrammen zur Verfügung. Bei Investitionsvorhaben prüft das Management sorgfältig, welchen Beitrag diese zur erfolgreichen Umsetzung von Evotecs Geschäftsstrategie leisten – sei es durch Erhaltung, Erweiterung oder Verbesserung der Plattform-Technologien und -Kapazitäten oder aber durch Weiterentwicklung ihrer eigenen Forschungsprojekte. Evotec verhält sich grundsätzlich kostenbewusst, stellt aber keine Investitionen zurück, die für die langfristige Entwicklung erforderlich sind.

Cashflow

F+E-Aufwendungen bestimmen Entwicklung des operativen Cashflows

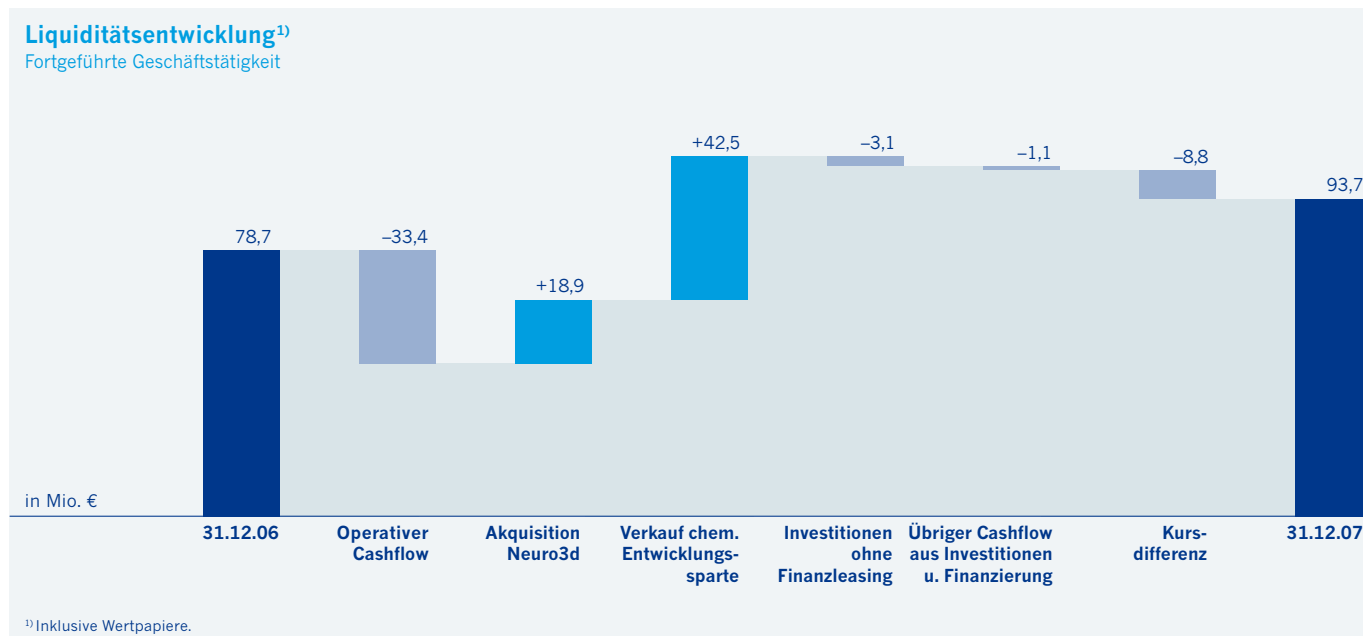
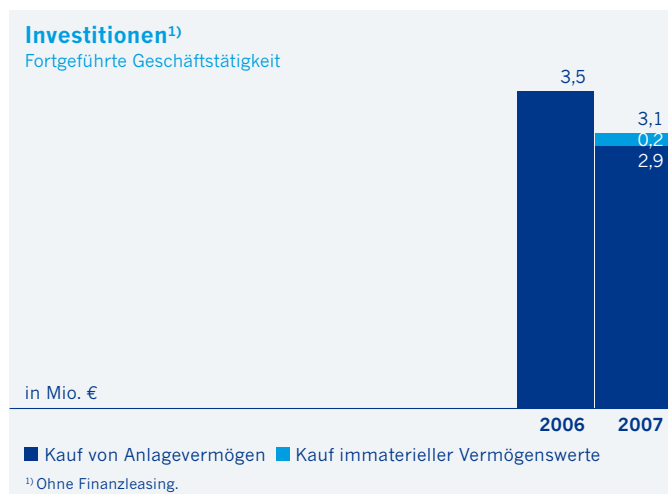
Der Cashflow der Evotec-Gruppe aus der operativen Geschäftstätigkeit betrug –33,4 Mio. € (2006: –12,6 Mio. €). Er ist größtenteils das Ergebnis niedrigerer Bruttomargen und der anhaltend hohen Investitionen in die Weiterentwicklung und den Ausbau von Evotecs F+E-Pipeline, einschließlich damit verbundener Vertriebs- und Verwaltungskosten. Darüber hinaus hat auch ein um 2,5 Mio. € verändertes Working Capital dazu beigetragen. Die Working-Capital-Veränderung beinhaltete auch die Effekte aus der Akquisition von Neuro3d (2,8 Mio. €) und aus dem Verkauf der chemischen Entwicklungssparte (3,6 Mio. €), die sich gegeneinander etwa aufrechnen. Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit betrug 22,8 Mio. € (2006: 17,8 Mio. €) und war hauptsächlich das Ergebnis des Mittelzuflusses aus der Veräußerung von Evotecs chemischer Entwicklungssparte für 30,3 Mio. Britische Pfund (entsprechend 42,5 Mio. € auf Basis des Umrechnungsschlusskurses vom 30. November 2007). Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit reduzierte sich durch den Kauf von Geldmarktfonds in Höhe von Netto 16,1 Mio. € sowie durch Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 3,1 Mio. €, einschließlich 1,1 Mio. € verbunden mit der Übernahme von Vermögenswerten der Combinature Biopharm. Entwicklungsaufwendungen wurden nicht aktiviert. Der Netto-Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit belief sich auf –0,2 Mio. € (2006: 16,1 Mio. €). Der Mittelfluss beruhte auf der selektiven Aufnahme und der Rückzahlung von Bankdarlehen.

Verkürzte Cashflow-Rechnung

Fortgeführte Geschäftstätigkeit

T€	2006	2007
Nettomittelzu- -abfluss		
– Aus der laufenden Geschäftstätigkeit	–12.613	–33.405
– Aus der Investitionstätigkeit	17.776	22.834
– Aus der Finanzierungstätigkeit	16.118	–156
Nettoveränderung des Barvermögens	21.281	–10.727
Fremdwährungsdifferenz	–59	–8.831
Barvermögen		
– Am Anfang des Jahres	36.327	57.549
– Am Ende des Jahres	57.549	37.991
– Barvermögen chemische Entwicklungssparte	647	0
– Wertpapiere	20.527	55.685
Liquidität am Ende des Jahres	78.723	93.676

Die Fremdwährungsdifferenz bei der Nettoveränderung der Liquidität in Höhe von –8,8 Mio. € war hauptsächlich das Ergebnis des starken Verfalls des Britischen Pfund gegenüber dem Euro im Vergleich der Bilanzstichtagskurse 2007 und 2006 und deren Einfluss auf historische Buchwerte. Nur –1,8 Mio. € dieses Effekts wirkten sich auf die Liquiditätsposition aus.

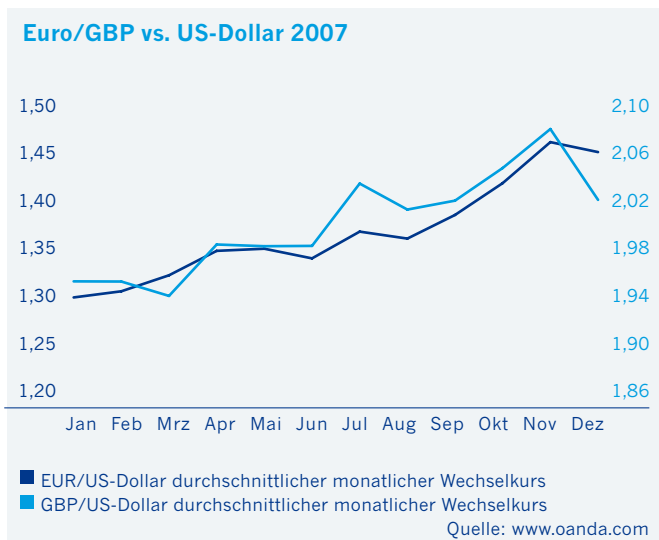


Liquidität und Sicherungsgeschäfte

Starker Liquiditätsbestand von 93,7 Mio. € für die Wertsteigerung der Pipeline

Der Bestand an liquiden Mitteln der Evotec-Gruppe betrug am Jahresende 2007 93,7 Mio. € (2006: 78,7 Mio. €). Über sämtliche der liquiden Geldanlagen kann innerhalb eines Zeitraums von weniger als drei Monaten verfügt werden. Die zunehmende Bedeutung von Investitionen in eigene Forschungsprogramme erfordert ein mit den Entwicklungsplänen und dem Risikomanagementsystem des Unternehmens (siehe Kapitel „Risikomanagement und Risikobericht“ unten) im Einklang stehendes Liquiditätsmanagement.

Barguthaben werden in den drei Währungen gehalten, in denen das Unternehmen den Großteil seiner Geschäfte tätig, d.h. in Euro, Britischem Pfund und US-Dollar. Ende 2007 betrug das Barguthaben der Evotec-Gruppe 49,9 Mio. € in Euro, 36,0 Mio. € in Britischen Pfund und 7,8 Mio. € in US-Dollar. Evotec betreibt ein aktives Liquiditätsmanagement, um maximalen Ertrag zu erzielen. Finanzanlagen dürfen nur mit niedrigem Risiko behaftet sein, d.h., es kommen nur Produkte oder Finanzinstitutionen mit einem Standard & Poor's Rating von A oder besser in Frage.



Schwieriges Umfeld für Cash-Management

Die Evotec-Gruppe ist sowohl bei Währungsumrechnungen als auch in Kooperationen Wechselkursrisiken ausgesetzt. In den operativen Geschäftsbereichen entstehen Wechselkursrisiken aus Kooperationen durch Umsätze und Aufwendungen, die nicht in lokaler Währung anfallen. So hat der über weite Teile des Jahres 2007 beobachtete Verfall des US-Dollars gegenüber dem Euro und dem Britischen Pfund die berichteten Umsätze negativ beeinflusst. Um sich gegen nachteilige Wechselkurschwankungen zu schützen und diese Risiken zu reduzieren, hat das Unternehmen Währungsinstrumente eingesetzt – und zwar vor allem während der ersten Jahreshälfte – durch den Umtausch von US-Dollar in Britische Pfund. Die Gruppe nutzt darüber hinaus zunehmend natürliche Währungssicherungsmaßnahmen – so konnten zum Beispiel Ausgaben für klinische Studien in US-Dollar gegen Einnahmen in US-Dollar verrechnet werden. Das mit Währungsumrechnungen verbundene Risiko basiert vor allem auf Effekten aus der Gewinn- und Verlustrechnung und der Bilanz der britischen Tochtergesellschaft und ihrer vom Britischen Pfund dominierten Aufwendungen und Aktiva. Das Unternehmen nutzt keine Finanzinstrumente zur Absicherung von Umrechnungsrisiken. Evotec glaubt, diesem Umrechnungsrisiko ihrer liquiden Mittel weniger stark ausgesetzt zu sein, weil auch zukünftige Aufwendungen in Britischen Pfund anfallen.



Der im Konzernabschluss ausgewiesene Wechselkursgewinn oder -verlust resultiert aus Gewinnen oder Verlusten aus Transaktionen in einer am jeweiligen Standort nichtlokalen Währung, dem nominalen Wert der Fremdwährungsinstrumente am Bilanzstichtag im Vergleich zum Vorjahr sowie deren Marktwertanpassungen. Der nominale Wert von Fremdwährungsinstrumenten betrug am 31. Dezember 2007 0 Mio. US-Dollar (2006: 1,5 Mio. US-Dollar).

Als weiteres Mittel zur Steuerung seiner kurz- und mittelfristigen Liquidität bedient sich das Unternehmen langfristiger Bankkredite und Investitionsfinanzierungen, Letzteres vor allem zur Finanzierung von Ausrüstungen zum Erhalt und Ausbau der Forschungsplattform. Die Summe dieser Kredite einschließlich ihrer kurzfristigen Anteile betrug Ende 2007 11,7 Mio. € (2006: 11,9 Mio. €). Der Anteil der Kredite in Euro betrug am Jahresende 11,6 Mio. € und in Britischen Pfund 19.000 € (2006: 10,5 Mio. € bzw. 1,4 Mio. €). Darüber hinaus verwendete das Unternehmen keine Finanzierungsinstrumente wie z.B. bilanzexterne Finanzierungen.

Bilanzstruktur der Evotec AG

Gesamt ¹⁾

T€	2006	2007
Liquide Mittel	78.723	93.676
Vorräte	4.782	2.394
Sonstiges kurzfristiges Umlaufvermögen	10.885	15.771
Sachanlagen	34.669	18.561
Immaterielle Vermögenswerte und Firmenwerte	91.904	76.399
Sonstige langfristige Vermögenswerte	2.036	1.077
Zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte	20.124	-
Summe Aktiva	243.123	207.878
Rückstellungen	5.232	5.123
Vorauszahlung ET-Verkauf	22.167	-
Kurzfristige Verbindlichkeiten	21.041	19.214
Langfristige Verbindlichkeiten	12.875	11.391
Passive latente Steuern	6.453	1.597
Zum Verkauf bestimmte Verbindlichkeiten	7.035	-
Eigenkapital	168.326	170.553
Minderheitenanteile	-6	-
Summe Passiva	243.123	207.878

¹⁾ Inklusive nicht fortgeführtes Geschäft.

Vermögenslage (4)

Kapitalstruktur und Kapitalausstattung

Ausgabe neuer Aktien für den Erwerb von Neuro3d

Evotec hat im zweiten Quartal 2007 ihr Grundkapital durch die Ausgabe von 5,7 Mio. neuer Aktien zum Preis von 3,69 € pro Aktie für die Übernahme von Neuro3d durch Aktientausch erhöht. Mit Neuro3d erwarb Evotec einen Netto-Liquiditätsbestand von 18,9 Mio. € sowie weitere potenzielle Barmittelzuflüsse und einige frühe ZNS-Forschungsprojekte. Durch die Transaktion stieg das Grundkapital der Gesellschaft auf 73,9 Mio. € (2006: 68,1 Mio. €) und das Eigenkapital veränderte sich auf 170,6 Mio. € (2006: 168,3 Mio. €). Da Mitarbeiter im Jahresverlauf nur wenige Aktienoptionen ausübten, hatte dies nur einen geringfügigen Einfluss auf das gezeichnete Kapital. Evotecs Eigenkapitalquote stieg von 69,2% im Jahr 2006, als eine Vorauszahlung für den Verkauf des Geschäftsbereichs Tools & Technologies geleistet wurde, auf 82,0% und näherte sich damit wieder ihren historisch starken Werten. Mit 11,7 Mio. € ist die Verschuldung des Unternehmens weiterhin niedrig (siehe Kapitel „Liquidität und Sicherungsgeschäfte“).

Aktiva und Verbindlichkeiten

Werthaltigkeitsprüfung vorgenommen

Die Sachanlagen Evotecs setzen sich zusammen aus Gebäuden (keine Grundstücke) und aktivierten Mietereinbauten in Immobilien (vornehmlich Laboreinrichtungen) sowie wissenschaftlichen und technischen Geräten und anderer Laborausstattung. Darüber hinaus besitzt das Unternehmen sowohl für den operativen Bereich als auch für die Verwaltung Büroausstattung und Informationstechnologie. Evotec achtet stets darauf, ihre Infrastruktur und Vermögenswerte so effizient wie möglich zu nutzen (siehe „Prinzipien des Finanzmanagements“).

Zum 30. November 2007 verkaufte Evotec ihre chemische Entwicklungssparte, einschließlich Geräten, Ausrüstung und verschiedener Leasingvereinbarungen. Die Laborbereiche am Standort Oxford wurden bei dieser Gelegenheit von drei auf zwei Gebäude zusammengelegt. Hinzu kamen andere Betriebsanlagen (siehe Abschnitt „Cashflow“). Insgesamt verringerten sich dadurch die materiellen Vermögenswerte der Evotec-Gruppe auf 18,6 Mio. € (2006: 34,7 Mio. €).

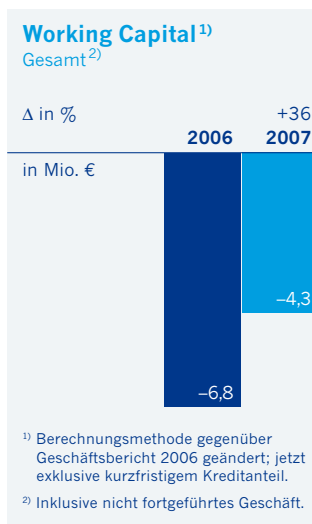
Das Unternehmen hat im vierten Quartal 2007 die regelmäßige, jährliche Überprüfung der materiellen und immateriellen Vermögenswerte auf Werthaltigkeit gemäß IFRS durchgeführt. Dies hat zu einer Wertminderung in Höhe von 5,8 Mio. € auf denjenigen Teil des Firmenwertes geführt, der sich auf den Wert der laborbasierten Geschäftsaktivitäten in Oxford bezieht. Dies ist eine Folge der strategischen Entscheidung von Evotecs Management, sich vermehrt auf eigene Wirkstoffforschungsprogramme sowie Forschungskollaborationen statt auf signifi-

fikantes Umsatzwachstum durch Dienstleistungsgeschäfte zu konzentrieren. Der bilanzielle Firmenwert stammt aus dem Erwerb von Oxford Asymmetry International (OAI) im Jahr 2000 und wurde zu jener Zeit der Services Division zugeordnet (zum Einfluss auf die Gewinn-und-Verlust-Rechnung siehe Abschnitt „Operatives Ergebnis“).

Eine Überprüfung von Sachanlagevermögen, dessen Wert zu einem früheren Zeitpunkt nach unten korrigiert werden musste, ergab einen Zuschreibungsbedarf in Höhe von 0,6 Mio. €. Dies ist vor allem auf eine bessere Auslastung eines der beiden am Standort Oxford verbliebenen Gebäude zurückzuführen.

Das Unternehmen hat außerdem eine Werthaltigkeitsprüfung der immateriellen Vermögenswerte nach IFRS vorgenommen, die 2005 von Evotec Neurosciences erworben wurden. Die dabei erworbenen Forschungsergebnisse werden kapitalisiert und gemäß IAS 38 als „Developed Technologies“ fortgeschrieben. Während die klinischen Programme EVT 201 und die EVT-100-Serie in den letzten Jahren Wertsteigerungen erfuhren, wurde eine Wertberichtigung in Höhe von 3,2 Mio. € für einige frühe präklinische Forschungsprogramme vorgenommen, die aufgrund strategischer Priorisierung beendet wurden. Darüber hinaus wurden weitere 0,1 Mio. € immaterielle Vermögenswerte aus der Akquisition von Neuro3d wertberichtigt.

Die reguläre Abschreibung erworbener immaterieller Vermögenswerte reduzierte sich 2007 auf 2,6 Mio. € (2006: 3,3 Mio. €), da die Abschreibungsfrist für die immateriellen Vermögenswerte der mit ENS erworbenen Kundenliste von Takeda im September 2007 auslief. Die gesamten immateriellen Vermögenswerte der Evotec-Gruppe, einschließlich immaterieller Firmenwerte, betragen Ende 2007 76,4 Mio. € (2006: 91,9 Mio. €).



Working-Capital-Berechnung
Gesamt¹⁾

T€	2006	2007
Forderungen aus Lieferungen u. Leistungen	6.643	5.137
Vorräte	4.782	2.394
Sonstiges kurzfristiges Umlaufvermögen	4.242	10.634
Summe Aktiva	15.667	18.165
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	11.484	15.093
Vorauszahlungen	3.388	900
Rückstellungen	5.232	5.123
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	2.386	1.385
Summe Passiva	22.490	22.501
Working Capital	-6.823	-4.336
Δ Working Capital		2.487

¹⁾ Inklusive nicht fortgeführtes Geschäft.

Die Veränderung des Working Capital der Gruppe betrug für das Jahr 2007 2,5 Mio. €. Abgesehen von den gegenläufigen Effekten aus der Akquisition von Neuro3d (-2,8 Mio. €) und aus dem Verkauf der chemischen Entwicklungssparte (3,6 Mio. €) trugen höhere Vorräte und geringere erhaltene Anzahlungen zu einem Anstieg des Working Capital bei, der wiederum durch einen Anstieg der Forderungen aufgrund gesteigener F+E-Aufwendungen am Jahresende gemindert wurde. Fällige Bankdarlehen wurden 2007 entweder zurückgezahlt oder umgeschuldet. Dies führte zu einer Abnahme der langfristigen Kredite bei gleichzeitiger Zunahme der kurzfristigen Kredite. Die meisten anderen Positionen der langfristigen Verbindlichkeiten (Verbindlichkeiten aus Leasing, Rechnungsabgrenzungen, Rückstellungen, passive latente Steuern) verringerten sich, so dass die Gesamtsumme an langfristigen Verbindlichkeiten auf 13,0 Mio. € (2006: 19,3 Mio. €) zurückging.

Schutzrechte und anderes nicht in der Bilanz ausgewiesenes Anlagevermögen

Kosten für klinische Entwicklung nicht aktiviert, sondern als Aufwand erfasst

Evotec investiert in erheblichem Umfang in Forschungs- und Entwicklungsprojekte, zum einen um die Plattform-Technologien zu erhalten und zu erweitern und zum anderen um Wirkstoffkandidaten für die eigene klinische Pipeline zu generieren, sei es durch interne Projekte oder Einlizenzierungen. Dabei erzeugt Evotec immaterielle Werte (IP), die in der Regel nicht als Vermögenswerte in die Bilanz eingehen.

Im Rahmen von Lizenzvereinbarungen mit Roche hat Evotec Exklusivrechte an mehreren Wirkstoffkandidaten erworben, darunter EVT 201, EVT 101 und EVT 302, die durch verschiedene Patentfamilien geschützt sind. Diese Schutzrechte decken sowohl die Wirkstoffe selbst als auch ihren Einsatz zur Behandlung von Erkrankungen ab und umfassen die wesentlichen Regionen der Welt. Die Anschaffungskosten für den Erwerb wurden aufwandswirksam erfasst.

Evotec unterhält ein aktives IP-Management, das bereits in einem sehr frühen Stadium einer Erfindung einsetzt. Wann immer es angebracht erscheint, bemüht sich Evotec um Schutzrechte für ihre Technologien, Produktkandidaten und proprietären Informationen.

Zum 31. Dezember 2007 umfasste Evotecs IP-Portfolio mehr als 100 Patent- und Gebrauchsmusterfamilien. Alle sind erteilt oder als Patentanmeldung eingereicht, sowohl national als auch international, so z.B. im Rahmen des Vertrags über die Internationale Zusammenarbeit auf dem Gebiet des Patentrechtens (Patent Cooperation Treaty) sowie beim United States Patent Office, dem Europäischen Patentamt oder dem Japanischen Patentamt. Evotec überprüft ihr Patentportfolio regelmäßig und entscheidet auf der Grundlage der Bedeutung des jeweiligen geistigen Eigentums für die Firmenstrategie und des Schutzzumfangs, ob Patentanmeldungen oder Patente aufrechterhalten oder zurückgezogen werden.

Neben der Einlizenzierung ausgewählter Wirkstoffkandidaten führt Evotec eigene Forschungsprojekte durch, um eine nachhaltige Pipeline von Wirkstoffkandidaten aufzubauen, die einen kontinuierlichen Strom an Auslizenzierungen von Wirkstoffkandidaten an Partner ermöglicht. Evotec überwacht daher die Aktivitäten und Ergebnisse der eigenen Forschung, um potenziell patentierbare Serien von Wirkstoffkandidaten zu identifizieren. Bisher sind mehrere solcher Patentanträge für potenzielle Wirkstoffkandidaten eingereicht worden.

Dank ihrer profunden Kenntnisse auf dem Gebiet von ZNS-Erkrankungen hat sich Evotec eine starke Kompetenz bei der Identifizierung und Validierung von Targets erarbeitet, die bei Alzheimer und anderen neurodegenerativen Erkrankungen eine Rolle spielen. In den letzten Jahren hat Evotec ein umfangreiches Patentportfolio aufgebaut, das den Gebrauch solcher Targets für diagnostische Zwecke und zur Entwicklung von Medikamenten umfasst.

Zudem hat Evotec eine Reihe von ebenfalls patentierten Assays entwickelt, d.h. Methoden zur Messung der biologischen oder chemischen Aktivität einer beliebigen Kombination von Targets und Wirkstoffkandidaten.

Patente und Patentanmeldungen für Detektions- sowie andere Plattform-Technologien stützen Evotecs IP-Position. Evotec besitzt ein Portfolio von Patentfamilien und Gebrauchsmustern für solche Technologien. Zahlreiche davon wurden an PerkinElmer Cellular Technologies Germany GmbH, Evotecs früheres Tochterunternehmen Evotec Technologies GmbH, auslizenziert. Des Weiteren hält Evotec nichtexklusive Lizenzen an Technologien von PerkinElmer Cellular Technologies Germany GmbH, Olympus Corporation und anderen Parteien.

Zu den immateriellen Werten des Unternehmens gehören darüber hinaus seine starke, über Jahre hinweg in der Branche etablierte Marke sowie sein ausgedehntes Kundennetzwerk, das im Berichtsjahr etwa 40 Kunden umfasste.

Personal

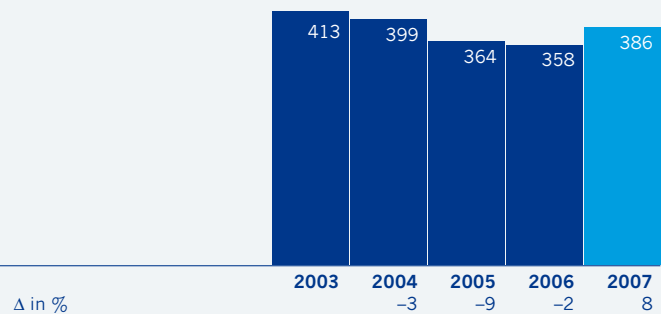
Fokus auf eigene Forschung intensiviert

Mit dem Verkauf der chemischen Entwicklungssparte wurden alle Beschäftigten dieses Bereichs während der zweiten Jahreshälfte 2007 Mitarbeiter von Aptuit. Damit verringerte sich 2007 die Zahl der Beschäftigten der Evotec-Gruppe von 527 auf 386. Auf bereinigter Basis, d. h. unter ausschließlicher Berücksichtigung des fortgeführten Geschäfts, stieg die Zahl der Mitarbeiter jedoch um fast 8% von 358 auf 386.

Dieser Anstieg spiegelt Evotecs Entwicklung in ein Unternehmen, das Wirkstoffe zur Behandlung von Erkrankungen des zentralen Nervensystems erforscht und entwickelt, wider. Um die Zahl der Mitarbeiter zu erhöhen, die die eigenen Pipeline-Programme ebenso wie die Forschungskollaborationen unterstützen, hat Evotec junge ebenso wie erfahrene ältere Mitarbeiter aus pharmazeutischen Unternehmen eingestellt. Parallel dazu hat das Unternehmen die Zahl seiner Mitarbeiter in der Verwaltung an das verkleinerte Dienstleistungsgeschäft angepasst, dabei aber Effizienz und Flexibilität der Organisation bewahrt.

Mitarbeiter am 31. Dezember

Fortgeführte Geschäftstätigkeit



Personalbestand am 31. Dezember 2007

Fortgeführte Geschäftstätigkeit

	Gesamt	Männlich	Weiblich	Biologen/ Biochemiker	Chemiker	Mediziner/ Pharmakologen	Physiker, Ingenieure (F+E)/ IT-Ingenieure	Sonstige
- Forschung Hamburg	109	43	66	26	6	3	10	64
- Forschung Oxford	191	126	65	15	109	0	0	67
- Klinische Entwicklung	9	4	5	3	1	3	0	2
- Vertrieb & Verwaltung	68	37	31	9	16	0	9	34
- Corporate	9	4	5	2	0	0	0	7
Gesamt	386	214	172	55	132	6	19	174

Chemische Entwicklungssparte

Nicht fortgeführtes Geschäft

Die chemische Entwicklungssparte der Evotec AG bestand aus dem chemischen Entwicklungsgeschäft von Evotec (UK) Ltd. und dem Arzneimittelformulierungsgeschäft von Evotec (Scotland) Ltd. Zum 30. November 2007 wurden Evotec (Scotland) Ltd. und die entsprechenden Vermögenswerte der Evotec (UK) Ltd. an Aptuit Inc. verkauft. Seit der Ankündigung des Verkaufs im September 2007 wird dieser Geschäftszweig als nicht fortgeführtes Geschäft ausgewiesen. Die chemische Entwicklungssparte war Teil der Services Division der Evotec-Gruppe.

Die chemische Entwicklungssparte entwickelt und produziert Arzneimittelwirkstoffe und parenterale Arzneimittelformulierungen für die Pharma- und Biotechnologie-Industrie. Der Schwerpunkt der Sparte liegt auf der Entwicklung von Herstellungsprozessen für neue Arzneimittelwirkstoffe (New Chemical Entities – NCEs) für die früheren Phasen der klinischen Entwicklung und darüber hinaus. Die Sparte arbeitet mit den führenden Pharmafirmen ebenso wie mit kleineren und virtuellen Biotechnologiefirmen auf der ganzen Welt.

Finanzdaten

Die im Folgenden berichteten Finanzdaten der nicht fortgeführten chemischen Entwicklungssparte zeigen ihre Ergebnisse nach Konsolidierung. Es werden nur die Umsätze mit Drittunternehmen berichtet; sämtliche Kosten werden ohne konzerninterne Margen ausgewiesen, und Aktiva und Passiva werden nur in dem Umfang berücksichtigt, wie sie sich auf das Geschäft mit Drittunternehmen beziehen.

Ergebnisse

Die Umsätze für den Zeitraum bis zum Stichtag 30. November 2007 betrugen 21,5 Mio. € und lagen damit um 20% unter denen des Gesamtjahres 2006 (2006: 26,8 Mio. €). Abgesehen vom kürzeren Berichtszeitraum ist dieser Rückgang vor allem auf die strategische Entscheidung zurückzuführen, die Pilotanlage für die interne Entwicklung und Herstellung von Evotecs eigenen Wirkstoffkandidaten zu nutzen, und auf ein geringeres als erwartetes Wachstum des Arzneimittelformulierungsgeschäfts in Glasgow. Die Einrichtung neuer Reinnräume in Glasgow verzögerte sich, so dass mit der Herstellung steriler Arzneimittel niedrigere Umsätze erzielt wurden als erwartet.

Das operative Laborgeschäft mit der Produktion im Labormaßstab für Kunden sowie der Prozessentwicklung wuchs während des Jahres 2007.

Die Bruttomarge für die elf Monate des Jahres 2007 betrug 25,5% gegenüber 34,3% für das gesamte Jahr 2006. 2006 profitierte die Pilotanlage von einer geplanten strategischen Unterauslastung. Die bereinigte Marge betrug 2006 29,4% – eine Folge der Reduzierung von Geschäften mit Drittunternehmen in der Pilotanlage zugunsten der Herstellung eigener Produkte. Zusätzlich trugen geringere als erwartete Umsätze im Arzneimittelformulierungsgeschäft, bei gleichzeitig steigenden Fixkosten nach der Kapazitätserweiterung im Jahr 2007, sowie Währungseffekte zu dem Margenrückgang bei. In beiden Jahren fielen in dieser Geschäftssparte keine Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen an. Die Vertriebs- und Verwaltungskosten gingen um 17% auf 3,1 Mio. € zurück (2006: 3,8 Mio. €). Die strategische Unterauslastung wurde 2006 (1,3 Mio. €) als sonstige betriebliche Aufwendung verbucht. 2006 fiel für das Labor-basierte chemische Entwicklungsgeschäft eine negative Wertberichtigung in Höhe von 6,6 Mio. € auf den bilanzierten Firmenwert an.

Aufgrund des geringeren Rohertrags verringerte sich das operative Ergebnis vor Abschreibung und Wertberichtigung auf 2,3 Mio. € (2006: 4,1 Mio. €).

Wichtige Kennzahlen			
Chemische Entwicklungssparte			
		2006	2007
Umsatz	T€	26.779	21.498
Rohertrag	T€	9.183	5.472
Bruttomarge	%	34,3	25,5
– F+E-Aufwand	T€	–	–
– Vertriebs- und Verwaltungskosten	T€	3.776	3.135
– Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	T€	–	–
– Wertberichtigung auf Firmenwerte	T€	6.560	–
– Restrukturierungskosten	T€	–	–
Sonstige betriebliche Aufwendungen	T€	1.321	–
Operatives Ergebnis	T€	–2.474	2.337
Operatives Ergebnis vor Abschreibung und Wertberichtigung	T€	4.086	2.337
– Summe Aktiva	T€	21.695	–
– Summe Passiva	T€	3.306	–
– Investitionen	T€	1.866	1.190

Bilanz

Die Vermögenswerte des nicht fortgeführten Geschäfts nach Konsolidierung, die zum 30. November 2007 verkauft wurden, betragen 20,6 Mio. €, einschließlich 0,4 Mio. € Bargeldbestand. Die damit zusammenhängenden konsolidierten Verbindlichkeiten beliefen sich auf 2,4 Mio. €.

Mitarbeiterzahl

Zum 30. November 2007 hatte die chemische Entwicklungssparte insgesamt 203 Mitarbeiter. Mit dem Übergang der operativen Mitarbeiter aus diesem Bereich wurden zusätzlich 13 Mitarbeiter aus dem Bereich Vertrieb und Verwaltung am Standort Oxford transferiert.

Prognose

Seit dem 1. Dezember 2007 liegt die Verantwortung für die weitere Geschäftsentwicklung bei Aptuit. Aptuit als neuer Mutterkonzern wird das chemische Entwicklungsgeschäft durch vermehrte Absatzaktivitäten und seine globale Strategie in der Medikamentenentwicklung stärken.

Risikomanagement und Risikobericht (6)

Risiko- und Chancenmanagement-System

Umfassendes und zuverlässiges Risikomanagement-System etabliert

Bei Evotec gehört das Risikomanagement zu den zentralen und alltäglichen Managementaufgaben, um Geschäftschancen bestmöglich zu nutzen und gleichzeitig die damit verbundenen Risiken zu minimieren. Aufbauend auf den Risikomanagement-Regeln des Unternehmens stellt das Risikomanagement-System einen integralen Bestandteil der Managementabläufe bei Evotec dar. Das System erfüllt die Anforderungen des Gesetzes zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG).

Entsprechend den **Risikomanagement-Regeln** von Evotec tätigt das Unternehmen wesentliche Geschäfte nur, wenn sie mit seiner Strategie in Einklang stehen, nur mit den branchenüblichen Risiken behaftet sind und wenn ihnen angemessene Chancen gegenüberstehen. Mindestens einmal jährlich quantifiziert der Vorstand seine Bereitschaft, finanzielle Risiken einzugehen, vor allem unter Berücksichtigung der zur jeweiligen Zeit vorherrschenden Geschäfts- und Finanzlage. Er bestimmt insbesondere die angestrebte Mindestliquidität und die Meilensteine, die für die kurz- und mittelfristige Finanzlage als entscheidend eingestuft werden. Bei seinen monatlichen Finanzanalysen konzentriert sich das Management insbesondere auf Liquidität und Liquiditätsprognosen sowie auf wesentliche Performance-Kennzahlen wie Umsatz, Auftragslage und Bruttomarge. Wechselkursrisiken werden durch interne oder externe Absicherungsgeschäfte minimiert. Gemäß interner Unternehmensrichtlinien tätigt Evotec keinerlei spekulative Wechselkursgeschäfte, sondern beschränkt sich darauf, das durch Geschäftsaktivitäten entstehende Währungsrisiko zu reduzieren, z. B. um sich gegen die aus Kundenaufträgen resultierenden Wechselkursrisiken abzusichern. Finanzanlagen dürfen nur mit niedrigem Risiko behaftet sein, d. h., es kommen nur Produkte oder Finanzinstitutionen mit einem Standard & Poor's Rating von A oder besser in Frage.

Um andere Risiken, die mit der Geschäftstätigkeit des Unternehmens verbunden sind, zu minimieren, einschließlich solcher Risiken, die sich nicht kurzfristig auf seine Finanzlage auswirken, überprüft Evotec regelmäßig den Status ihrer internen oder im Auftrag durchgeführten Forschungsprojekte sowie ihr gesamtes F+E-Portfolio. Auf Einhaltung der Genehmigungs-

verfahren für F+E-Projekte und Investitionen wird strengstens geachtet; rechtliche Vertragskontrollen werden nach standardisierten Ablaufvorgaben durchgeführt, und in Geschäftsabläufen werden Zeichnungsberechtigungen gefordert. Große Aufmerksamkeit gilt darüber hinaus der IT-Sicherheit, und auch der Versicherungsschutz wird regelmäßig überprüft. Die Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen, z. B. in den Bereichen Umweltschutz sowie Gesundheit und Arbeitssicherheit, hat an allen Standorten des Unternehmens hohe Priorität, und entsprechende Trainingsprogramme sind etabliert. Evotec folgt dem deutschen Corporate Governance Kodex, mit der einzigen Ausnahme, dass Aktienoptionen der Mitarbeiter anders als in Sektion 4.2.3 des Kodex empfohlen unabhängig von verschiedenen Vergleichsparametern ausgeübt werden können. Evotecs **Risikomanagement-System** wird kontinuierlich überprüft und weiterentwickelt, um auf Veränderungen des Umfelds, der Risikoprofile und der Geschäftschancen reagieren zu können. Im Januar 2007 begannen die Vorbereitungen für ein Update des Systems, das im April 2007 etabliert wurde. In dieser Form umfasst es die folgenden Elemente:

Durch interne *Ad-hoc-Benachrichtigungen* werden jegliche Risiken, die die finanzielle Leistungsfähigkeit des Unternehmens substanziell gefährden könnten, durch den betreffenden Manager erfasst und unverzüglich berichtet. Dieser Manager erstellt eine Zusammenfassung und Beurteilung des jeweiligen Risikos, schlägt Gegenmaßnahmen vor und berichtet den Vorgang unverzüglich seinem direkten Vorgesetzten sowie dem Risikomanager der Unternehmensgruppe. In regelmäßigen Abständen zirkulieren die Vorgesetzten *periodische Risikoberichte*, die (i) den aktuellen Status der zuvor ad hoc berichteten Risiken wiedergeben, (ii) über sonstige substanzielle Risiken berichten, auch wenn die festgelegten Schwellen für eine *Ad-hoc-Benachrichtigung* nicht erreicht wurden, und (iii) über den Erfolg von Maßnahmen gegen zuvor gemeldete Risiken berichten. Der Risikomanager der Gruppe wertet diese Risikoberichte aus und fasst sie in einem vierteljährlichen Bericht für den Vorstand zusammen. Außerdem werden sämtliche regulären internen Berichte und Protokolle, die für bestimmte, wesentliche Risiken von Bedeutung sein könnten, in das Risikomanagement-System (*Risikopräventionssystem*) einbezogen. Dieses Prozedere steigert allgemein das Risikobewusstsein und unterstreicht zugleich das Prinzip der Risikoprävention in der gesamten Evotec-Gruppe.

Änderung der Kontrollverhältnisse („Change-of-Control“) – Angaben nach § 315 Absatz 4 HGB

Das übergeordnete Ziel des Evotec-Managements ist es, Wert für die Aktionäre zu generieren. Deshalb wird jede vorgeschlagene Änderung der Kontrollverhältnisse und jedes Übernahmeangebot, das zum Wohl der Evotec-Aktionäre stille Reserven und Werte des Unternehmens aufdecken könnte, hinsichtlich der erwarteten Synergien und zukünftigen Wertpotenziale sorgfältig analysiert. Eine Änderung der Kontrollverhältnisse ist dann eingetreten, wenn als Ergebnis einer Übernahme, eines Tauschs oder eines anderen Transfers ein einzelner Aktionär oder eine Gruppe von gemeinsam handelnden Aktionären mehr als 30 % der ausstehenden Stimmrechte erwirbt oder falls als Ergebnis einer Übernahme oder eines Reverse Mergers die Aktionäre von Evotec über weniger als 30 % der Stimmrechte an dem zusammengeschlossenen Unternehmen besitzen.

Es sind bei Evotec keine spezifischen Abwehrmechanismen und -maßnahmen gegen Übernahmen etabliert. Bei allen Aktien handelt es sich um Inhaberaktien mit identischem Wahlrecht, und die bestehenden Aktienoptionsprogramme gestatten im Falle eines Übernahmeangebots keine sofortige Ausübung oder zusätzliche Ausgabe von Optionen. Es bestehen auch keine verbindlichen Lock-up-Vereinbarungen mit Aktionären, und dem Unternehmen sind keine Aktienleihen oder Vorkaufsrechte für Evotec-Aktien bekannt. Das Unternehmen hat darüber hinaus keinerlei Kontrolle über die Stimmrechte von Aktien seiner Mitarbeiter. Kein Aktionär hat das Recht, ein Mitglied des Aufsichtsrats zu stellen, und niemand ist in seinem Wahl- und Stimmrecht auf der Hauptversammlung eingeschränkt oder an bestimmte Wahlvorschläge gebunden. Nur zwei Aktionäre, TVM V Life Science Ventures GmbH & Co. KG und ROI Verwaltungsgesellschaft mbH, halten zum 31. Dezember 2007 zusammen mit ihren Tochterunternehmen jeweils mehr als 5 % bzw. 10 % der Evotec-Aktien.

Der Vorstand wird vom Aufsichtsrat für maximal drei Jahre gewählt und hat lediglich die üblichen Rechte im Fall einer Änderung der Kontrollverhältnisse. Die individuellen Verträge der Vorstandsmitglieder enthalten eine „Change-of-Control“-Klausel, die es ihnen erlaubt, im Fall einer Änderung der Kontrollverhältnisse ihre bestehenden Verträge zu kündigen. Die für diesen Fall vorgesehene Abfindung beträgt ein Jahresgrundgehalt plus eine Bonuszahlung, die sich nach der

Dotierung des Vorjahres bemisst. Über die Vergütung des Vorstands wird detailliert im Anhang zum Jahresabschluss unter Punkt (29f) berichtet.

Zum 31. Dezember 2007 war das Unternehmen nicht zum Kauf eigener Aktien in größerem Umfang berechtigt. Es ist auf der letzten Hauptversammlung lediglich ermächtigt worden, eigene Aktien in dem Umfang zu erwerben, wie es zur Vergütung des Aufsichtsrats notwendig ist. Die Ausgabe neuer Aktien ist auf bis zu 50 % des gegenwärtigen Grundkapitals begrenzt (Genehmigtes Kapital). Alle auf dieser Basis ausgegebenen Aktien fallen unter die satzungsgemäßen Bezugsrechte der Evotec-Aktionäre, und das Vorkaufsrecht für bestehende Aktionäre kann nur unter bestimmten, eindeutig definierten Bedingungen ausgeschlossen werden. Des Weiteren haben die Aktionäre einer bedingten Kapitalerhöhung von bis zu € 7.199.380,00 zugestimmt. Diese Kapitalerhöhung tritt nur in dem Umfang ein, in dem die Inhaber von Aktienoptionen, die von Evotec auf der Grundlage eines Aktionärsbeschlusses ausgegeben wurden, ihre Bezugsrechte ausüben, um die neu ausgegebenen Aktien zu zeichnen. Weitere Einzelheiten zur Kapitalstruktur finden sich in der Satzung des Unternehmens. Eine Satzungsänderung ist nur durch Aktionärsbeschluss möglich. Dieser Beschluss muss mit einer Zustimmung von mindestens drei Vierteln des bei der Hauptversammlung vertretenen Stammkapitals gefasst werden.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die gegenwärtigen Aktionäre den besten Weg zur Realisierung des Werts ihrer Aktien frei wählen können, sei es durch die Zustimmung zu einer vorgeschlagenen Übernahme oder durch deren Ablehnung in der Überzeugung, dass das Unternehmen intern mehr Wert schaffen kann.

Systematischer Management-Ansatz zur Wahrnehmung von Geschäftschancen

Evotecs Geschäftserfolg ist abhängig erstens vom Zugang zu neuen Innovationsquellen, die sich dem Unternehmen beispielsweise über Partnerschaften mit akademischen Forschungsinstituten oder Lizenzvereinbarungen mit Partnern aus der Industrie erschließen, sowie zweitens von Partnerschaftsverträgen mit Pharma- und Biotechnologie-Unternehmen. Daher verfolgt das Unternehmen einen ebenso systematischen Management-Ansatz bei der Identifizierung und dem Wahrnehmen von Chancen wie bei der Beschränkung der damit verbundenen Risiken. Das Unternehmen sucht

systematisch nach interessanten Technologien und Projekten, die Gelegenheiten zu Einlizenzierungen, Akquisitionen oder Partnerschaften bieten könnten. Die Business-Development-Teams des Unternehmens verfolgen darüber hinaus sehr genau die Bedürfnisse von Pharma- und Biotechnologie-Unternehmen hinsichtlich Forschungs- und Entwicklungsleistungen, um das Angebot Evotecs stets kundenorientiert auszurichten.

Auf Basis solider Marktanalysen werden die F+E- und Umsatz-Budgets sowie die mittelfristige Planung der Gesellschaft aufgestellt. Dabei bieten diese Planungen den Verantwortlichen größtmöglichen unternehmerischen Spielraum, wie sie die individuellen Projekthalte und Projektportfolios mit den besten Chance-Risiko-Profilen ausgestalten und bei Bedarf anpassen. Der Zeitpunkt der Einbringung bestimmter Wirkstoffkandidaten in Partnerschaften wird erst nach Abwägung der kurzfristigen Ziele und Erfordernisse gegenüber den längerfristigen finanziellen Chancen entschieden. Die beschriebenen Prozesse und Prinzipien sowie die große Motivation und Zielorientierung der Evotec-Mitarbeiter erlauben zusammen ein aktives Management der zahlreichen Chancen, die sich Evotec bieten. Dabei bemühen sich das Management des Unternehmens sowie die Management-Gremien, die für Forschung, klinische Entwicklung und Forschungskollaborationen zuständig sind, stets um einvernehmliche Entscheidungen, die die Chancen auf Erfolg erhöhen und zur langfristigen Erreichung der Unternehmensziele beitragen. Solche Entscheidungsprozesse werden durch Anreizprogramme unterstützt, die mit den Zielen des Unternehmens und des Vorstands in Einklang stehen.

Spezielle Geschäftsrisiken

Evotecs operative Geschäftsbereiche unterscheiden sich aufgrund ihrer unterschiedlichen Ansätze zur Wertschöpfung in der pharmazeutischen Forschung und Entwicklung auch in Bezug auf ihre speziellen Risikoprofile:

Evotecs **Pharmaceuticals Division** führt eigene Forschungs- und Entwicklungsprogramme durch, die bei Erfolg hohe Gewinne versprechen, aber gleichzeitig auch hohe wissenschaftliche und finanzielle Risiken bergen und die sich zudem auf wenige Projekte konzentrieren. Höhere Erträge werden erst mit Voraus- oder Meilensteinzahlungen erzielt oder sogar erst mit Umsatzbeteiligungen aus dem späteren Verkauf der Arzneimittel. Dies wird der Fall sein, wenn ein Wirkstoffkandidat an ein Pharma- oder Biotechnologie-Unternehmen auslizenziert

wird oder wenn Evotec unter Einbehaltung von Vermarktungsrechten eine Partnerschaft eingeht. Die Risiken des Geschäftsbereichs entsprechen denen, die für die Biotechnologie-Branche und die Wirkstoffentwicklung im Allgemeinen typisch sind:

- > Die Erforschung und Entwicklung von Medikamenten ist mit einem hohen Risiko für Fehlschläge behaftet, das auch durch Einsatz von umfangreichen Ressourcen nur teilweise vermindert werden kann. Evotec handelt mit großer Vorsicht und Verantwortung, um sicherzustellen, dass ihre klinischen Produktkandidaten für den Gebrauch an Menschen sicher und wirksam sind und von den zuständigen Behörden zugelassen werden können. Dennoch besteht ein inhärentes Risiko, dass solche Entwicklungsprozesse wegen nicht voraussagbarer Ergebnisse abgebrochen werden müssen oder sich erheblich verzögern. Selbst wenn Evotec viel versprechende Substanzen für interessante Targets identifiziert oder viel versprechende Projekte oder Wirkstoffkandidaten einlizenziert oder auf andere Weise erwirbt, kann sich jedes daraus hervorgehende interne Forschungs- und Entwicklungsprojekt verzögern oder sogar fehlschlagen und es kann – sollte es überhaupt gelingen – mehrere Jahre dauern, bis das Unternehmen einen Wirkstoffkandidaten auslizenzieren oder verkaufen kann. Um die Abhängigkeit vom Erfolg individueller Projekte zu reduzieren, baut Evotec im Rahmen ihrer Möglichkeiten ein breiteres und ausgewogeneres Portfolio von Projekten auf.
- > Im Verlauf der einzelnen Projekte können sich das Marktumfeld und die Wettbewerbssituation für Auslizenzierungen im Allgemeinen oder für einzelne Wirkstoffkandidaten jederzeit ändern. Dies gilt auch für das regulatorische Umfeld und für die Kostenerstattung der Gesundheitssysteme, im Allgemeinen oder speziell für bestimmte Krankheiten. Daher kann sowohl der Zeitpunkt als auch der wirtschaftliche Wert oder unmittelbare Ertrag durch Auslizenzierung einzelner Projekte erheblich von der ursprünglichen Planung abweichen – in positiver wie in negativer Richtung. Während der Ausgang von Zulassungsverfahren vor allem in den USA in der jüngsten Vergangenheit weniger voraussagbar geworden ist, hat sich der Marktwert für Projekte und Wirkstoffkandidaten in einem auslizenzierbaren Stadium jedoch allgemein signifikant erhöht.
- > Evotecs Strategie, Wirkstoffkandidaten an die pharmazeutische Industrie zu liefern, macht das Unternehmen in hohem Maße von einzelnen, größeren Auslizenzierungs- bzw. Partnerschaftsvereinbarungen abhängig und damit auch von einzelnen, meist größeren Kunden. Der Umfang

der Gesamtzahlungen aus zukünftigen Auslizenzierungsvereinbarungen und die Aufteilung dieser Zahlungen ist unbekannt und hängt von zahlreichen Faktoren, wie z.B. vom Innovationsgrad und dem Umfang des Patentschutzes sowie von externen, vom Unternehmen nicht beeinflussbaren Faktoren ab.

- > Das Unternehmen ist von externen Contract Research Organizations (CROs) ebenso abhängig wie von der Professionalität und dem Engagement seines eigenen Personals, insbesondere seiner Wissenschaftler und Projektmanager. Allerdings ist die Abhängigkeit von einzelnen Personen begrenzt, da Evotec starke Forschungs- und Entwicklungsteams und -abläufe etabliert hat, um das Wissen zu teilen.
- > Evotecs Patent- oder Lizenzrechte könnten angefochten, eingeschränkt oder von Beiträgen Dritter 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 signifikanten 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 Ausgaben für interne Forschungs- und Entwicklungsprogramme bzw. für den Erwerb dazu benötigter Technologien oder Patentrechte werden voraussichtlich die Ertragskraft und die Liquiditätsreserven kurz- bis mittelfristig verringern. Evotec beabsichtigt, einen Teil dieser finanziellen Verpflichtungen durch das frühzeitige Eingehen von Partnerschaften und den Erhalt erheblicher Vorauszahlungen zu mindern, soweit dies möglich und hohen längerfristigen Projektrenditen dienlich ist. Das Management von Evotec definiert in diesem Zusammenhang Mindestniveaus an Liquidität, die nicht unterschritten werden sollten. Sollte das Unternehmen keine Partner oder Lizenznehmer für seine Wirkstoffkandidaten finden oder sollten sich neue Chancen bieten, die einer zusätzlichen Finanzierung bedürfen, hält sich Evotec die Option offen, die Liquiditätsreserven durch Kapitalerhöhungen zu entlasten. Dies können Bar- oder Sachkapitalerhöhungen sein, Letztere z.B. auch als Element einer Einlizenzierungsvereinbarung. Das Unternehmen beabsichtigt, nur dann Projekte oder Projektphasen zu beginnen, wenn eine angemessene Finanzierung bereitgestellt oder gesichert ist.

Im Rahmen des vorliegenden Risikomanagement-Plans erachtet das Unternehmen die gegenwärtigen Liquiditätsreserven als ausreichend, um allen erkannten Risiken zu begegnen.

Evotecs **Services Division** ist in der Branche sehr gut etabliert und konnte über die letzten Jahren hinweg kontinuierliche Umsatzströme erwirtschaften. Durch ihr Streben nach größtmöglicher Forschungseffizienz und durch die sehr hohe Qualität ihrer Serviceleistungen hat Evotec in diesem Bereich positive Cashbeiträge erzielt und eine gemeinsame und höherwertigere Forschungsplattform mit ihren Kunden aufgebaut. Dieses breite Kundennetzwerk kommt auch der Pharmaceuticals Division zugute, indem sie z.B. Zugang zu Wirkstoffkandidaten erhält, die in Partnerschaften entwickelt wurden. Trotz allem birgt dieser Geschäftsbereich spezielle Risiken, die entsprechend behandelt werden müssen:

- > Das Marktumfeld wird durch Preisdruck bestimmt, ausgelöst durch Liquiditätsengpässe bei einigen Biotechnologiekunden und wachsenden Wettbewerbsdruck aus Niedriglohnländern in einzelnen Bereichen der Wirkstoffforschung. Kostenmanagement, kontinuierliche Weiterentwicklung der Fähigkeiten und Technologien, gezielte Marktpositionierung sowie Umsätze aus hochwertigen, ergebnisorientierten Kooperationen sind deshalb unerlässlich. Ferner schöpft Evotec Möglichkeiten aus, um selbst einige der Kostenvorteile, die Länder wie Indien bieten, zu nutzen, wie z.B. mit ihrem Joint Venture mit RSIL, das die Kostenstruktur ihres Geschäfts mit Substanzbibliotheken verbessert.
- > Evotec beabsichtigt, einen zunehmenden Teil ihrer Kapazitäten für ergebnisorientierte Kooperationen einzusetzen, um längerfristig höhere Durchschnittsmargen zu erzielen. Dabei entstehen auf kürzere Sicht wissenschaftliche und technische Umsetzungsrisiken, die Evotecs Erträge und speziell die Margen der Services Division beeinträchtigen können, sei es durch mögliche Fehlschläge oder durch Verzögerungen von Meilensteinzahlungen. Diese Strategie ist bisher nur mit wenigen Kunden validiert, und die gewonnenen Erfahrungen lassen sich eventuell nicht auf andere Kunden und Verträge übertragen.
- > Selbst wenn das Servicegeschäft insgesamt weiter kontinuierliche Umsatzströme erwirtschaftet, kann eine schwankende Kapazitätsauslastung und Ressourcenzuteilung verschiedener Servicebereiche zu einem deutlichen Ertragsverlust führen, sollte die Auslastung nicht den jeweiligen Erfordernissen flexibel angepasst werden. Auch die Abhängigkeit von einzelnen größeren Kundenverträgen muss im Auge behalten werden. Bisher verteilen sich Evotecs Umsätze auf eine große Zahl von Kunden. Im Jahr 2007 betrug der höchste Umsatzbeitrag eines Einzelkunden 25% im fortgeführten Geschäft.
- > Manche Serviceverträge bergen hohe wissenschaftliche oder technische Umsetzungs- oder Lieferrisiken, die selbst durch qualitätsbewusste Projektarbeit nur teilweise gemindert werden können.

> Der große Anteil von US-Dollar-Umsätzen stellt ein Währungsrisiko dar, insbesondere relativ zum Britischen Pfund, woraus sich ein Risiko für Evotecs Ertragskraft ergibt. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko, indem es Ausgaben der Pharmaceuticals Division in US-Dollar tätigt oder Währungssicherungsgeschäfte für laufende Serviceverträge eingeht oder möglicherweise in Zukunft durch ihren neuen Forschungsstandort in San Francisco.

Insgesamt hängt der Erfolg des Unternehmens in beiden Geschäftsbereichen auch von seiner Fähigkeit ab, hoch qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen und an das Unternehmen zu binden sowie technologische Entwicklungen zu erkennen und darauf ebenso zu reagieren wie auf veränderte Marktbedingungen und Kundenerwartungen. Falls es Evotec nicht gelingen sollte, wichtige Mitarbeiter an sich zu binden oder sich den Marktbedürfnissen anzupassen, könnte auch das Potenzial des Unternehmens leiden, langfristig den Unternehmenswert zu steigern. Diesem Risiko begegnet Evotec mit einer starken Unternehmenskultur und der Präsenz an zwei Biotechnologie-Standorten. Finanzierungsrisiken lassen sich durch aktive Portfolioentscheidungen im Bereich Forschung und Entwicklung, z. B. durch Beendigung von bestimmten Projekten, und durch Aufnahme von externem Kapital beherrschen.

Eigenständige Geschäftsrisiken der Evotec Technologies (ET) und der chemischen Entwicklungssparte sind durch Veräußerung von ET an PerkinElmer bzw. von der chemischen Entwicklungssparte an Aptuit abgegeben worden. Geblieben sind diesbezüglich lediglich Risiken aus vertraglichen Garantien, die den übernehmenden Unternehmen gegenüber abgegeben wurden, sowie das Risiko, dass PerkinElmer bzw. Aptuit bestehende Untermietverträge und administrative Serviceverträge mit der Evotec AG kündigen könnten. Evotec ist der Ansicht, dass diese Risiken begrenzt sind und dass bestehende Vorsichtsmaßnahmen ausreichen.

In ähnlicher Weise sind Risiken aus der Übernahme von Neuro3d begrenzt auf vertragliche Garantien gegenüber den alten Anteilseignern. Evotec rechnet nicht mit wesentlichen Haftungsansprüchen in der Zukunft.

Im Zusammenhang mit der vorgeschlagenen Übernahme von Renovis, Inc. besteht das Risiko, dass die Anteilseigner von Renovis gegen den geplanten Zusammenschluss votieren. Das Management von Evotec ist davon überzeugt, dass der vorgeschlagene Zusammenschluss für die Anteilseigner beider Unternehmen einen Wertzuwachs schafft, und zwar unabhängig von der kurzfristigen Entwicklung der Evotec-Aktie. Seit September 2007, dem Datum der Ankündigung der Übernahme, hat sich das Kapitalmarktumfeld ganz allgemein und ins-

besondere in Bezug auf Biotechnologiefirmen mit Fokus auf das zentrale Nervensystem deutlich verschlechtert. Das zusammengeschlossene Unternehmen würde über ein einzigartiges Portfolio an Wirkstoffkandidaten und die nötige Finanzkraft verfügen, um den Wert der Pipeline weiter zu steigern. Der Aufsichtsrat von Renovis teilt diese Einschätzung und empfiehlt, dem Zusammenschluss zuzustimmen.

Zusammenfassung der Risikoeinschätzung des Managements

Das Management des Unternehmens ist der Ansicht, dass die Geschäftschancen die absehbaren Risiken überwiegen und dass Evotec in der Lage ist, durch den Aufbau einer eigenen Pipeline von Wirkstoffkandidaten und durch den Erhalt eines sehr wettbewerbsfähigen Kooperationsgeschäfts langfristig Wertzuwachs zu erzielen. Dank seiner effizienten Infrastruktur sowie der hohen und weit gefächerten Kompetenz seiner Mitarbeiter und unterstützt durch geeignete Risiko- und Chancenmanagement-Systeme sieht sich das Unternehmen gut gerüstet, seine Strategie erfolgreich umzusetzen.

Diese Selbsteinschätzung wird durch die Auffassung zahlreicher Kapitalmarktexperten untermauert. Obwohl Evotec in der Pharmaceuticals Division und dadurch auch auf Konzernebene nicht profitabel ist, bekommt das Unternehmen reguläre Darlehen von seinen Kreditinstituten, was das Vertrauen in Evotecs Geschäft unter Beweis stellt. Ferner beteiligten sich seit Start der Pharmaceuticals Division Anfang 2005 Investoren wiederholt an Kapitalerhöhungen, zuletzt im April 2006. Das Management ist der Ansicht, dass diese allgemein positive Stimmung für das Unternehmen an den Kapitalmärkten weiter anhalten wird, wenn Evotec weiterhin ihre Meilensteine erreicht. Dazu gehört insbesondere das erfolgreiche Vorschreiten der Mehrzahl der Wirkstoffkandidaten in der klinischen Entwicklung.

Nachtragsbericht und Prognosebericht

Nachtragsbericht (5)

Am 7. Januar 2008 hat Evotec über den erfolgreichen Abschluss einer Phase-I-Studie mit EVT 302 berichtet, die die Unbedenklichkeit und Verträglichkeit des Wirkstoffs untersucht hat. EVT 302, ein reversibler, hoch selektiver Inhibitor von MAO-B, der für die Raucherentwöhnung entwickelt wird, hat sich dabei auch in den höchsten Dosierungsstufen als gut verträglich erwiesen. EVT 302 stärkt damit Evotecs Pipeline und fügt dem Portfolio ein weiteres Wert steigerndes Element hinzu. Die erste Phase-II-Studie wird voraussichtlich im ersten Quartal 2008 beginnen.

Am 14. Februar 2008 verkündete Evotec eine Verlängerung der integrierten Forschungs Kooperation mit CHDI für weitere drei Jahre. Evotec unterstützt CHDI in seinen Programmen zur Wirkstoffsuche für die Huntington-Krankheit und erhält bis zu 37 Mio. US-Dollar an Forschungsgeldern. Die Zusammenarbeit erstreckt sich auf das gesamte Angebot von Evotec in der Wirkstoffforschung und umfasst neben der Expertise in medizinischer Chemie und Biologie auch die Identifizierung geeigneter Wirkstoffe.

Prognosebericht (7)

Zukunftsbezogene Aussagen

Dieser Lagebericht enthält bestimmte vorausschauende Angaben, die Risiken und Unsicherheiten beinhalten. Derartige vorausschauende Aussagen beinhalten u. a., aber nicht ausschließlich, Aussagen über den erwarteten Nutzen von Evotecs Produkten und Forschungsleistungen, den Umfang und die Zeitspanne, während der Evotec Zahlungen im Rahmen von Kooperationen erhält, den erwarteten Zeitplan und die Ergebnisse Evotecs klinischer und präklinischer Programme sowie andere Aussagen, die keine historischen Fakten darstellen. Evotec warnt die Leser, dass jede Information, die sich auf die Zukunft bezieht, keine Garantie zukünftig eintretender Erfüllung darstellt und dass tatsächliche Ergebnisse aufgrund von Risiken und Unsicherheiten erheblich von denen abweichen können, die in dieser vorausschauenden Information enthalten sind. Dies betrifft Risiken und Unsicherheiten in Bezug auf: Evotecs Fähigkeit, die Transaktion mit Renovis abzuschließen, weil Bedingungen für den Abschluss der Transaktion nicht erfüllt werden können; Erfolglosigkeit bei der Integration von Renovis nach Abschluss der Transaktion; unerwartete Kosten oder Verbindlichkeiten, die im Rahmen der Transaktion entstehen;

das Risiko, dass erwartete Synergien aus der Transaktion nicht in vollem Umfang oder später als erwartet eintreten; Störungen durch die Transaktion, die Beziehungen zu Kunden, Mitarbeitern und Lieferanten beeinträchtigen; Wettbewerb und dessen Einflüsse auf Preise, Ausgaben, Beziehungen zu Dritten und Umsätze; die Notwendigkeit, neue Produkte zu entwickeln oder sich an wichtige technologische Veränderungen anzupassen; die Anwendung von Strategien, um internes Wachstum zu verbessern; Aufbau, Nutzung und Sicherung geistigen Eigentums; allgemeine weltweite ökonomische Bedingungen und damit zusammenhängende Unsicherheiten; zukünftige Änderungen von Gesetzen, behördlichen Vorschriften und Steuern sowie anderen ökonomischen, geschäftlichen und/oder Wettbewerbsfaktoren; sowie der Einfluss von Wechselkursschwankungen auf internationale Geschäfte.

Die vorstehend aufgeführte Liste von Risiken erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. In dem Kapitel „Risikomanagement und Risikobericht“ sowie an anderen Stellen dieses Lageberichts werden zusätzliche Faktoren aufgeführt, die die Geschäftstätigkeit und finanzielle Leistungsfähigkeit des zusammengeschlossenen Unternehmens beeinflussen können. Evotec übernimmt ausdrücklich keine Verpflichtung, vorausschauende Aussagen hinsichtlich geänderter Erwartungen oder hinsichtlich neuer Ereignisse, Bedingungen oder Umstände, auf denen diese Aussagen beruhen, öffentlich zu aktualisieren oder zu revidieren.

Zusätzliche Informationen

Evotec hat einen Antrag auf Registrierung von Wertpapieren gem. Form F-4 bei der Securities and Exchange Commission im Zusammenhang mit der beabsichtigten Transaktion mit Renovis, Inc. eingereicht. Evotec und Renovis beabsichtigen, in diesem Zusammenhang auch einen gemeinsamen Emissionsprospekt, Teil des Antrags auf Registrierung von Wertpapieren gem. Form F-4, an die Aktionäre von Renovis zu versenden. Dieses Dokument enthält wichtige Informationen über die Transaktion und sollte sorgfältig gelesen werden, bevor eine Entscheidung in Bezug auf das Umtauschangebot getroffen wird. Investoren und Aktieninhaber werden kostenlose Kopien dieses Dokuments sowie eventuell weiterer durch Evotec oder Renovis eingereichter oder bereitgestellter Dokumente über die Website der Securities and Exchange Commission unter www.sec.gov erhalten können. Kostenlose Kopien dieser Dokumente sind auch erhältlich von Evotec bei Senden einer Anfrage an Evotec, Investor Relations, Schnackenburgallee 114, 22525 Hamburg oder von Renovis bei Senden einer Anfrage an Renovis, Investor Relations, Two Corporate

Drive, South San Francisco, California 94080. Zusätzlich zu den oben aufgeführten Dokumenten reicht Renovis jährliche, vierteljährliche und laufende Finanzberichte, sog. „Proxy Statements“, und andere Informationen bei der Securities and Exchange Commission ein bzw. stellt diese bereit. Sie können alle Berichte, Statements oder andere Informationen, die von Renovis eingereicht oder bereitgestellt wurden, im Public Reference Room der SEC, Station Place, 100 F Street, N.E., Washington, D.C. 20549 einsehen und kopieren. Sie können Kopien dieser Dokumente anfordern, indem Sie an die SEC schreiben und eine Gebühr für die Kosten der Kopien entrichten. Weitere Informationen zum Betrieb des Public Reference Room erhalten Sie bei der SEC unter der Nummer 1-800-SEC-0330. Die SEC-Akten von Renovis sind auch öffentlich verfügbar auf der Website der SEC unter www.sec.gov oder auf der Website von Renovis unter www.renovis.com.

Strategische Ausrichtung

Entwicklung zu einem biopharmazeutischen Unternehmen mit Schwerpunkt ZNS

Während der letzten zwei Jahre hat Evotec eine strategische Neuausrichtung zu einem Unternehmen vollzogen, das pharmazeutische Wirkstoffforschung und -entwicklung betreibt. Geschäftszweige, die nicht zum Kerngeschäft gehören, wurden daher gewinnbringend und liquiditätserhöhend verkauft. Zur weiteren Stärkung der eigenen Pipeline hat das Unternehmen vor Kurzem die Akquisition der Firma Renovis Inc. angekündigt. Evotecs Geschäft beruht aktuell auf zwei Säulen: interne Programme zur Entwicklung eigener Wirkstoffkandidaten sowie innovative Kooperationen, in denen Kunden die Forschung finanzieren. Der Schwerpunkt von Evotecs internen Programmen liegt auf Erkrankungen des zentralen Nervensystems (ZNS) sowie auf Entzündungserkrankungen. Im Rahmen seiner Forschungsk Kooperationen arbeitet das Unternehmen mit seinen Kunden an einer breiten Palette von Indikationen und Target-Klassen. Dabei konzentriert sich Evotec darauf, ihre Beteiligung an potenziellen Forschungserfolgen durch ergebnisbezogene Kooperationen mit Pharmafirmen zu erhöhen. Diese Kooperationen beinhalten neben direkter Forschungsvergütung auch Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligungen. Zu Evotecs Kunden gehören Pharma- und Biotechnologie-Unternehmen ebenso wie akademische Forschungseinrichtungen und gemeinnützige Organisationen. In geografischer Hinsicht wird erwartet, dass Nordamerika

und Europa zu mehr als 80 % zu den Umsätzen beitragen, da diese Regionen die größten Märkte in der Wirkstoffforschung und -entwicklung darstellen.

Evotec verfügt über ein breites Spektrum an integrierten instrumentellen und intellektuellen Kapazitäten zur Wirkstoffforschung und -entwicklung. Um ihren Wettbewerbsvorteil aufrechtzuerhalten, wird Evotec weiterhin neueste Technologien sowie überlegenes Know-how und Expertise auf Gebieten wie Fragment-basierter Wirkstoffforschung und einer Vielzahl von Target-Klassen, darunter vor allem Ionenkanäle und GPCRs, sowie ihr umfassendes Wissen auf dem Gebiet von ZNS-Erkrankungen zu ihrem Vorteil nutzen.

Übernahme von Renovis Inc. zur Stärkung der ZNS-Pipeline

Am 18. September 2007 hat Evotec eine Vereinbarung unterzeichnet, um das US-Biotechnologie-Unternehmen Renovis im Rahmen eines Aktientauschs zu übernehmen. Renovis verfügt über mehrere präklinische Programme zur Behandlung von Schmerz und Entzündungserkrankungen, von denen zwei im Jahr 2008 voraussichtlich in die klinische Entwicklung überführt werden können. Der Zusammenschluss mit Renovis ermöglicht den Aufbau einer der stärksten ZNS-Pipelines der Biotechnologie-Industrie. Außerdem verfügte Renovis zum Zeitpunkt der Bekanntgabe der Übernahme über liquide Mittel in Höhe von 86 Mio. US-Dollar und damit über genügend finanzielle Ressourcen, um ihre Programme bis zum Erreichen erwarteter Wert steigender Meilensteine weiter zu entwickeln. Bei einem erfolgreichen Abschluss der beabsichtigten Übernahme werden die Anteilseigner von Renovis durch den Tausch von Renovis-Aktien Evotec American Depositary Shares (ADS) im Verhältnis von 1,0542 Evotec-Aktien pro Renovis-Aktie erhalten. Nach dem Abschluss der Übernahme werden die derzeitigen Aktionäre von Evotec ca. 68,8% und die gegenwärtigen Renovis-Aktionäre ca. 31,2% des zusammengesetzten Unternehmens besitzen. Es wird erwartet, dass die Übernahme – vorbehaltlich der Zustimmung der Renovis-Aktionäre, der Zulassung von Evotec-Aktien zum Handel an der NASDAQ, der Zustimmung der Kartellbehörden und der Erfüllung anderer üblicher Auflagen – im zweiten Quartal 2008 abgeschlossen wird.

Marktumfeld

Gut positioniert in einem schwierigeren Umfeld

Das ökonomische Umfeld des Biotechnologie-Sektors im Jahr 2007 einschließlich der zukünftigen Trends und deren Einfluss auf Evotecs Geschäftsstrategie ist im Detail im Abschnitt „Geschäfts- und Rahmenbedingungen“ dieses Berichts beschrieben.

Zusammengefasst geht Evotec davon aus, mit ihrer Pipeline von ZNS-Wirkstoffkandidaten und ihrer umfangreichen Liquiditätsposition auch in einem schwierigeren Finanzmarktumfeld und bei höheren Zulassungshürden gut positioniert zu sein. Die pharmazeutische Industrie steht nach wie vor unter dem Druck, ihre Produktivität in Forschung und Entwicklung zu steigern, und die Preise für Wirkstoffkandidaten ziehen wegen des wachsenden Wettbewerbs um Lizenzen weiter an. Analysten gehen davon aus, dass dieser Trend anhalten wird. Firmen, die wie Evotec über Wirkstoffkandidaten verfügen und Innovationen sowie hohe Forschungs- und Entwicklungsproduktivität in Kollaborationen einbringen können, können davon enorm profitieren.

Prognose der Ertragslage

Die in diesem Ausblick dargestellten finanziellen Ziele von Evotec beziehen sich auf die neue Evotec-Gruppe unter der Annahme, dass der Zusammenschluss mit Renovis im ersten Halbjahr 2008 vollzogen wird. Die tatsächlichen Ergebnisse sowie die einzelnen Umsatz- und Kostenbeiträge können jedoch deutlich von diesen Prognosen abweichen.

Evotec wird weiterhin in Forschung und Entwicklung (F+E) investieren. Das Unternehmen erwartet, dass sich die **Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen** (ohne Berücksichtigung von Aufwendungen aus Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen) im Geschäftsjahr 2008 auf 46 bis 51 Mio. € belaufen werden. Der Anstieg wird vorwiegend von dem Fortschritt der klinischen Pipeline und der Renovis-Akquisition bestimmt. Evotec ist zuversichtlich, dass durch den Eintritt von zwei Wirkstoffkandidaten in die klinische Entwicklung und den Start der Phase-II-Entwicklung von EVT 302 und EVT 101 weitere Werte geschaffen werden. Evotec beabsichtigt, ihre am weitesten fortgeschrittene Substanz gegen Schlafstörungen, EVT 201, an einen pharmazeutischen Partner im Geschäftsjahr 2008 auszulizenzieren. Evotec zieht aber ebenfalls Co-Development Verträge mit pharmazeutischen Partnern

oder weitere interne Differenzierungsstudien zur Wertsteigerung von EVT 201 für zukünftige Vertragsverhandlungen in Betracht. EVT 302 soll nach dem klinischen Wirksamkeitsnachweis im Menschen im Jahr 2009 in eine Partnerschaft eingebracht werden. Das Unternehmen geht davon aus, interne Forschungsprojekte weiterzuführen, um diese in erfolgsbasierte Kooperationen mit Kunden einzubringen oder seiner eigenen Pipeline zuzuführen. Im Jahr 2009 werden die F+E-Aufwendungen jedoch aufgrund geringerer Ausgaben für die klinische Entwicklung zurückgehen, sollten nicht weitere Einlizenzierungen vorgenommen werden. Evotec erwartet, dass wenigstens ein Teil ihrer F+E-Aufwendungen durch Einnahmen aus Auslizenzierungen sowie Meilensteinzahlungen aus zahlreichen Kooperations- und Lizenzvereinbarungen kompensiert wird.

Das operative Ergebnis der Evotec-Gruppe für das Geschäftsjahr 2008 wird, vor Lizezeinnahmen und Wertberichtigungen, voraussichtlich auf Vorjahresniveau bleiben. Durch erfolgreiche Auslizenzierungen eines klinischen Entwicklungskandidaten könnte sich die Profitabilität deutlich verbessern.

Im Geschäftsjahr 2008 werden die **Gesamtumsätze** der Gruppe vor Einnahmen aus Auslizenzierungen voraussichtlich 34 bis 36 Mio. € erreichen. Diese Annahmen basieren auf dem aktuellen Auftragsbestand, erwarteten neuen Verträgen und Vertragsverlängerungen sowie zu einem geringeren Teil auf dem Erreichen von Meilensteinen in der Forschung. Abhängig von Umsatzbeiträgen durch Auslizenzierungen und zusätzlichen Meilensteinzahlungen könnten die Umsätze jedoch auch deutlich höher ausfallen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass derartige Einnahmen unsicher und abhängig von erfolgreichen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sind. Während die Umsätze aus Forschungskooperationen im Laufe der nächsten zwei Jahre voraussichtlich auf dem Niveau von 2007 bleiben werden, werden ergebnisbezogene Kooperationen sowie die Auslizenzierung klinischer Wirkstoffkandidaten im Geschäftsjahr 2008 und mittelfristig zu stärkeren Umsatzenschwankungen der Gruppe führen.

Auch die **Bruttomargen** werden voraussichtlich größeren Schwankungen unterliegen, da ihre Höhe in erheblichem Maße von margenstarken Meilenstein- und Lizezeinnahmen abhängt. Die Vertriebs- und Verwaltungskosten werden von den kürzlich getätigten Transaktionen beeinflusst und nach der Eingliederung von Renovis trotz allgemeiner Kostensenkungen ansteigen.

Die zukünftige Zahlung von Dividenden hängt ab von Evotecs Finanzlage, ihren Liquiditätserfordernissen, den allgemeinen Marktbedingungen sowie den gesetzlichen, steuerlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen. Gegenwärtig beabsichtigt

Evotec, alle potenziellen Gewinne aus Auslizenzierungen klinischer Wirkstoffkandidaten einzubehalten und für den weiteren Ausbau und die Wertsteigerung der Pipeline zu re-investieren.

Prognose der Finanzlage

Die Evotec-Gruppe verfügte zum Jahresbeginn 2008 über liquide Mittel in Höhe von 93,7 Mio. € (exklusive Renovis). Nach einer Pro-forma-Rechnung, die Renovis einschließt, und nach Abzug erwarteter Transaktionskosten würden die liquiden Mittel 141 Mio. € betragen. Evotec erwartet, dass dieser Betrag einschließlich des erwarteten Cash-Beitrags aus der Services Division ausreichen wird, um Evotecs Pipelineprojekte nach dem Zusammenschluss mit Renovis weiterzuentwickeln, vorausgesetzt, dass das Unternehmen seine klinischen Programme nach Erbringung des Wirksamkeitsnachweises im Menschen („Proof-of-Concept“) erfolgreich auslizenziert. Zu den wichtigsten Annahmen hinsichtlich Meilensteinzahlungen und Lizenzeinnahmen im Geschäftsjahr 2008 gehören der Abschluss einer Partnerschaft für das am weitesten fortgeschrittene Medikament gegen Schlafstörungen, EVT 201, und Meilensteinzahlungen aus der Kooperation mit Boehringer Ingelheim.

Ohne weitere Finanzierungsmaßnahmen wird sich Evotecs **Liquidität** voraussichtlich im Wesentlichen entsprechend dem operativen Ergebnis vor Aufwendungen aus Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen, Abschreibungen und eventueller Wertberichtigungen bewegen. Daher wird sie gewissen Schwankungen unterworfen sein, u. a. durch zukünftige Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen zurückgehen oder durch Lizenzeinnahmen oder Meilensteinzahlungen weiter ansteigen. Nach Evotecs Planung sollten sich die liquiden Mittel am Ende des Geschäftsjahres 2008 nach dem Zusammenschluss mit Renovis und ohne Berücksichtigung von zusätzlichen Lizenzeinnahmen auf über 85 Mio. € belaufen. Auch unter Annahme der anspruchsvollen Ziele hinsichtlich der Entwicklung von Evotecs Pipeline-Projekten (siehe unter „Forschung und Entwicklung“) und des Ausbleibens einer größeren Auslizenzierungs-Partnerschaft, sollte diese Liquidität unter derzeitigen Annahmen ausreichen, Evotecs Entwicklungsprogramme über die nächsten drei Jahre zu finanzieren.

Mittelfristiger Ausblick des Managements

In den letzten zwei Jahren hat Evotec Transaktionen durchgeführt, die es dem Unternehmen ermöglichen, stärker als in der Vergangenheit von der Wertschöpfung in der pharmazeutischen Industrie zu profitieren. Evotec reagiert damit auf den dringenden Bedarf der Industrie an (i) klinischen Entwicklungskandidaten, um die Medikamenten-Pipelines der Unternehmen zu stärken, und (ii) Kooperationen, die den Zugang zu Innovationskraft und Produktivität in der Forschung ermöglichen.

Der verstärkte Wettbewerb um Evotecs Produkte und Produktangebote im Rahmen von Kooperationen könnte sich daher in einer höheren Wertschöpfung des Unternehmens auswirken. Vor dem Hintergrund der Altersentwicklung der Bevölkerung und einem Anstieg der Fälle von ZNS-bedingten Funktionsstörungen wird der Mangel an attraktiven Forschungs- und Entwicklungsprodukten für neue ZNS-Therapeutika weiterhin ein wichtiger Engpass in der pharmazeutischen Industrie bleiben.

Evotec ist gut positioniert, diesen Bedarf zu adressieren. Die Kernstrategie des Managements liegt darin, weiterhin eine hohe Produktivität in Forschung und Entwicklung zu gewährleisten und maßgeschneiderte Lösungen für wichtige medizinische Belange zu entwickeln. Wenn es dem Unternehmen gelingt, diese Stärken optimal zu nutzen und erfolgreich den Ausbau von (i) seiner Pipeline an eigenen, differenzierten klinischen Wirkstoffkandidaten sowie (ii) zahlreiche, erfolgsbasierte Kooperationen voranzutreiben, dann hat das Unternehmen gute Chancen, langfristig eine hohe Wertsteigerung für seine Aktionäre zu erzielen.

Die Evotec-Aktie

Für kleinere Biotechnologie-Unternehmen war 2007 weltweit ein schlechtes Kapitalmarkt-Jahr. Viele Aktien mussten deutliche Kursverluste hinnehmen, und das Interesse an Biotechnologie-Werten ist besonders in Deutschland infolge herber Produkt-Misserfolge erheblich gesunken. Im Einklang mit den meisten unserer Vergleichsunternehmen schloss die Evotec-Aktie daher am Jahresende mit einem Minus von 28% – trotz konsequenter Umsetzung unserer strategischen Unternehmensziele und guter Fortschritte unserer klinischen Entwicklungsprojekte.

Unterschiedliche Performance an den internationalen Aktienmärkten

Die Aktienkurse der deutschen Standardwerte haben sich 2007 dank unverändert guter Fundamentaldaten im internationalen Vergleich überdurchschnittlich gut entwickelt. Die Gewinne der Industrietitel glichen die Verluste der Banken mehr als aus, so dass der deutsche Leitindex DAX erneut um 22% zulegte. Damit koppelte er sich deutlich von den anderen Industrieländern ab. Der europäische Stoxx 50 stieg um 7%, der Dow Jones ebenfalls um 7% und der NASDAQ Composite Index um 10%. Eine überraschend starke Kursentwicklung zeigte der Technologiewerteindex TecDAX. Hauptsächlich dank der Performance der Solarenergie-Unternehmen stieg er um 30%.

Die Evotec-Aktie 2007

Xetra	Hoch (19. Feb.)	€	4,39
	Tief (21. Nov.)	€	2,02
	Durchschnittlicher Kurs	€	3,20
	Durchschnittlicher Tagesumsatz	Stck.	269.608
	Durchschnittlicher Tagesumsatz ¹⁾	Stck.	334.063
	Kursrückgang	%	28
	Jahresschlusskurs (28. Dez.)	€	2,33
	Marktkapitalisierung zum 31. Dez.	Mio. €	172,1
	Anzahl Aktien am 31. Dez.	Stck.	73.868.447
	Kennzahlen	Gewinn ²⁾	€
pro Aktie	Dividende	€	0,00

¹⁾ Ermittelt anhand der Umsätze aller deutschen Börsenplätze.

²⁾ Exklusive der Beiträge von Evotec Technologies und der chemischen Entwicklungssparte.

Stammdaten der Evotec-Aktie

Wertpapierkennnummern	Deutsche Börse (Inhaber-Stammaktien)
	ISIN: DE 000 566 480 9
	NASDAQ Global Market
	(American Depositary Shares, ADSs)
	CUSIP: 30050E105
	ISIN: US30050E1055
Börsenkürzel	Deutsche Börse: EVT
	NASDAQ Global Market: EVTC
	Bloomberg Xetra: EVT GY Equity
	Bloomberg NASDAQ: EVT US Equity
	Reuters Xetra: EVTG.DE
	Reuters NASDAQ: EVTC.O

Stimmung für kleinere Biotechnologie-Werte stark getrübt

Getrieben von Fusions- und Übernahmefantasien ließen europäische Biotechnologie-Aktien im Jahr 2006 ihre amerikanischen Vergleichsunternehmen deutlich hinter sich. Dieser Trend kehrte sich 2007 ins Gegenteil um. Während der AMEX Biotech-Index um 4 % und der NASDAQ Biotech-Index um 5 % zulegte, verlor der Credit Suisse European Biotech Index 5 %. Analysten sehen darin keine geografische Ursache, sondern führen diese Diskrepanz vielmehr auf den Einfluss der Unternehmensgröße auf die Aktienkurs-Performance zurück. 2007 haben sich die Aktien kleinerer Unternehmen deutlich schlechter entwickelt als die der großen Schwergewichte und die mittlerer Unternehmen. Da in Europa im Biotech-Sektor kleinere Unternehmen dominieren, war dort die Performance entsprechend schlechter.

Umfeld in Deutschland zudem durch Produkt-Misserfolge geprägt

Besonders getrübt war die Branchenstimmung in Deutschland. Gleich mehrere Unternehmen hatten herbe Misserfolge in der Entwicklung ihrer Produkte zu vermelden und damit den Markt überrascht. Diese Rückschläge haben Investoren an die Risiken erinnert, die mit der Entwicklung von pharmazeutischen Wirkstoffen auch noch in späteren Entwicklungsphasen verbunden sind. Das Interesse an Biotech-Aktien in Deutschland scheint seitdem erheblich gesunken zu sein. Viele Biotech-Unternehmen haben es seither besonders schwer, auch nur den kleinsten Abgabedruck durch neues Kaufinteresse zu kompensieren.

Evotec-Aktie verliert im Einklang mit Vergleichsunternehmen

Evotec hat sich 2007 erfolgreich weiterentwickelt. Unsere Pipeline-Projekte schritten gut voran, unsere Kooperationen verliefen erfolgreich und unsere Strategie der Fokussierung auf Wirkstoffforschung und Entwicklung haben wir sehr zielstrebig umgesetzt. Dabei haben wir Bereiche außerhalb des Kerngeschäfts gegen Cash verkauft und unsere Liquidität merklich erhöht – eine enorm wichtige Voraussetzung für zukünftigen Erfolg in dem derzeit schwierigen Kapitalmarktumfeld. Dennoch hat die Evotec-Aktie auf Jahressicht um 28 % auf 2,33 € verloren. Auch wenn wir damit genau im Einklang mit unseren direkten Vergleichsunternehmen (Vergleichsunternehmen nach Bereichen gemäß BioCentury; siehe Tabelle) lagen, ist diese Kursentwicklung vor dem Hintergrund des Unternehmensfortschritts eher enttäuschend.

Performance der Evotec-Aktie gegenüber Vergleichsunternehmen nach Bereichen

Kategorie	Performance in %
Chemische Leistungen	-28
Screening	-39
Neurologie	-28
Evotec	-28

Quelle: BioCentury, Sector Performance 2007.

Das abnehmende Interesse von Investoren an Biotechnologietiteln in Deutschland hat auch zu einem spürbaren Rückgang der Liquidität der Evotec-Aktie geführt. Der durchschnittliche Tagesumsatz an allen deutschen Börsenplätzen hat sich mit 334.063 (2006: 408.552) gegenüber 2006 reduziert. Da sich die Stimmung erst in der zweiten Jahreshälfte eintrübte, spiegelt diese Zahl nur zum Teil das Ausmaß dieses Trends wider.

Ausgabe neuer Evotec-Aktien für den Erwerb von Neuro3d und Renovis

Im Geschäftsjahr 2007 hat Evotec im zweiten Quartal ihr Grundkapital durch die Ausgabe 5,7 Mio. neuer Aktien zum Preis von 3,69 € pro Aktie für die Übernahme von Neuro3d durch Aktientausch erhöht. Mit Neuro3d haben wir einen Netto-Liquiditätsbestand von 18,9 Mio. € sowie weitere potenzielle Barmittelzuflüsse und einige frühe ZNS-Forschungsprojekte übernommen. Durch die Transaktion stieg die Anzahl Evotec-Aktien unter Einbeziehung der Ausübung von bedingtem Kapital aus Aktienoptionen bis zum Jahresende auf insgesamt 73.868.447 (Ende 2006: 67.973.116).

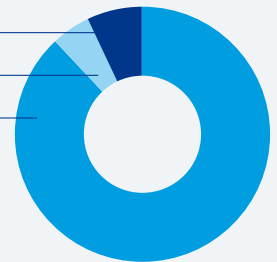
Nach Ablauf des Geschäftsjahres 2007 hat Evotec im Mai die Übernahme der Renovis, Inc. erfolgreich abgeschlossen (siehe Seite 08). Die Transaktion erfolgte ebenfalls in Form eines Aktientauschs durch Ausgabe 35,0 Mio. neuer Evotec-Aktien. Nach Übernahme betrug die neue Aktienanzahl einschließlich an der NASDAQ in Form von Evotec-Hinterlegungsscheinen (American Depositary Shares = ADS) gehandelter Aktien 108.838.715. Jeder ADS entspricht zwei Evotec-Stammaktien.

Überblick über die Aktionärsstruktur

7,8% ROI | Roland Oetker

6,4% TVM

85,8% Free Float



Quelle: Evotec 05 | 2008

Kursverlauf der Evotec-Aktie 2007 (indexiert)



Hoher Anteil US-Aktionäre nach Übernahme von Renovis

Die Länder mit dem höchsten prozentualen Anteilsbesitz an Evotec-Aktien liegen traditionell in Europa, hauptsächlich in Deutschland, Großbritannien, der Schweiz und Frankreich. Nach Übernahme von Renovis hielten zudem ehemalige Renovis-Aktionäre, darunter hauptsächlich Amerikaner, etwa 31 % an dem zusammengeschlossenen Unternehmen. Die Renovis-Aktionäre haben für je eine Renovis-Aktie jeweils 1,0542 Evotec-Stammaktien in Form von 0,5271 Evotec American Depository Shares (ADSs) erhalten. Die Evotec-ADSs sind am Global Market der amerikanischen Handelsbörse NASDAQ gelistet.

Am Jahresende waren zwei Großaktionäre gemeldet: TVM V Life Science Ventures GmbH & Co. KG und ROI Verwaltungsgesellschaft mbH hielten zum 31. Dezember zusammen mit ihren Tochterunternehmen jeweils mehr als 5 % bzw. 10 % der Evotec-Aktien.

Der Streubesitz, der für die Gewichtung der Evotec-Aktie in den Aktienindizes herangezogen wird, lag 2007 bei 81 % des Aktienkapitals. Er hat sich nach Erhöhung des Aktienkapitals infolge der Renovis-Übernahme auf etwa 86 % erhöht.

Unternehmensentwicklung intensiv durch Investor Relations begleitet

Für Evotec hat die Pflege eines kontinuierlichen Dialogs mit allen Teilnehmern des Kapitalmarkts hohe Priorität. Eine grundsätzliche Voraussetzung für eine faire Unternehmensbewertung ist es, die Geschäftsstrategie zu vermitteln, Fortschritte aufzuzeigen und das Potenzial der Kooperationen und Pipeline-Produkte mit allen Chancen und Risiken zu erläutern. Im Geschäftsjahr 2007 waren die Investor-Relations-Aktivitäten stark durch Evotecs Unternehmenstransaktionen bestimmt. Dabei hat insbesondere die Übernahme von Renovis zu einer Intensivierung der IR-Aktivitäten beigetragen. Eine kontinuierliche Kommunikation zur Begleitung des Zusammenschlusses und eine klare Vermittlung der damit verbundenen strategischen Ziele der Gesellschaften waren eine wesentliche Voraussetzung für die erfolgreiche Durchführung der Transaktion, die sich insgesamt über acht Monate erstreckte. Dies gilt sowohl für die bestehenden Evotec-Aktionäre als auch für die ursprünglichen Renovis-Aktionäre, die dem Übernahmeprozess zustimmen sollten und schließlich Evotec-Aktien erhalten haben.

Regelmäßig über Evotec berichtende Finanzinstitute

Cazenove Equities
 Credit Suisse
 Deutsche Bank
 DZ Bank
 Landesbank Baden-Württemberg
 Piper Jaffray
 Sal. Oppenheim
 Vontobel Securities

Um dies zu erreichen, haben wir 2007 im Zuge der geplanten Übernahme von Renovis in Kalifornien unsere Präsenz in den USA deutlich erhöht. So ist die Zahl der Einzelgespräche auf insgesamt etwa 180 gestiegen, davon allein etwa 60 in den USA. Das Management präsentierte auf 15 nationalen und internationalen Investorenkonferenzen sowie auf 19 Roadshows in den wichtigsten Finanzzentren sowie an den Firmenstandorten in Hamburg und Oxford. Zur Präsentation des Fortschritts unserer klinischen Programme, einschließlich wichtiger Daten aus zwei Phase-II-Studien mit unserem Schlafmittelkandidaten EVT 201, haben wir zwei Forschungs- und Entwicklungskonferenzen in London ausgerichtet. An der Jahreshauptversammlung im Juni 2007 nahmen etwa 230 Aktionäre teil. Sie repräsentierten 33 % des Aktienkapitals (2006: 47 %).

Über die direkten Managementgespräche hinaus nehmen Aktienanalysten eine wichtige Rolle in der Kommunikation der Equity Story eines Unternehmens ein. Ende 2007 betrug die Zahl der Analysten, die regelmäßig über die Gesellschaft berichten, sieben, der Großteil davon mit einer positiven Einschätzung zu Evotec. Mit Piper Jaffray hat Anfang 2008 ein weiteres bedeutendes Bankhaus die Aktienanalyse des Unternehmens aufgenommen.

Evotec legt in ihrer Kommunikation sehr großen Wert darauf, aktienrelevante Informationen allen Anlegern zeitnah zur Verfügung zu stellen. Dabei nimmt das Internet als Medium eine zentrale Rolle ein. Neben der Archivierung aller Finanzberichte, Presse- und Ad-hoc-Mitteilungen sind Telefonkonferenzen zu der Berichterstattung aller Quartals- bzw. Jahresergebnisse und zu den Forschungs- und Entwicklungstagen von Evotec im Internet live abrufbar und über einen bestimmten Zeitraum archiviert. Das Gleiche gilt für zahlreiche Präsentationen von Evotec auf Investoren-Konferenzen und die Live-Übertragung der Eröffnung der Hauptversammlung und der Rede des Vorstandsvorsitzenden.

Corporate Governance

Verantwortungsvolle und wertorientierte Unternehmensführung ist ein elementarer Bestandteil der Unternehmenssteuerung und der Kapitalmarktkommunikation. Sie ist für Evotec von jeher von großer Bedeutung. Wir glauben, dass unsere Verpflichtung zu hohen Corporate-Governance-Standards

- > allen Marktteilnehmern unseren Einsatz für ausgewogene und transparente Regeln demonstriert und
- > intern die Bedeutung klar definierter Führungsstrukturen und Verantwortlichkeiten unterstreicht.

Vor diesem Hintergrund entspricht Evotec mit einer einzigen Ausnahme (siehe Entsprechenserklärung) sämtlichen Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex sowie dem Großteil der im Kodex enthaltenen Anregungen.

Corporate Governance auf der Internetseite von Evotec

Wichtige und kontinuierlich aktualisierte Informationen zur Corporate Governance sind auf der Evotec-Internetseite unter www.evotec.com zu finden.

Deutscher Corporate Governance Kodex

Der Deutsche Corporate Governance Kodex (in der Fassung vom 14. Juni 2007; der „Kodex“) stellt wesentliche gesetzliche Vorschriften zur Leitung und Überwachung deutscher börsennotierter Gesellschaften dar und enthält international anerkannte Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung. Der Kodex will dadurch das Vertrauen der internationalen und nationalen Anleger, der Kunden, der Mitarbeiter und der Öffentlichkeit fördern.

Neben der Darstellung der wesentlichen gesetzlichen Grundlagen enthält der Kodex zahlreiche Empfehlungen und zusätzliche Anregungen zur Unternehmensführung. Zu den im Kodex enthaltenen Empfehlungen hat Evotec folgende Entsprechenserklärung abgegeben:

Entsprechenserklärung

Vorstand und Aufsichtsrat der Evotec erklärten im Dezember 2007 gemäß § 161 Aktiengesetz (AktG):

„Die Evotec AG hat im Jahr 2007 den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung der Veröffentlichung im elektronischen Bundesanzeiger entsprechen und beabsichtigt, diesen Empfehlungen im Jahr 2008 zu entsprechen, 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 im Artikel 4.2.3 des Kodex empfohlen wird.“

Das Unternehmen hat sich dazu entschlossen, die Möglichkeit zur Ausübung von Aktienoptionen nicht an einen Vergleichsparameter zu koppeln, weil (i) weder sektorspezifisch noch geografisch relevante, mit der Evotec-Aktie vergleichbare Aktienindizes zur Verfügung stehen und (ii) die angestrebte signifikante Wertschöpfung firmenspezifisch ist.

Auch die Anregungen des Kodex in hohem Maße eingehalten

Über die oben beschriebenen Empfehlungen des Corporate Governance Kodex hinaus befolgt Evotec auch fast alle Anregungen des Kodex, von denen einige im Folgenden beschrieben werden.

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.

Sämtliche Veröffentlichungen der Gesellschaft auch in englischer Sprache

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

Arbeit in Aufsichtsratsausschüssen entspricht den Anregungen des Kodex

Der Aufgabenbereich des Prüfungsausschusses der Evotec AG umfasst unter anderem die Überprüfung der Finanzabschlüsse und des Risikomanagements sowie die Gewährleistung der Unabhängigkeit der Evotec-Abschlussprüfer. Daneben hat die Gesellschaft unter anderem die Vorbereitung der Bestellung und Vergütung von Vorstandsmitgliedern dem sogenannten Vergütungs-Komitee (Artikel 5.1.2 und 5.3.3 des Kodex) übertragen. Neue Vorstandsmitglieder werden für eine Dauer von maximal drei Jahren bestellt, dies entspricht einer weiteren Anregung des Kodex (Artikels 5.1.2). 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 entsprochen, gelegentlich gesonderte Besprechungen des Aufsichtsrats durchzuführen.

Zusammensetzung der Ausschüsse des Aufsichtsrats

Mitgliedschaft in folgenden Ausschüssen		
	Prüfungsausschuss	Vergütungsausschuss
Prof. Dr. H. Riesenhuber, Vorsitzender		x (Vorsitz)
P. Schatz, stellvertretender Vorsitzender	x (Vorsitz)	
Dr. H. Birner	x	x
Dr. P. Fellner		x
Dr. W. Jenkins		
M. Tanner	x	

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 in bar erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats entsprechend den Anregungen des Kodex zudem auch auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogene Vergütungselemente: Sie erhalten einen Teil ihrer Vergütung in Aktien der Gesellschaft, um so ihr Interesse noch stärker auf die Entwicklung des Aktienkurses zu lenken. Ferner erhöht sich für den Fall, dass die Gesellschaft eine Dividende ausschüttet, die jährliche Vergütung eines jeden Mitglieds für jeden den Betrag von 15 Cent übersteigenden Cent Aktionärsdividende je Aktie um 500 €.

Für ihre im Jahr 2007 geleistete Arbeit erhielten die Mitglieder des Aufsichtsrats der Evotec AG die folgende Vergütung:

Vergütung des Aufsichtsrats 2007			
	Vergütung in bar in T€	Vergütung in Aktien (Wert) in T€	Summe in T€
Prof. Dr. H. Riesenhuber	37,5	15,0	52,5
P. Schatz	30,0	11,2	41,2
Dr. H. Birner	22,5	7,5	30,0
Dr. P. Fellner	18,8	7,5	26,3
Dr. W. Jenkins	15,0	7,5	22,5
M. Tanner	18,8	7,5	26,3
Gesamt	142,6	56,2	198,8

Vergütung des Vorstands

Die Bezüge der Vorstände beliefen sich im Geschäftsjahr 2007 auf insgesamt 1.041 T€, wovon der variable Vergütungsanteil insgesamt 380 T€ betrug.

Der fixe Gehaltsbestandteil enthält das Basisgehalt, Beiträge zur Altersvorsorge, Unfallversicherungsprämien sowie den geldwerten Vorteil für die Nutzung des Dienstwagens.

Der variable Vergütungsanteil orientiert sich an einem Bonusprogramm. Dieses wurde vom Vergütungsausschuss des Aufsichtsrats konzipiert und anschließend vom Aufsichtsrat genehmigt. Die im Jahr 2007 ausgezahlte variable Vergütung hing von der Erreichung strategischer Ziele im Geschäftsjahr 2006 ab und wurde nach folgenden Kriterien ermittelt: 30% basierend auf dem Erreichen definierter Konzern-Meilensteine, 30% basierend auf der Kursentwicklung der Aktie, 30% basierend auf dem Erreichen von Budgetzielen und 10% basierend auf der persönlichen Zielerreichung. Die variable Vergütung im Geschäftsjahr 2008 nimmt Bezug auf das Erreichen bestimmter strategischer Ziele im Geschäftsjahr 2007 und wird nach folgenden Kriterien bestimmt: Für Jörn Aldag und Dirk Ehlers basieren 40% auf dem Erreichen definierter Konzern-Meilensteine, 30% auf dem Erreichen von Budgetzielen und 30% auf der Kursentwicklung der Aktie. Für Mario Polywka und Klaus Maleck, die mit Wirkung November 2007 zu Mitgliedern des Vorstands ernannt wurden, wird die variable Vergütung nach folgenden Kriterien bestimmt: 40% basieren auf dem Erreichen definierter Konzern-Meilensteine, 40% auf dem Erreichen von Budgetzielen und 20% auf der persönlichen Zielerreichung.

Darüber hinaus haben die Mitglieder des Vorstands gemäß den Aktienoptionsplänen der Gesellschaft im Jahr 2007 insgesamt 280.000 Optionen erhalten. Die im Jahr 2007 ausgegebenen Optionen können gemäß dem zugrunde liegenden Optionsplan 2005 nach Ablauf von drei Jahren nach Ausgabe ausgeübt werden, wenn die Bedingungen dieses Plans erfüllt sind.

Vergütung des Vorstands 2007				
	Fixer Gehaltsbestandteil in T€	Variabler Gehaltsbestandteil in T€	Optionen	Zeitwert (Fair Value) der Optionen ³⁾ in T€
Jörn Aldag	365	252	200.000	284
Dr. Dirk H. Ehlers ¹⁾	207	128		
Dr. Klaus Maleck ²⁾	40		20.000	18
Dr. Mario Polywka ²⁾	49		60.000	55
Gesamt	661	380	280.000	357

¹⁾ Vorstand bis 31. August 2007

²⁾ Vorstand ab 1. November 2007

³⁾ Detaillierte Annahmen zur Ermittlung dieses Fair Value nach einem binominalen Modell sind in den Erläuterungen zum konsolidierten Jahresabschluss unter Ziffer 20 enthalten.

Die Verträge der Vorstandsmitglieder enthalten eine Klausel für den Fall der Übernahme der Gesellschaft durch einen Dritten. Diese Klausel ermöglicht den Vorstandsmitgliedern, ihre bestehenden Verträge im Falle einer Übernahme zu kündigen. Eine Übernahme im Sinne dieser Klausel findet statt, wenn ein neuer Investor mehr als 30 % der Aktien der Gesellschaft übernimmt. Im Falle einer Kündigung erhalten die Vorstandsmitglieder eine Zahlung in Höhe eines Jahresgehaltes einschließlich des vereinbarten Bonus, berechnet auf der Grundlage der Vergütung des Vorjahres.

Vermögensschadenhaftpflicht-Versicherung (Directors and Officers Insurance)

Die Gesellschaft hat eine Vermögensschadenhaftpflicht-Versicherung für die Vorstandsmitglieder, die Mitglieder des Aufsichtsrats, die Mitglieder des engeren Führungskreises sowie die Mitglieder der Geschäftsleitung von Tochtergesellschaften abgeschlossen. Die Kosten für diese Versicherung in Höhe von 60 T€ in 2007 (2006: 84 T€) wurden von der Gesellschaft getragen.

Aktien und Optionen im Besitz von Organmitgliedern

Der Aktienbesitz der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats teilte sich am 31. Dezember 2007 wie folgt auf:

Aktienbesitz am 31. Dezember 2007		
	Anzahl Aktien	Anzahl Aktienoptionen
Vorstand		
Jörn Aldag	307.186	602.600
Dr. Klaus Maleck	0	50.000
Dr. Mario Polywka	30.000	255.000
Aufsichtsrat		
Prof. Dr. Heinz Riesenhuber	132.480	0
Peer Schatz	3.892	0
Dr. Hubert Birner	0	0
Dr. Peter Fellner	0	0
Dr. William Jenkins	0	0
Mary Tanner	46.690	0

Meldepflichtige Wertpapiergeschäfte („Directors' Dealings“)

Nach dem Wertpapierhandelsgesetz sind Mitglieder des Vorstands, des Aufsichtsrats und Mitglieder des engeren Führungskreises der Evotec sowie ihnen nahe stehende Personen verpflichtet, den Handel mit Evotec-Aktien mitzuteilen. Im Jahr 2007 wurden folgende Transaktionen von Führungspersonen der Gesellschaft (Directors' Dealings) berichtet:

Directors' Dealings 2007				
Datum	Person und Funktion	Art der Transaktion	Anzahl Aktien	Aktienkurs
19. Nov.	Dr. Erich Greiner, Chief Innovation Officer	Kauf	15.000 5.000	2,32 € 2,31 €
19. Nov.	Dr. Tim Tasker, Executive Vice President Clinical Development	Kauf	9.300	2,28 €
20. Nov.	Jörn Aldag, Vorstandsvorsitzender	Kauf	9.130	2,10 €

Weitere Corporate-Governance-Informationen

Weitere relevante Informationen zur Corporate Governance und zur Aufsichtsratsaktivität finden Sie im Bericht des Aufsichtsrats (Seite 110). Die Mandate der Organe der Gesellschaft, die Geschäftsbeziehungen zu nahe stehenden Personen sowie Angaben zu Aktienoptionen und Beteiligungen sind auf den Seiten 106, 101, 92 und 86 aufgeführt. Zusätzliche Informationen hinsichtlich der NASDAQ Corporate Governance Richtlinien und unserer Entsprechung/Abweichung davon finden Sie auf unserer Internetseite unter www.evotec.com

Inhalt

70	Bilanzen
71	Gewinn-und-Verlust-Rechnungen
72	Kapitalflussrechnungen
74	Anlagespiegel
76	Eigenkapitalpiegel
78	Erläuterungen
106	Aufsichtsrat und Vorstand
108	Bestätigungsvermerk

Konzernabschluss nach IFRS

Evotec AG und Tochtergesellschaften

Konzernbilanzen zum 31. Dezember 2007

	Fußnote	31. Dez. 2007	31. Dez. 2006 angepasst
Angaben in T€ außer Angaben zu Aktien			
Aktiva			
Kurzfristige Vermögenswerte			
– Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	(6)	37.991	58.196
– Wertpapiere	(6)	55.685	20.527
– Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(7)	4.908	6.189
– Forderungen gegen nahestehende Personen	(27)	229	454
– Vorräte	(8)	2.394	4.782
– Kurzfristige Steuerforderungen		4.030	1.127
– Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	(9)	2.451	0
– Rechnungsabgrenzungen und sonstige Gegenstände des Umlaufvermögens		4.153	3.115
– Zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte		0	20.124
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt		111.841	114.514
Langfristige Vermögenswerte			
– Beteiligungen	(10)	10	0
– Beteiligungen nach der Equity Methode bilanziert	(10)	648	0
– Sachanlagevermögen	(11)	18.561	34.669
– Immaterielle Vermögenswerte ohne Firmenwerte	(12)	37.421	42.989
– Firmenwerte	(12)	38.978	48.915
– Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	(13)	419	2.036
Langfristige Vermögenswerte, gesamt		96.037	128.609
Bilanzsumme		207.878	243.123
Passiva			
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
– Kurzfristiger Anteil eines langfristigen Kredits	(15)	1.297	2.586
– Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Leasing von Anlagen	(16)	539	1.197
– Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		14.655	11.480
– Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen		438	4
– Erhaltene Anzahlungen		47	413
– Rückstellungen	(17)	5.123	5.232
– Rechnungsabgrenzungen		853	2.975
– Kurzfristige Einkommensteuerverbindlichkeiten	(19)	344	0
– Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten		630	1.037
– Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	(18)	411	23.516
– Zum Verkauf bestimmte Verbindlichkeiten		0	7.035
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt		24.337	55.475
Langfristige Verbindlichkeiten			
– Langfristiger Kredit	(15)	9.125	6.296
– Langfristige Verbindlichkeiten aus Leasing von Anlagen	(16)	700	1.827
– Latente Steuern	(19)	1.597	6.453
– Rechnungsabgrenzungen		550	1.119
– Rückstellungen	(17)	1.016	1.653
– Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		0	1.980
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt		12.988	19.328
Eigenkapital			
– Gezeichnetes Kapital ¹⁾	(21)	73.868	68.079
– Eigene Aktien		–99	–83
– Kapitalrücklage		628.629	612.476
– Rücklage		–36.751	–28.208
– Bilanzverlust		–495.094	–483.938
– Eigenkapital, zurechenbar den Aktionären der Evotec AG		170.553	168.326
– Ausgleichsposten Anteile Dritter		0	–6
Eigenkapital, gesamt		170.553	168.320
Bilanzsumme		207.878	243.123

¹⁾ 117.917.391 und 107.188.373 Aktien, 1,00 € Nominalwert, genehmigt jeweils zum 31. Dezember 2007 bzw. 2006; 73.868.447 und 68.078.819 Aktien ausgegeben jeweils für 2007 bzw. 2006

Evotec AG und Tochtergesellschaften

Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnungen für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2007

Angaben in T€ außer Angaben zu Aktien und Angaben pro Aktie	Fußnote	Fortgeführte Geschäftsbereiche		Aufzugebende Geschäftsbereiche		Gesamt	
		Januar bis Dezember 2007	Januar bis Dezember 2006 angepasst	Januar bis Dezember 2007	Januar bis Dezember 2006 angepasst	Januar bis Dezember 2007	Januar bis Dezember 2006 angepasst
Umsatzerlöse							
– Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung		12	12	0	17.327	12	17.339
– Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung		32.873	40.563	21.498	26.779	54.371	67.342
Umsatzerlöse, gesamt		32.885	40.575	21.498	44.106	54.383	84.681
Herstellkosten der Produktverkäufe							
– Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung		7	5	0	9.667	7	9.672
– Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung		24.855	26.802	16.026	17.596	40.881	44.398
Herstellkosten der Produktverkäufe, gesamt		24.862	26.807	16.026	27.263	40.888	54.070
Rohortrag		8.023	13.768	5.472	16.843	13.495	30.611
Betriebliche Aufwendungen							
– Forschung und Entwicklung		36.938	30.307	0	3.136	36.938	33.443
– Vertriebs- und Verwaltungskosten		17.806	15.029	3.135	9.166	20.941	24.195
– Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	(12)	2.589	3.256	0	811	2.589	4.067
– Wertberichtigung auf Firmenwerte	(12)	5.819	0	0	6.560	5.819	6.560
– Wertberichtigung auf immaterielle Vermögenswerte	(11)	3.316	0	0	0	3.316	0
– Bewertungsgewinn durch Wertaufholung		–589	–593	0	0	–589	–593
– Restrukturierungsaufwendungen		356	0	0	606	356	606
– Sonstige betriebliche Erträge		–2.162	0	0	0	–2.162	0
– Sonstige betriebliche Aufwendungen		2.065	285	0	1.322	2.065	1.607
Betriebliche Aufwendungen, gesamt		66.138	48.284	3.135	21.601	69.273	69.885
Betriebsgewinn (-verlust)		–58.115	–34.516	2.337	–4.758	–55.778	–39.274
Nichtbetriebliche Erträge und Aufwendungen							
– Zinserträge		1.960	1.271	164	121	2.124	1.392
– Zinsaufwendungen		–483	–578	–75	–128	–558	–706
– Anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen	(10)	–22	0	0	0	–22	0
– Sonstige Erträge aus Finanzanlagen		528	5	36.392	0	36.920	5
– Fremdwährungsgewinne (-verluste), netto		1.578	–128	207	–48	1.785	–176
– Sonstige nichtbetriebliche Aufwendungen		–20	–280	0	–268	–20	–548
– Sonstige nichtbetriebliche Erträge		169	555	0	6.872	169	7.427
Nichtbetriebliches Ergebnis		3.710	845	36.688	6.549	40.398	7.394
Gewinn (Verlust) vor Steuern		–54.405	–33.671	39.025	1.791	–15.380	–31.880
– Steuerertrag (-aufwand)	(19)	–53	–321	–366	–497	–419	–818
– Latenter Steuerertrag	(19)	6.405	4.992	–1.762	1	4.643	4.993
Jahresüberschuss (-fehlbetrag)		–48.053	–29.000	36.897	1.295	–11.156	–27.705
Durchschnittlich ausstehende Anzahl Aktien		71.828.980	66.355.593	71.828.980	66.355.593	71.828.980	66.355.593
Jahresüberschuss (-fehlbetrag) pro Aktie		–0,67	–0,44	0,51	0,02	–0,16	–0,42

Die Anhangangaben sind Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Evotec AG und Tochtergesellschaften

Konzernkapitalflussrechnungen für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2007

Angaben in T€	31. Dez. 2007	31. Dez. 2006 angepasst
Cashflow der laufenden Geschäftstätigkeit:		
Jahresfehlbetrag	-11.156	-27.705
Anpassung des Jahresfehlbetrages an die Mittelverwendung für die laufende Geschäftstätigkeit:		
– Abschreibungen auf Sachanlagevermögen	5.985	6.875
– Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	2.589	4.067
– Veränderungen der Wertberichtigung auf Umlaufvermögen	55	242
– Abschreibungen auf Umlaufvermögen	368	0
– Wertaufholung auf Wertberichtigung auf Anlagevermögen	-589	-593
– Wertberichtigung auf Firmenwerte	5.819	6.560
– Wertberichtigung auf immaterielle Vermögenswerte	3.316	0
– Anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen	22	0
– Aufwand aus Aktienoptionsplan	1.024	1.127
– Erträge aus dem Verkauf von Beteiligungen	-11.692	-5
– Erträge aus dem Verkauf der chemischen Entwicklungssparte	-25.227	0
– Verlust aus Abgang von Sachanlagevermögen	61	92
– Erträge aus Abgang von Sachanlagevermögen	-2	-4
– Latente Steuererträge	-4.643	-4.993
Veränderungen der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten:		
Verringerung (Erhöhung) der		
– Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.165	3.297
– Vorräte	1.779	-1.311
– Sonstige Vermögenswerte	-42	-2.426
Erhöhung (Verringerung) der		
– Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.709	4.409
– Erhaltene Anzahlungen	-366	468
– Passive Rechnungsabgrenzungen	-2.444	38
– Rückstellungen	-483	1.643
– Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten	344	411
– Sonstige Verbindlichkeiten	-358	2.851
Auszahlungen im Geschäftsjahr für:		
– Zinsen	-370	-560
– Steuern	-536	-263
Nettomittelabfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	-31.672	-5.780
Cashflow der Investitionstätigkeit:		
– Akquisitionskosten	-281	0
– Erwerb von Wertpapieren	-16.551	-4.661
– Erwerb von Beteiligungen	-1.375	-266
– Erwerb von Sachanlagevermögen	-4.112	-3.399
– Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	-237	-1.515
– Erworbenes Barvermögen in Verbindung mit dem Kauf von Neuro3d	332	0
– Erlös aus Veräußerung von Sachanlagen	0	24
– Erlös aus Veräußerung der aufzugebenden Geschäftsbereiche	42.526	22.167
– Erlös aus Veräußerung von Beteiligungen	500	5
– Erlös aus Veräußerung kurzfristiger Vermögenswerte	496	0
Nettomittelzufluss aus der Investitionstätigkeit	21.298	12.355
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit:		
– Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen	147	18.766
– Transaktionskosten	-1.111	-727
– Einzahlungen aus der Aufnahme von Bankkrediten	6.043	7.900
– Kauf von eigenen Aktien	-59	-83
– Tilgung von Bankkrediten	-6.020	-10.006
Nettomittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit	-1.000	15.850
Nettoerhöhung (-verminderung) Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	-11.374	22.425
Fremdwährungsdifferenz	-8.831	-59
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten am Anfang des Geschäftsjahres	58.196	37.998
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten am Ende des Geschäftsjahres	37.991	60.364
Darin enthaltene zum Verkauf stehende lanfristige Vermögenswerte	0	2.168

Evotec AG und Tochtergesellschaften
Ergänzende Angaben zu den Konzernkapitalflussrechnungen zum 31. Dezember

Angaben in T€	31. Dez. 2007	31. Dez. 2006 angepasst
Zusatzangaben zu nicht liquiditätswirksamen Aktivitäten:		
– Erwerb von Beteiligungen	21.129	0
– Zugänge aus Leasing von Anlagen (Finance Leases)	218	936

Die Anhangangaben sind Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Evotec AG und Tochtergesellschaften Konzernanlagespiegel für das Jahr 2006

Angaben in T€	Anschaffungs- und Herstellungskosten					31.12.2006
	01.01.2006	Fremd- währungs- umrechnung	Aufzugebende Geschäfts- bereiche	Zugänge	Abgänge	
I. Immaterielle Vermögenswerte						
1. Patente und Lizenzen	6.251	0	-708	0	0	5.543
2. Firmenwerte	54.317 ¹⁾	1.198	0	0	6.600	48.915
3. Aktivierte Entwicklungsaufwendungen	1.177	0	-1.177	0	0	0
4. Know-how	69.272	618	-577	0	0	69.313
5. Kundenstamm	28.758	450	-1.291	0	0	27.917
	159.775	2.266	-3.753	0	6.600	151.688
II. Sachanlagen						
1. Gebäude und Mietereinbauten	27.663	607	0	117	121	28.266
2. Technische Anlagen und Maschinen	57.164	1.074	-1.855	802	5.942	51.243
3. Betriebs- und Geschäftsausstattung	11.937	216	-562	572	258	11.905
4. Gekaufte Software	1.355	0	-275	108	0	1.188
5. Geleaste Anlagen (Finance Leases)	5.753	128	-467	925	0	6.339
6. Anlagen im Bau	42	13	0	988	8	1.035
	103.914	2.038	-3.159	3.512	6.329	99.976
	263.689	4.304	-6.912	3.512	12.929	251.664

¹⁾ beinhaltet ist die aufgelaufene Abschreibung vom 31. Dezember 2001 von T€ 162.195 sowie die Wertberichtigung aus 2002, 2004 und 2006 von jeweils T€ 109.389 und T€ 55.824.

Die Anhangangaben sind Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Evotec AG und Tochtergesellschaften Konzernanlagespiegel für das Jahr 2007

Angaben in T€	Anschaffungs- und Herstellungskosten							31.12.2007
	01.01.2007	Fremd- währungs- umrechnung	Aufzugebende Geschäfts- bereiche	Unternehmens- zusammen- schlüsse	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	
I. Immaterielle Vermögenswerte								
1. Patente und Lizenzen	5.543	0	0	0	237	0	0	5.780
2. Firmenwerte	48.915 ¹⁾	-3.833	285	0	0	5.819	0	38.978
3. Know-how	69.313	0	0	100	0	0	0	69.413
4. Kundenstamm	27.917	0	0	0	0	0	0	27.917
	151.688	-3.833	285	100	237	5.819	0	142.088
II. Sachanlagen								
1. Gebäude und Mietereinbauten	28.266	-2.408	13.451	0	26	1.617	3	10.819
2. Technische Anlagen und Maschinen	51.243	-3.667	19.121	0	2.105	6.566	0	23.994
3. Betriebs- und Geschäftsausstattung	11.905	-869	1.935	0	618	2.146	0	7.573
4. Gekaufte Software	1.188	0	0	0	14	82	0	1.120
5. Geleaste Anlagen (Finance Leases)	6.339	-547	2.646	0	0	0	0	3.146
6. Anlagen im Bau	1.035	-119	900	0	420	23	-3	410
	99.976	-7.610	38.053	0	3.183	10.434	0	47.062
	251.664	-11.443	38.338	100	3.420	16.253	0	189.150

¹⁾ beinhaltet ist die aufgelaufene Abschreibung vom 31. Dezember 2001 von T€ 162.195 sowie die Wertberichtigung aus 2002, 2004 und 2006 von jeweils T€ 109.389, T€ 55.824 und T€ 6.600.

Die Anhangangaben sind Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

01.01.2006	Abschreibungen					Netto-Buchwerte		
	Fremd- währungs- umrechnung	Aufzugebende Geschäfts- bereiche	Zugänge	Abgänge	Wertaufholung	31.12.2006	31.12.2006	31.12.2005
3.248	0	-45	304	0	0	3.507	2.036	3.003
0	0	0	0	0	0	0	48.915	54.317
163	0	-163	0	0	0	0	0	1.014
30.244	618	-77	0	0	0	30.785	38.528	39.028
22.348	450	-258	2.952	0	0	25.492	2.425	6.410
56.003	1.068	-543	3.256	0	0	59.784	91.904	103.772
13.984	342	0	1.410	120	-408	15.208	13.058	13.679
38.617	776	-709	2.796	5.755	-185	35.540	15.703	18.547
9.595	198	-447	981	246	0	10.081	1.824	2.342
1.201	0	-213	60	0	0	1.048	140	154
2.354	66	-72	1.082	0	0	3.430	2.909	3.399
0	0	0	0	0	0	0	1.035	42
65.751	1.382	-1.441	6.329	6.121	-593	65.307	34.669	38.163
121.754	2.450	-1.984	9.585	6.121	-593	125.091	126.573	141.935

01.01.2007	Abschreibungen					Netto-Buchwerte		
	Fremd- währungs- umrechnung	Aufzugebende Geschäfts- bereiche	Zugänge	Abgänge	Neubewertung	31.12.2007	31.12.2007	31.12.2006
3.507	0	0	359	0	0	3.866	1.914	2.036
0	0	0	0	0	0	0	38.978	48.915
30.785	0	0	0	0	3.316	34.101	35.312	38.528
25.492	0	0	2.230	0	0	27.722	195	2.425
59.784	0	0	2.589	0	3.316	65.689	76.399	91.904
15.208	-1.443	9.486	1.300	890	-248	4.441	6.378	13.058
35.540	-2.649	15.556	1.638	3.736	-341	14.896	9.098	15.703
10.081	-810	1.776	665	1.993	0	6.167	1.406	1.824
1.048	0	0	51	82	0	1.017	103	140
3.430	-377	2.014	941	0	0	1.980	1.166	2.909
0	0	0	0	0	0	0	410	1.035
65.307	-5.279	28.832	4.595	6.701	-589	28.501	18.561	34.669
125.091	-5.279	28.832	7.184	6.701	2.727	94.190	94.960	126.573

Evotec AG und Tochtergesellschaften

Konzern Eigenkapitalspiegel für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2007

T € außer Angaben zu Aktien	Fußnote	Gezeichnetes Kapital		Kapital- rücklage	Eigene Aktien
		Anteile	Betrag		
Stand zum 01. Januar 2006 wie berichtet		62.759.424	62.759	596.525	0
Änderungen des Konzernabschlusses	(3)				
Aufwertungsrücklage		0	0	0	0
Minderung der Abschreibungen auf Vermögenswerte		0	0	0	0
Erhöhung der Managementvergütung		0	0	0	0
Aktien Kapital in der ENS Holdings, Inc.		0	0	2.252	0
Akquisition der ENS Holdings, Inc		0	0	153	0
Minderung der Wertberichtigung von Firmenwerten		0	0	0	0
Einkommensteuereffekt		0	0	0	0
Stand zum 01. Januar 2006 nach Änderungen		62.759.424	62.759	598.930	0
Kapitalerhöhung	(21)	5.228.701	5.229	12.605	0
Kapitalerhöhung Aktienoptionen	(20)	90.694	91	114	0
Aktienoptionsplan	(20)	0	0	817	0
Erwerb eigener Anteile		0	0	0	-83
Ausgleichsposten Anteile Dritter		0	0	10	0
Direkt im Eigenkapital ausgewiesene Erträge und Aufwendungen:					
– Fremdwährungsumrechnung		0	0	0	0
– Neubewertung		0	0	0	0
Direkt im Eigenkapital ausgewiesene Erträge und Aufwendungen, gesamt		0	0	0	0
Jahresfehlbetrag nach Änderungen		0	0	0	0
Gesamt für die Periode erfasste Gewinne und Verluste		0	0	0	0
Stand zum 31. Dezember 2006 nach Änderungen		68.078.819	68.079	612.476	-83
Kapitalerhöhung	(21)	5.726.012	5.726	15.403	0
Kapitalerhöhung Aktienoptionen	(20)	63.616	63	85	0
Aktienoptionsplan	(20)	0	0	665	0
Erwerb eigener Anteile		0	0	0	-58
Abtretung eigener Aktien		0	0	0	42
Ausgleichsposten Anteile Dritter		0	0	0	0
Direkt im Eigenkapital ausgewiesene Erträge und Aufwendungen:					
– Fremdwährungsumrechnung		0	0	0	0
– Neubewertung		0	0	0	0
Direkt im Eigenkapital ausgewiesene Erträge und Aufwendungen, gesamt		0	0	0	0
Jahresfehlbetrag		0	0	0	0
Gesamt für die Periode erfasste Gewinne und Verluste		0	0	0	0
Stand zum 31. Dezember 2007		73.868.447	73.868	628.629	-99

Die Anhangangaben sind Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Rücklage			Bilanz- verlust	Eigenkapital zurechenbar den Aktionären der Evotec AG	Ausgleichs- posten Anteile Dritter	Eigenkapital gesamt
Abgegrenzter Aufwand aus Aktionsoptionsplan	Fremd- währungs- umrechnung	Nebewertungs- rücklage				
-1.622	-35.856	1.271	-474.408	148.669	0	148.669
0	0	-744	744	0	0	0
0	0	-527	527	0	0	0
0	3	0	-1.141	-1.138	0	-1.138
0	0	0	0	2.252	0	2.252
0	0	7.060	0	7.213	0	7.213
0	0	0	18.478	18.478	0	18.478
0	0	0	-399	-399	0	-399
-1.622	-35.853	7.060	-456.199	175.075	0	175.075
0	0	0	0	17.834	0	17.834
0	0	0	0	205	0	205
310	0	0	0	1.127	0	1.127
0	0	0	0	-83	0	-83
0	0	0	-4	6	-6	0
0	1.897	0	0	1.897	0	1.897
0	0	0	-30	-30	0	-30
0	1.897	0	-30	1.867	0	1.867
0	0	0	-27.705	-27.705	0	-27.705
0	0	0	0	-25.838	0	-25.838
-1.312	-33.956	7.060	-483.938	168.326	-6	168.320
0	0	0	0	21.129	0	21.129
0	0	0	0	148	0	148
359	0	0	0	1.024	0	1.024
0	0	0	0	-58	0	-58
0	0	0	0	42	0	42
0	0	0	0	0	6	6
0	-8.871	0	0	-8.871	0	-8.871
0	0	-31	0	-31	0	-31
0	-8.871	-31	0	-8.902	0	-8.902
0	0	0	-11.156	-11.156	0	-11.156
0	0	0	0	-20.058	0	-20.058
-953	-42.827	7.029	-495.094	170.553	0	170.553

Evotec AG und Tochtergesellschaften

Erläuterungen zu dem Konzernabschluss für das Jahr 2007

(1) Unternehmensgegenstand und Darstellungsgrundsätze

Die Evotec AG, Schnackenburgallee 114, 22525 Hamburg, Deutschland und Tochtergesellschaften („Evotec“, „das Unternehmen“ oder „die Gesellschaft“) ist eine Biotechnologie-Gruppe, die in der Forschung und Entwicklung neuartiger niedermolekularer Wirkstoffe tätig ist und diese in Forschungs-kooperationen und für eigene Forschungsprogramme einbringt. Evotec verfügt über ein integriertes Angebot innovativer Forschungslösungen vom Target (Angriffsmolekül für neue Medikamente) bis in die Phasen der klinischen Studien. Ihr Leistungsspektrum reicht von der Bereitstellung biologischer Testsysteme und Screening-Methoden bis hin zur medizinischen Chemie und zur 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. Dieses Gerätegeschäft, welches zum 1. Januar 2007 verkauft wurde, wird in den aufzugebenden Geschäftsbereichen gezeigt.

Zu den aufgegebenen Geschäftsbereichen gehört auch die chemische Entwicklungssparte, die mit Wirkung zum 30. November 2007 veräußert wurde. Die chemische Entwicklungssparte umfasst Evotecs Leistungen in den Bereichen Prozessentwicklung, Synthesen im Labormaßstab, analytische Entwicklung sowie Herstellung in der Pilotanlage und Arzneimittelformulierung.

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. Der Euro ist das gesetzliche Zahlungsmittel der Gesellschaft.

Am 27. Februar 2008 hat der Vorstand den Konzernabschluss 2007 freigegeben.

(2) Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Der Konzernabschluss wurde entsprechend der International Financial Reporting Standards (IFRS), wie von der EU anerkannt, aufgestellt. Die zusätzlichen Anforderungen des § 315a Absatz 1 HGB wurden entsprechend angewandt. Der Konzernabschluss wurde auf Basis der historischen Kosten auf-

gestellt, mit der Ausnahme der derivativen Finanzinstrumente sowie der zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte, welche mit dem beizulegenden Wert angesetzt werden. Die folgenden Angaben sind eine Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze, die in den Konzernabschluss eingeflossen sind.

Grundsätze der Konsolidierung

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 Konzernabschlüsse von 2007 und 2006 sind nicht vollständig vergleichbar aufgrund des Verkaufs der Evotec Technologies GmbH (ET) einschließlich der Tochtergesellschaft Evotec Technologies Inc., Cincinnati, Ohio, USA, mit Wirkung zum 1. Januar 2007 und des Verkaufs des chemischen Entwicklungsgeschäfts mit Wirkung zum 30. November 2007, welches Teile der Evotec (UK) Ltd und die Evotec (Scotland) Ltd., Glasgow, UK, umfasst.

Beteiligungen, an denen Evotec weder faktische noch rechtliche Kontrolle hat, aber auf dessen Geschäft Evotec Einfluss nehmen kann, 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, Guthaben bei Kreditinstituten zugerechnet.

Nicht-derivative Finanzinstrumente

Die nicht-derivativen Finanzinstrumente setzen sich zusammen aus bestimmten langfristigen Beteiligungen und kurzfristigen Wertpapieren, Forderungen (u. a. aus Lieferungen und Leistungen), den liquiden Mitteln, Krediten, Verpflichtungen aus Finanzierungsleasing sowie Verbindlichkeiten (u. a. aus Lieferungen und Leistungen). Diese Instrumente werden ausgewiesen, sobald Evotec an die vertraglichen Bestimmungen des Finanzinstruments gebunden ist. Finanzielle Vermögenswerte werden zum Erfüllungstag ausgewiesen.

Das Unternehmen bucht finanzielle Vermögenswerte aus, wenn entweder die Rechte am Cashflow aus diesen Instrumenten erloschen oder alle wesentlichen mit dem Instrument verbundene Risiken und Chancen übertragen worden sind. Verbindlichkeiten werden ausgebucht, wenn sie erloschen, beglichen oder aufgehoben worden sind.

Die Erstbewertung nicht-derivativer Finanzinstrumente geschieht zu ihrem Zeitwert zuzüglich Transaktionskosten, es sei denn, sie werden sofort erfolgswirksam mit dem beizulegenden Zeitwert angesetzt. Das Unternehmen verfügt nicht über nicht-derivative Finanzinstrumente, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet würden und auch nicht über bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen. Zu späteren Zeitpunkten bewertet Evotec die Finanzinstrumente je nach Zuordnung zu einer der folgenden Kategorien, die in IAS 39 spezifiziert sind:

Kredite und Forderungen

Finanzinstrumente dieser Kategorie setzt Evotec zu fortgeführten Anschaffungskosten an, die nach der Effektivzinsmethode abzüglich einer eventuellen Wertberichtigung ermittelt werden. Zu den Krediten und Forderungen gehören neben den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auch andere Forderungen.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Evotec klassifiziert langfristige Beteiligungen und kurzfristige Wertpapiere als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte, es sei denn, sie werden nach der Equity-Methode entsprechend IAS 28 erfasst. Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte werden zum Bilanzstichtag mit dem Zeitwert oder, wenn sich dieser nicht bestimmen lässt, den fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert. Sich dadurch ergebende unrealisierte Gewinne und Verluste werden unter Berücksichtigung steuerlicher Auswirkungen im Eigenkapital erfasst. Eine erfolgswirksame Erfassung der Zeitwertänderungen erfolgt erst bei der Veräußerung oder bei Feststellen einer dauerhaften Wertminderung. Anteile an Unternehmen, die als Eigenkapitalinstrumente klassifiziert werden, werden zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt, wenn der Zeitwert weder aus Börsen- bzw. Referenzpreisen abgeleitet noch mittels geeigneter Bewertungsmodelle ermittelt werden kann (in Fällen volatiler bzw. nicht verlässlich bestimmbarer Cashflows).

Derivative Finanzinstrumente

Das Unternehmen geht Währungssicherungsgeschäfte ein, um sich gegen Währungsrisiken abzusichern. In Einklang mit seiner Treasury-Politik hält oder begibt das Unternehmen keine derivativen Finanzinstrumente zu spekulativen Zwecken.

Derivative Finanzinstrumente werden zunächst zu ihren Anschaffungskosten erfasst. Der spätere Ansatz erfolgt zum Zeitwert. Die Bilanzierung von Zeitwertänderungen der derivativen Finanzinstrumente hängt davon ab, ob diese Instrumente als Sicherungsinstrumente eingesetzt werden und die Voraussetzungen zur Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen nach IAS 39 vorliegen. Sind diese Voraussetzungen trotz einer wirtschaftlich vorhandenen Sicherungsbeziehung nicht gegeben, werden die Zeitwertänderungen der derivativen Finanzinstrumente unmittelbar erfolgswirksam erfasst.

Evotecs Währungssicherungsgeschäfte dienen zwar der wirtschaftlichen Absicherung, gelten aber nicht als Sicherungsinstrumente im Sinne von IAS 39. Daher werden alle Zeitwertänderungen der derivativen Finanzinstrumente von Evotec als Fremdwährungsgewinne oder -verluste ausgewiesen.

Vorräte

Vorräte werden gemäß IAS 2 unter Beachtung des Niederstwertprinzips zum Nettoveräußerungswert oder den Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet, welche grundsätzlich mit Hilfe der Durchschnittsmethode ermittelt werden. 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 systematisch zuordenbaren Kosten zusammensetzen. Anschaffungs- oder Herstellungskosten werden aus den Vorräten in die Herstellkosten der Produktverkäufe gegliedert auf Basis einer direkten Zuordnung.

Sachanlagevermögen

Zugänge zum Sachanlagevermögen einschließlich Mietereinbauten werden zu Anschaffungskosten abzüglich Anschaffungspreisminderungen zuzüglich Anschaffungsnebenkosten 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
Vermögenswerte unter Finanzierungsleasing	3–5 Jahre

Abschreibungszeiträume und -methoden werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft. Abweichungen zu früheren Abschätzungen werden gemäß IAS 8 als Änderungen der Bilanzierungsannahmen erfasst. 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 in den sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen erfolgswirksam erfasst. Reparatur- und Wartungskosten gehen periodengerecht 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.

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

Know-how	3–5 Jahre
Kundenstamm	2–5 Jahre
Patente und Lizenzen	15 Jahre oder kürzer
Aktiviere Entwicklungsaufwendungen (enthalten im aufzugebenden Geschäftsbereich)	3–5 Jahre

Know-how, das im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses mit ENS Holdings, Inc. (ENS) erworben wurde, wird nicht amortisiert bis die immateriellen Vermögenswerte Erträge generieren.

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 ENS im Mai 2005. Die Bilanz zum 31. Dezember 2006 beinhaltet darüber hinaus einen Firmenwert aus dem Zukauf der verbleibenden Anteile an Evotec (Scotland) Ltd. von den Unternehmensgründern im Mai 2004 und von der Universität Strathclyde im September 2005.

Basis für die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte

Die folgenden Methoden und Annahmen werden bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes angewandt:

Der beizulegende Zeitwert der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögenswerte sowie der zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte werden anhand der öffentlich bestimmbaren Angebotspreise des Stichtages ermittelt. Der beizulegende Zeitwert der Fremdwährungs-Termingeschäfte wird, wenn verfügbar, anhand von amtlichen Börsenkursen ermittelt. Stehen diese nicht zur Verfügung, wird der beizulegende Zeitwert durch Abdiskontierung des Unterschiedes zwischen den vertraglich vereinbarten und den aktuellen Terminkursen unter Verwendung eines risikolosen Zinssatzes für die restliche Laufzeit des Vertrages ermittelt. Sofern nicht anders dargestellt, entsprechen die Buchwerte den beizulegenden Zeitwerten der finanziellen Instrumente.

Aufzugebende Geschäftsbereiche

Der aufzugebende Geschäftsbereich ist ein Bestandteil der Gesellschaft, der als zur Veräußerung gehalten klassifiziert wird und der einen gesonderten, wesentlichen Geschäftsbereich darstellt. Gemäß IFRS 5 werden die aufzugebenden Geschäftsbereiche getrennt von den fortgeführten Geschäftsbereichen dargestellt. Ausgehend vom Zeitpunkt der Entscheidung, einen wesentlichen Geschäftsbereich zu veräußern, werden die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, welche

diesem Bereich zugeordnet werden, separat in der Bilanz dargestellt. Die entsprechenden Aufwendungen und Erträge werden retrospektiv in der Gewinn- und Verlustrechnung den aufzugebenden Geschäftsbereichen zugeordnet. Im 4. Quartal 2006 trennte sich die Gesellschaft vom Instrumentengeschäft und im 3. Quartal 2007 von der chemischen Entwicklungssparte. Durch die Entscheidung, diese Geschäftszweige zu veräußern wurde die Gewinn- und Verlustrechnung angepasst und diese Geschäftszweige unter den aufzugebenden Geschäftsbereichen geführt. Die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten des Instrumentengeschäftes werden zum 31. Dezember 2006 als zum Verkauf stehend ausgewiesen. Daher sind die Konzernabschlüsse nicht vollständig vergleichbar. Die aufzugebenden Geschäftsbereiche werden in der Gewinn- und Verlustrechnung sowie in Abschnitt (14) dargestellt.

Umsatzrealisierung

Die Gesellschaft bucht die Erlöse aus Dienstleistungsverträgen und aus dem Verkauf von chemischen Substanzen innerhalb der Services Division, die Erlöse aus langfristigen Kooperationsverträgen innerhalb der Pharmaceuticals Division und die Erlöse aus dem Verkauf der Diagnostikgeräte innerhalb des Tools and Technologies Segmentes, welches in 2006 den aufgegebenen Geschäftsbereichen zugeordnet ist.

Umsätze werden realisiert, 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. 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.

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 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 des aufzugebenden Geschäftsbereichs 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 diese vertraglich vorgesehen ist. Vorauszahlungen werden als erhaltene Anzahlungen ausgewiesen.

Die Gesellschaft hat Verträge abgeschlossen, die mehrere Leistungskomponenten umfassen. Bei diesen wird sorgfältig geprüft, ob sich die Umsatz generierenden Komponenten hinreichend voneinander 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. Die Gesellschaft hat keine Erstattungsverpflichtungen in ihren Dienstleistungsverträgen. Evotec erhält Lizenzerträge aus Produktverkäufen anderer Unternehmen aufgrund vertraglicher Vereinbarungen. Erlöse aus Lizenzen in Höhe von T€ 1.628 und T€ 523 im Jahre 2007 und 2006 sind in den Umsätzen enthalten.

Finanzerträge und -aufwendungen

Zinsen werden periodengerecht als Aufwand bzw. Ertrag erfasst. Zinsaufwendungen, die im Zusammenhang mit der Anschaffung oder Herstellung bestimmter Vermögenswerte entstehen, werden vom Unternehmen nicht aktiviert. Die Zinsaufwandskomponente von Finanzleasing-Zahlungen wird unter Verwendung der Effektivzinsmethode erfolgswirksam erfasst.

Anfallende Zinserträge werden nach der Effektivzinsmethode ausgewiesen. Dividendenerträge erfasst das Unternehmen erfolgswirksam mit der Entstehung des Rechtsanspruchs auf Zahlung.

Ertragsteuern

Die Ertragsteuern setzen sich zusammen aus latenten Steuern und den laufenden Ertragsteuern in den einzelnen Ländern. Die Ertragsteuern werden in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen, oder direkt in der Bilanz unter Eigenkapital aufgeführt.

Künftige steuerliche Folgen aus Unterschieden zwischen Wertansätzen von Vermögenswerten 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 Geschäfts-

jahres 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 nicht gezeigt, in der die Realisierung eines Steuervorteils hieraus nicht wahrscheinlich ist.

Forschung und Entwicklung

Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen, welche auf internen Projekten angefallen sind, 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 wahrscheinlichen 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 alle Kriterien gemäß IAS 38 erfüllt sind. Dieser Grundsatz gilt auch für Software-Entwicklungskosten. Die im Anlagevermögen enthaltene Software besteht ausschließlich aus gekaufter Software. Evotec hat im Jahr 2007 keine Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen aktiviert.

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. Evotec hat keine Fördermittel für aktivierte Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen erhalten. Die Mittel betragen im Geschäftsjahr 2007 T€ 169 und in 2006 T€ 187. 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. Geschäftsvorfälle in Fremdwährungen werden zu dem Wechselkurs, der am Tag des jeweiligen Geschäftsvorfalles Gültigkeit hatte, in Euro umgerechnet. Aktiva und Passiva, die zum Bilanzstichtag in Fremdwährungen geführt sind, werden zum gültigen Wechselkurs am Bilanzstichtag 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, um den Nutzungswert oder den beizulegenden Zeitwert ohne Vertriebskosten zu ermitteln. Immaterielle Vermögenswerte und Firmenwerte werden dann auf Wertberichtigungsbedarf überprüft, wenn bestimmte Ereignisse oder veränderte Umstände erwarten lassen, dass der Wertansatz nicht mehr dem Buchwert entspricht, jedoch mindestens einmal jährlich. Entsprechend der in bisherigen Jahren angewandten Praxis hinsichtlich der Werthaltigkeitsprüfung der langlebigen Vermögenswerte und Firmenwerte, hat Evotec die Werthaltigkeitsprüfung im vierten Quartal 2007 vorgenommen, siehe Abschnitt (12).

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. Die Bewertung des Netto Cashflows der zukünftigen Nutzung basiert auf einer fünf Jahres Prognose. 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 Konzerngewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Eine Wertberichtigung der materiellen und immateriellen Vermögenswerte ohne Firmenwerte 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 wieder aufgeholt.

Aktionsoptionsplan

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 Ausübungszeitraum, in dem die Mitarbeiter im Unternehmen tätig sind, erfolgswirksam erfasst.

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Pensionsrückstellungen sowie Rückstellungen für pensionsähnliche Verpflichtungen sind nach dem versicherungsmathematischen Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected Unit Credit Method) bewertet. Bezüglich der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste wurde ein 10% Korridor zugrunde gelegt. Der Dienstzeitaufwand sowie der Zinsaufwand für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen werden als Auf-

wand innerhalb des betrieblichen Ergebnisses ausgewiesen. Verpflichtungen der Gesellschaft aus beitragsorientierten Versorgungsplänen werden ergebniswirksam erfasst.

Rückstellungen

Rückstellungen werden gebildet, wenn der Konzern aus einem Ereignis der Vergangenheit eine gegenwärtige Verpflichtung hat und diese Verpflichtung wahrscheinlich zu einem Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen führen wird, deren Höhe verlässlich geschätzt werden kann. Die Rückstellungshöhe entspricht der bestmöglichen Schätzung des Erfüllungsbetrags der gegenwärtigen Verpflichtung zum Bilanzstichtag, wobei erwartete Erstattungen Dritter nicht saldiert, sondern als separater Vermögenswert angesetzt werden, sofern die Realisation so gut wie sicher ist. Ist der Zinseffekt wesentlich, wird die Rückstellung zum risikoadäquaten Marktzins abgezinst.

Rückstellungen für Gewährleistungen werden zum Zeitpunkt des Verkaufs der betreffenden Waren oder der Erbringung der entsprechenden Dienstleistungen gebildet. Die Höhe der Rückstellung basiert auf der historischen Entwicklung von Gewährleistungen sowie einer Betrachtung aller zukünftig möglichen, mit ihren Eintrittswahrscheinlichkeiten gewichteten Gewährleistungsfälle. Rückstellungen für Restrukturierungsmaßnahmen werden gebildet, soweit ein detaillierter, formaler Restrukturierungsplan erstellt und dieser den betroffenen Parteien mitgeteilt worden ist. Rückstellungen für drohende Verluste aus ungünstigen Verträgen werden gebildet, wenn der aus dem Vertrag resultierende erwartete wirtschaftliche Nutzen geringer ist als die zur Vertragserfüllung unvermeidbaren Kosten. Die Gesellschaft bildet Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten, wenn Verluste oder Ausgaben wahrscheinlich sind und diese zuverlässig geschätzt werden können. Diese Rückstellungen decken auch die Gerichtskosten.

Fehlbetrag pro Aktie

Der Fehlbetrag pro Aktie wird ermittelt, indem der Jahresfehlbetrag durch den gewichteten Durchschnitt der Anzahl der im Umlauf befindlichen Stammaktien (ohne Berücksichtigung von Aktienäquivalenten) dividiert wird. Der verwässerte Fehlbetrag pro Aktie ergibt sich durch Division des Jahresfehlbetrags durch den gewichteten Durchschnitt der Anzahl ausgegebener Aktien und Aktienäquivalente entsprechend der Aktienrückkauf-Methode („Treasury-Stock“-Methode). Für Zwecke dieser Berechnung gelten Aktienoptionen als Aktienäquivalente. Diese werden aber nur dann in die Ermittlung des verwässerten Fehlbetrags pro Aktie einbezogen, wenn sie tatsächlich eine Verwässerung bewirken. In den Jahren 2007 und 2006 gab es keine verwässernden Aktien als Folge des Fehlbetrags aus dem laufenden Geschäft. Als Aktienäquivalente einer Verwässerung entgegen wirkten in den Jahren 2007 und 2006 166.515 bzw. 482.849 Aktienoptionen.

Verwendung von Annahmen

Die Erstellung dieses Konzernabschlusses 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 (Abschnitt 12), Rückstellungen (Abschnitt 17), Bewertung der Aktienoptionspläne (Abschnitt 20) und die Wertberichtigung auf latente Steuerforderungen (Abschnitt 19). Diese Annahmen können von den tatsächlichen Verhältnissen abweichen. Zusätzlich können Veränderungen in den momentanen wirtschaftlichen Bedingungen und andere Ereignisse die tatsächlich gezeigten Zahlen wesentlich beeinflussen.

Neue Rechnungslegungsgrundsätze und Anwendung

Die folgenden IFRS-Interpretationen, die von dem IASB und dem IFRIC herausgegeben und zum 31. Dezember 2007 noch nicht in Kraft waren, sind nicht im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2007 zur Anwendung gekommen.

Im November 2006 wurde IFRS 8 „Operating Segments“, welcher IAS 14 „Segment Reporting“ ersetzt, durch das IASB eingeführt. IFRS 8 wurde von der EU im November 2007 anerkannt. Laut IFRS 8 findet die Berichterstattung auf das finanzielle Ergebnis der Segmente gemäß dem „Management Approach“ statt. Maßgeblich für die Segmentidentifikation sowie die Erläuterungen der Segmente sind dabei die Informationen, die dem Entscheidungsträger regelmäßig für die Beurteilung der Segmente sowie als Entscheidungsgrundlage zur Verteilung der Ressourcen zur Verfügung gestellt werden. IFRS 8 ist verpflichtend auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Derzeit erwartet Evotec nicht, dass die Anwendung wesentliche Auswirkungen auf den konsolidierten Konzernabschluss haben wird.

Im März 2007 hat das IASB den geänderten Standard IAS 23 „Borrowing Costs“ herausgegeben, welcher von der EU noch nicht anerkannt wurde. Danach sind Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswertes zugeordnet werden können, zu aktivieren. Die aktuell bestehende Möglichkeit zur sofortigen aufwandswirksamen Erfassung von Fremdkapitalkosten wird abgeschafft. Der geänderte Standard ist verpflichtend anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Die Änderung wird keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben.

Im September 2007 hat das IASB eine überarbeitete Version des Standards IAS 1 „Presentation of Financial Statements“ herausgegeben, die den Anwendern die Analyse und den Vergleich von Abschlüssen erleichtern soll. Diese überarbeitete Version wurde von der EU noch nicht anerkannt. IAS 1 bestimmt die Anforderungen an den Ausweis der Abschlüsse, beinhaltet Richtlinien für deren Struktur und Mindestanforderungen an deren Inhalt. Der geänderte Standard ist verpflichtend anzuwenden auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen; eine frühere Anwendung ist zulässig. Die Gesellschaft wird die erwarteten Auswirkungen des überarbeiteten Standards ermitteln und das Einführungsdatum festlegen.

Im November 2006 wurde „IFRIC 11 IFRS 2 – Group and Treasury Share Transactions“ eingeführt. IFRIC 11 wurde von der EU im Juni 2007 anerkannt. Diese Regelung befasst sich mit der Fragestellung, wie konzernweite aktienbasierte Vergütungen zu bilanzieren sind und wie aktienbasierte Vergütungen zu behandeln sind, bei denen das Unternehmen eigene Aktien ausgibt oder Aktien von einer Tochtergesellschaft verwendet. IFRIC 11 ist auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. März 2007 beginnen. Eine frühere Anwen-

dung ist zulässig. Das Unternehmen erwartet nicht, dass sich IFRIC 11 wesentlich auf den Konzernabschluss auswirkt.

Im November 2006 gab das IFRIC die Interpretation IFRIC 12 „Service Concession Arrangements“ heraus, die Fragen der Rechnungslegung von privaten Unternehmen, die Infrastrukturleistungen im Rahmen von Leistungsverhältnissen mit der öffentlichen Hand erbringen, zum Gegenstand hat. Grundlage sind Verträge wonach die öffentliche Hand die Erbringung bestimmter Leistungen, die originär ihr obliegt, an private Unternehmen vergibt. IFRIC 12 wurde von der EU noch nicht anerkannt. Die Anwendung von IFRIC 12 ist für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2008 beginnen, zwingend vorgeschrieben und die vor diesem Datum beginnen, gestattet. Das Unternehmen erwartet nicht, dass sich IFRIC 12 auf den Konzernabschluss auswirkt.

Im Juni 2007 gab der IASB die Interpretation IFRIC 13 „Customer Loyalty Programmes“ heraus, die den Ausweis und die Bewertung von Kunden-Bonusprogrammen zum Gegenstand hat. IFRIC 13 wurde von der EU noch nicht anerkannt. Diese Interpretation muss für alle Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Juli 2008 beginnen, angewendet werden. Die Anwendung für Geschäftsjahre, die vor diesem Datum beginnen, ist fakultativ. IFRIC 13 hat keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss des Unternehmens.

Im Juli 2007 gab das IFRIC die Interpretation IFRIC 14 „IAS 19 – The Limit on a Defined Benefit Asset, Minimum Funding Requirements and Their Interaction“ bekannt, welche von der EU noch nicht anerkannt wurde. Die Anwendung von IFRIC 14, die die Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswertes, Mindestfinanzierungsvorschriften und ihre Wechselwirkung zum Gegenstand hat, muss angewendet werden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2008 beginnen. Vor diesem Datum ist die Anwendung fakultativ. Da das Unternehmen keinen entsprechenden Pensionsplan unterhält, geht es davon aus, dass sich IFRIC 14 nicht auf den Konzernabschluss auswirkt.

Im Februar 2008 hat das IASB IAS 32 „Presentation of Financial Statements“ (überarbeitet 2007) veröffentlicht, welches von der EU noch nicht anerkannt wurde. Die Überarbeitung novellierte IAS 32 für Verkaufsoptionen und Verpflichtungen, die aus Liquidationen entstehen. IAS 32 bestimmt die Anforderungen an den Ausweis finanzieller Instrumente, beinhaltet Richtlinien für die Struktur und Mindestanforderungen an den Inhalt. Der neue Standard ist für Berichtsperioden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen, anzuwenden. Die Gesellschaft wird die erwarteten Auswirkungen der überarbeiteten Fassung von IAS 32 bestimmen und einen Zeitpunkt der Einarbeitung festsetzen.

Im Januar 2008 hat das IASB IFRS 3 „Business Combination“ und IAS 27 „Consolidated and Separate Financial Statements“ veröffentlicht, welche beide noch nicht von der EU anerkannt wurden. Die überarbeitete Version des IFRS 3 und die novellierte Version von IAS 27 bestimmt die Anforderungen an den Ausweis der Unternehmenszusammenschlüsse und finanzieller Instrumente, beinhaltet Richtlinien für die Struktur und Mindestanforderungen an den Inhalt. Die neuen Standards sind für Berichtsperioden, die am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen, anzuwenden. Die Gesellschaft wird die erwarteten Auswirkungen der überarbeiteten Fassung von IFRS 3 und die novellierte Version von IAS 27 bestimmen und einen Zeitpunkt der Einarbeitung festsetzen.

(3) Änderung des Konzernabschlusses nach IFRS

Einige Angaben zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und -Bilanz mussten gegenüber früheren Angaben geändert werden. So wurde ein Fehler in der Bilanzierung vor allem bezüglich des Erwerbs von ENS Holdings, Inc. korrigiert, die Neubewertung bestimmter Gegenstände des Sachanlagevermögens und Änderungen bei den latenten Steuern vorgenommen. Außerdem wurde die Darstellung bestimmter Geldanlagen und liquider Mittel sowie des Earn-Outs der Gründer und Anteilseigner im Rahmen der Akquisition der Evotec (Scotland) Ltd geändert.

Das Unternehmen hat rückwirkend die Bilanzierung nach IFRS zur Akquisition der ENS Holdings, Inc. angepasst. Hinsichtlich des Kaufpreises war im Konzernabschluss nach IFRS zum 31. Dezember 2005 ein Firmenwert in Höhe von T€ 18.478 aktiviert und sofort abgeschrieben worden. Nach Überprüfung der Buchungen für den Geschäftszusammenschluss wurde der Kaufpreis, soweit er über den Buchwert der mit erworbenen Aktiva hinausging, mit T€ 38.528 in fast gesamter Höhe als erworbenes Know-how („laufende Forschungs- und Entwicklungsprojekte“) bilanziert, das nach IFRS gemäß IAS 38 aktiviert und vorgetragen werden muss. Dieses Know-how lässt sich speziell Evotecs klinischen Programmen der EVT 100-Reihe und EVT 201 zuordnen. T€ 7.124 wurden dem Kundenstamm zugewiesen und T€ 461 den Firmenwerten. Die Aktivierung immaterieller Vermögenswerte aus einem Geschäftszusammenschluss führte zu passiven latenten Steuern (netto) von T€ 13.923. Außerdem wurde eine Neubewertungsrücklage in Höhe von T€ 7.060 ausgewiesen, die im Zusammenhang mit den, von Evotec bereits vor der Übernahme gehaltenen ENS-Anteile stehen.

Als Folge wies Evotec einen Steuerertrag aus, für den nach der Übernahme angefallenen Netto-Betriebsverlust. Dieser Netto-Betriebsverlust kann durch Umkehr der ausgewiesenen passiven latenten Steuerverbindlichkeit aus dem ENS-Erwerb genutzt werden.

Das Unternehmen hat in der Vergangenheit Änderungen bei den betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauern oder den Restbuchwerten von Sachanlagen in der Neubewertungsrücklage ausgewiesen, einer eigenen Position im Eigenkapital. Solche Änderungen bei den Abschreibungen auf Sachanlagen müssen jedoch vorausschauend ermittelt werden. Eine Earn-Out-Vereinbarung mit den Gründern von Evotec (Scotland) Ltd, die ihre Anteile an Evotec verkauft hatten, wird nicht unter Firmenwerte, sondern als Personalaufwand erfasst.

Das Unternehmen hat bisher Anteile an Investmentfonds, die in Schuldpapiere mit Fälligkeiten von teilweise mehr als drei Monaten investieren, unter den liquiden Mitteln bilanziert. Solche Anteile werden nunmehr separat und außerhalb der liquiden Mittel in der Konzernbilanz und der Konzern-Kapitalflussrechnung ausgewiesen.

Die folgenden Tabellen fassen die Auswirkungen der Änderungen auf die zuvor berichteten Finanzinformationen zusammen.

Konzerngewinn- und Verlustrechnung:

T€ außer Angaben pro Aktie	2006
Jahresfehlbetrag wie zuvor ausgewiesen	-32.468
Erhöhung der Managementvergütung	-229
Ertragsteuern	4.992
Geänderter Jahresfehlbetrag	-27.705
Geänderter Jahresfehlbetrag pro Aktie	0,42

Konzernbilanz:

T€	31. Dez. 2006	1. Jan. 2006
Minderung des Kassenbestands,		
Guthaben bei Kreditinstituten	-20.527	-15.522
Erhöhung der Wertpapiere	20.527	15.522
Erhöhung der zum Verkauf bestimmten Vermögenswerte	695	0
Erhöhung der immateriellen Vermögenswerte	38.528	38.528
Minderung des Firmenwertes	-1.626	-677
Erhöhung der langfristigen finanziellen Vermögenswerte	1.980	0
Minderung der sonstigen langfristigen Vermögenswerte	-1.980	0
Aktiva	37.597	37.851
Erhöhung der passiven latenten Steuerverbindlichkeit	6.453	11.445
Erhöhung Eigenkapital zurechenbar den Aktionären der Evotec AG	31.144	26.406
Passiva	37.597	37.851

Konzernkapitalflussrechnung:

T€	2006
Nettomittelzufluss der Investitionstätigkeit wie zuvor ausgewiesen	16.080
Nettomittelzufluss der Investitionstätigkeit geändert	12.355

(4) Erwerb von Unternehmensbeteiligungen

Evotec erwarb mittels eines Aktientausches 100% der Aktien der Neuro3d S.A. in Mulhouse, Frankreich. Neuro3d war auf dem Gebiet der ZNS-Wirkstoffforschung und -entwicklung tätig. Vor der Übernahme war das operative Geschäft eingestellt worden. Die Akquisition wurde zum 1. April 2007 wirksam. Evotec gab 5.726.012 Aktien aus, um die Aktien von Neuro3d zu erwerben.

Die Buchwerte der Neuro3d-Aktiva, die zum Zeitpunkt der Akquisition bilanziert wurden, beliefen sich auf T€ 22.799 einschließlich liquider Mittel und Wertpapiere in Höhe von T€ 18.915. Verbindlichkeiten bestanden in Höhe von insgesamt T€ 1.059. Anpassungen auf den Marktwert wurden für mögliche zukünftige Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem Neuro3d-Erwerb von T€ 711 sowie für eigene Assays und Know-how von T€ 100 vorgenommen. Der Kaufpreis von T€ 21.129 wurde mit neu ausgegebenen Evotec-Aktien zum Preis von € 3,69 pro Stück bezahlt, was dem Kurs der Evotec-Aktie zum Zeitpunkt des Erwerbs entsprach. Zum Jahresfehlbetrag von Evotec im Jahr 2007 trug Neuro3d mit einem Gewinn in Höhe von T€ 9 bei.

T€	1. April 2007 Buchwert	1. April 2007 Barwert
Kassenbestand, Guthaben bei		
Kreditinstituten	332	332
Wertpapiere	18.583	18.583
Know-how	0	100
Sonstige Vermögenswerte	3.884	3.884
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	-773	-1.484
Verbindlichkeiten aus Lieferungen		
und Leistungen	-286	-286
Nettovermögen	21.740	21.129
Minus erworbener Kassenbestand,		
Guthaben bei Kreditinstituten	0	-332
Minus Barwert der ausgegebenen Aktien	0	-21.129
Kapitalzufluss (-) aus Anschaffungen	0	-332

(5) Nutzungsrestriktionen auf Technologien der Gesellschaft

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

Eine vierte Vertragserweiterung im Mai 2001 ermöglichte es Evotec, innerhalb des Instrumentengeschäfts, welches zum 1. Januar 2007 verkauft wurde, 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.

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 2007 damit verbundene Lizenzaufwendungen in Höhe von T€ 53 (2006: T€ 31).

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.

(6) Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten

Am 31. Dezember 2007 waren T€ 275 der Guthaben bei Kreditinstituten als Sicherheit verpfändet (31. Dezember 2006 T€ 275).

Investmentfonds, die in Schuldpapiere mit Fälligkeiten von zum Teil mehr als drei Monaten investieren, und von denen Evotec Anteile im Rahmen seines Liquiditätsmanagements erwirbt, weist das Unternehmen als Wertpapiere des Umlaufvermögens zu Anschaffungskosten aus, die in etwa dem Zeitwert entsprechen. Diese Investmentfonds werden als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert.

(7) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Gesellschaft hat das Ausfallrisiko aller Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestimmt und eine Wertberichtigung in Höhe von T€ 55 im Jahre 2007 (2006: T€ 123) vorgenommen. Hinsichtlich der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestehen keine Verfügungsbeschränkungen. Die Fälligkeit der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gliederte sich zum 31. Dezember 2007 folgendermaßen:

T€	31. Dez. 2007	31. Dez. 2006
Noch nicht fällig	2.222	5.264
Überfällig 0–30 Tage	1.353	749
Überfällig 31–120 Tage	644	176
Mehr also 120 Tage überfällig	689	0
Forderungen aus Lieferungen und		
Leistungen, gesamt	4.908	6.189

(8) Vorräte

Das Vorratsvermögen gliedert sich wie folgt:

T€	31. Dez. 2007	31. Dez. 2006
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	1.768	2.942
Unfertige Erzeugnisse, unfertige		
Leistungen	626	1.840
Vorräte, gesamt	2.394	4.782

Der ausgewiesene Bestand an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen setzt sich aus biologischen Substanzen und Chemikalien zusammen. Die unfertigen Erzeugnisse zum 31. Dezember 2007 und 2006 bestehen aus Kundenaufträgen, die am Jahresende nicht fertig gestellt und versandbereit waren. Die Gesellschaft hat zum 31. Dezember 2007 und 2006 Wertberichtigungen in

Höhe von jeweils T€ 1.581 und T€ 1.360, welche in den oben gezeigten Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffbeständen beinhaltet sind. Es wurden für 2007 und 2006 keine Wertberichtigungen auf die angegebenen Bestände unfertiger Erzeugnisse bzw. Leistungen vorgenommen. Zuschreibungen auf zuvor abgeschriebene Vorräte wurden nicht vorgenommen.

(9) Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte

Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte bestehen im Wesentlichen aus einem Teil des Verkaufspreises der Evotec Technologies GmbH inklusive deren Tochtergesellschaft Evotec Technologies Inc., Cincinnati, Ohio, USA, welcher in Höhe von T€ 1.980 auf ein Treuhandkonto eingezahlt wurde.

(10) Beteiligungen

Die Beteiligungen setzen sich wie folgt zusammen:

T€	31. Dez. 2007	31. Dez. 2006
Evotec RSIL Ltd., Maharashtra (Thane), India	648	0
European ScreeningPort GmbH i. Gr., Hamburg	10	0
Beteiligungen, gesamt	658	0

Am 18. Oktober 2007 hat die Gesellschaft 49% des Aktienkapitals an **Evotec RSIL Ltd.** (RSIL), Maharashtra, India, die nach der Equity-Methode bilanziert wurde, erworben. Der Anteil der Gesellschaft am Jahresfehlbetrag der RSIL betrug T€ 22 in 2007. Die Beteiligung ist am 31. Dezember 2007 mit T€ 648 bilanziert.

In 2007 hat die Gesellschaft zusammen mit der Stadt Hamburg den **European ScreeningPort GmbH i.Gr.**, Hamburg gegründet. Die Gesellschaft hält einen Anteil von 19,9%. Die Beteiligung ist am 31. Dezember 2007 mit T€ 10 bilanziert. Diese Beteiligung wird als zur Veräußerung verfügbarer, finanzieller Vermögenswert klassifiziert. Der European ScreeningPort GmbH i.Gr. befindet sich noch in der Gründungsphase.

Im Jahr 2002 erwarb Evotec eine Beteiligung von 3,88% der Stammaktien von **Prolysis Ltd.** als Teil eines Wirkstoffforschungsvertrages. Alle Anteile wurden während der dreijährigen Laufzeit durch nicht-monetäre Zahlungen in Form von zusätzlichen Serviceleistungen vertragsgemäß erworben. Eine Finanzierungsrunde minderte Evotecs Anteil an Prolysis auf 2,38%. Eine weitere Kapitalerhöhung von Prolysis in 2006 minderte Evotecs Anteil zusätzlich auf 2,1%. Durch eine Optionsausübung im November 2007 wurde der Anteil der Gesellschaft an Prolysis auf 1,93% gemindert. 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. Im Dezember 2004 ist die Beteiligung voll abgeschrieben worden. Die Wertberichtigung belief sich zum 31. Dezember 2004 auf T€ 354. Zum 31. Dezember 2007 und 2006 belief sich der Wertansatz der Beteiligung auf T€ 0. Im November 2005 überführte Evotec ihre Aktien an der Sirenade Pharmaceuticals AG auf die **KeyNeurotek AG**

(„KeyNeurotek“) in Magdeburg gegen Aktien dieser Gesellschaft. Die ursprüngliche Beteiligung wurde teilweise durch Serviceleistungen beglichen, die in einem Arzneimittel-Entwicklungs-Vertrag zwischen Evotec und SiREEN AG geregelt sind. 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 abgeschrieben werden müsse. Zum 31. Dezember 2007 und 2006 belief sich der Wertansatz für die Beteiligung auf T€ 0.

Evotec hielt 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 2007 und 2006 T€ 0. Im Jahre 2007 wurde die Beteiligung verkauft. Der Verkaufspreis betrug T€ 500 und resultierte in sonstigen Erträgen aus Finanzanlagen von T€ 500.

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 wurde. Aufgrund einer Kapitalerhöhung in 2004 minderte sich die Beteiligung von Evotec von 46,36% auf 30,6%. In 2006 wurde Vmax abgewickelt. Aus der Abwicklung von Vmax erhielt Evotec einen Teilbetrag aus dem Verkauf der Vermögensgegenstände und verzichtete auf den noch ausstehenden Darlehensbetrag.

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

Die Gesellschaft hat im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs mit den Beteiligungen Sirenade Pharmaceuticals AG als Rechtsvorgänger von KeyNeurotek AG und Prolysis Ltd. keine Umsätze in 2007 und 2006 erzielt. Es fanden keine weiteren materiellen Transaktionen mit Beteiligungen der Gesellschaft statt.

(11) Sachanlagevermögen

Für die Entwicklung des Sachanlagevermögens wird auf den Anlagespiegel verwiesen.

Die wesentlichen Zugänge 2007 des fortgeführten Geschäftsbereiches sind zurückzuführen auf den Erwerb von Anlagen im Bereich der „Nuclear Magnetic Resonance (NMR)“ von der Combinature Biopharm AG mit Wirkung vom 1. Juni 2007 in Höhe von T€ 733 für technische Anlagen und Maschinen, T€ 147 für Laborausstattung. Nach Fertigstellung der Anlagen im Bau werden die Anschaffungs- und Herstellkosten in die entsprechende Kategorie des Anlagevermögens umgegliedert. Die Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen betragen 2007 T€ 4.595 und 2006 T€ 5.002.

Die zahlungsmittelgenerierende Einheit Pilotanlagen in Abingdon, UK, wurde entsprechend IAS 36 im Rahmen der Werthaltigkeitsprüfung 2004 angesichts nicht ausgelasteter Kapazitäten überprüft. Diese zahlungsmittelgenerierende Einheit wurde in 2006 einer weiteren Werthaltigkeitsprüfung unterzogen, mit dem Ergebnis, dass keine weitere Wertberichtigung, aber auch keine Wertaufholung der früheren Wertbe-

richtung, notwendig sei. Die zahlungsmittelgenerierende Einheit Pilotanlagen ist dem Service Segment zugeordnet und ist Teil des aufzugebenden Geschäftsbereiches, der mit Wirkung vom 30. November 2007 an Aptuit (Edinburgh) Limited, (Aptuit) verkauft wurde.

Die im Zusammenhang mit den Laborgebäuden in Abingdon, UK, stehenden Sachanlagen wurden ebenfalls im Rahmen der Werthaltigkeitsprüfung neu überprüft. Die entsprechenden Laborgebäude sind dem Service Segment zugeordnet. Wie unter IAS 36 möglich, wurde die Wertberichtigung der in Zusammenhang mit den Laborgebäuden stehenden Sachanlagen auf Basis der physischen Abnutzung errechnet. Dies führte zu einer teilweisen Wertaufholung der ehemals gebildeten Wertberichtigung in Höhe von T€ 593 im fortgeführten Geschäftsbereich im Jahr 2006. Die Werthaltigkeitsprüfung für 2007 führte zu einer teilweisen Wertaufholung der ehemals gebildeten Wertberichtigung in Höhe von T€ 589 im fortgeführten Geschäftsbereich. Dieses wird als Zuschreibung in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2007 dargestellt.

Ebenfalls in den Sachanlagen enthalten sind die Nettobuchwerte der technischen Anlagen und Maschinen in Höhe von T€ 1.139 sowie der Betriebs- und Geschäftsausstattung in Höhe von T€ 27, welche unter den geleasteten Anlagen („Finance Leases“) aufgeführt sind (31. Dezember 2006: T€ 2.859 und T€ 50). Die Abschreibung betrug 2007 T€ 908 bzw. T€ 33 (2006: T€ 722 bzw. T€ 31).

(12) Immaterielle Vermögenswerte und Firmenwerte

Für die Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte und Firmenwerte wird auf den Anlagespiegel verwiesen.

Die wesentlichen Zugänge 2007 des fortgeführten Geschäftsbereiches sind zurückzuführen auf den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten im Bereich der „Nuclear Magnetic Resonance „(NMR) von der Combinature Biopharm AG mit Wirkung vom 1. Juni 2007 in Höhe von T€ 237. Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des fortgeführten Geschäftsbereiches betragen in 2007 T€ 2.589 (2006: T€ 3.256). Die weitere Abschreibung des durch die Akquisition von ENS in 2005 erworbenen Kundenstamms verteilt sich zum 31. Dezember 2007 auf einen Zeitraum von 0,2 Jahren. Know-how, das in Verbindung mit Unternehmenszusammenschlüssen erworben wird, wird nicht abgeschrieben bis die immateriellen Vermögenswerte Erträge generieren. Know-how entstanden durch den Erwerb der ENS Holdings, Inc. mit einem Netto-Buchwert von T€ 38.528 am 31. Dezember 2006, wurde bei der jährlichen Werthaltigkeitsprüfung am 31. Oktober 2007 auf Abschreibungsbedarf hin überprüft. Die Werthaltigkeitsprüfung basiert auf einem diskontierten Kapitalflussmodell, bei dem die Annahmen der mittelfristigen Planung für 2008 bis 2012 unter Berücksichtigung einer ewigen Rente den Wert der zahlungsmittelgenerierenden Projekte festlegt. Der Diskontierungssatz, der die Risiken und Chancen der im Test angewandten Aktivitäten berücksichtigt, war 11,2%. Die Gesellschaft hat aus dem Ergebnis des Testes geschlossen, dass eine Abschreibung in Höhe von T€ 3.216 nötig ist.

Know-how entstanden durch den Erwerb der Neuro3d mit Wirkung vom 1. April 2007 mit einem Wert von T€ 100 wurde in 2007 komplett wertberichtigt.

Der Firmenwert der Evotec (Scotland) Ltd, Glasgow, UK (Evotec (Scotland)) belief sich am 31. Dezember 2006 auf T€ 285, und wurde vollständig dem Service Segment zugeordnet. Im Rahmen der in 2006 durchgeführten jährlichen Überprüfung der Werthaltigkeit des Firmenwertes von Evotec (Scotland) nach IAS 36 wurde kein Wertberichtigungsbedarf festgestellt. Evotec (Scotland) wurde mit Wirkung vom 30. November 2007 an Aptuit verkauft.

Der Services Division wurden zum Bilanzstichtag Firmenwerte im Zusammenhang mit der Akquisition der Oxford Asymmetry International plc. von insgesamt T€ 38.517 (31. Dezember 2006: T€ 48.864) zugeordnet. Sie wurden am 31. Oktober 2007 im Rahmen der jährlichen Werthaltigkeitsprüfung auf Abschreibungsbedarf hin überprüft. Die Werthaltigkeitsprüfung basiert auf einem diskontierten Kapitalflussmodell, bei dem die Annahmen der mittelfristigen Planung für 2008 bis 2012 unter Berücksichtigung einer ewigen Rente mit einer Wachstumsrate von 1% den Wert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit festlegt. Die für die Überprüfung verwendeten Abzinsungsfaktoren vor Steuern unter Berücksichtigung der Risiken und Chancen der Tätigkeit lagen zwischen 13,6% und 14,7%. Die Gesellschaft schloss aus dem Ergebnis dieses Tests, dass ein Abschreibungsbedarf des Firmenwertes in Höhe von T€ 5.819 besteht, welcher im fortgeführten Geschäftsbereich ausgewiesen wird. Im Jahr 2006 belief sich die Wertberichtigung auf T€ 6.560, welche auf die chemische Entwicklungssparte entfiel und retrospektive im aufzugebenden Geschäftsbereich gezeigt wird.

Im Mai 2005 erwarb die Gesellschaft die noch ausstehenden Anteile an der ENS Holdings, Inc. Diese Akquisition führte zu einem Firmenwert von T€ 461, welches auch der beizulegende Wert am 31. Dezember 2007 ist. Der Firmenwert ist komplett der Pharmaceuticals Division zugeordnet. Die Gesellschaft hat die zahlungsmittelgenerierende Einheit im Rahmen der jährlichen Werthaltigkeitsprüfung am 31. Oktober 2007 auf Abschreibungsbedarf hin überprüft. Aus dem Ergebnis der Prüfung hat die Gesellschaft gefolgert, dass kein Abschreibungsbedarf für 2007 und 2006 besteht.

Der Gesamtbetrag der Wechselkursdifferenzen aus in ausländischer Währung bestehenden Firmenwerten betrug in 2007 T€ 3.833 und in 2006 T€ 1.198 und wird unter der Position Eigenkapital ausgewiesen.

(13) Sonstige langfristige Vermögenswerte

Die sonstigen langfristigen Vermögenswerte bestehen in 2006 im Wesentlichen aus einem Teil des Verkaufspreises der Evotec Technologies GmbH inklusive deren Tochtergesellschaft Evotec Technologies Inc., Cincinnati, Ohio, USA, welcher in einer Höhe von T€ 1.980 auf ein Treuhandkonto eingezahlt wurde. Der Betrag wurde ebenfalls in den sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten dargestellt, da der Verkauf der Gesellschaften erst zum 1. Januar 2007 rechtskräftig geworden ist. In 2007 wird der Verkaufspreis als sonstiger kurzfristiger finanzieller Vermögenswert ausgewiesen.

(14) Aufzugebende Geschäftsbereiche

Im dritten Quartal 2007 hat die Gesellschaft einen Vertrag mit Aptuit über den Verkauf der Evotec (Scotland) Ltd sowie einen Teil der Evotec (UK) Ltd, welche die Chemische Entwicklungssparte ausmacht, unterzeichnet. Der Verkaufspreis wird T€ 42.476 betragen. Er wurde bereits in zwei Teilen geleistet. Ein Betrag von T€ 1.680 wurde am 29. September 2007 und ein weiterer von T€ 41.178 am 30. November 2007 in bar gezahlt. Es wird eine Anpassung des Verkaufspreises auf Grund einer Working Capital Anpassung in Höhe von T€ 382 erwartet, die von Evotec geleistet werden muss. Der Verkauf resultierte in einem Gewinn in Höhe von T€ 25.227. Der Verkauf wurde im vierten Quartal 2007 abgeschlossen. Die Aktivitäten des Geschäftsbereiches werden für die dargestellten Jahre in der Gewinn- und Verlustrechnung des aufzugebenden Geschäftsbereiches gezeigt.

In 2006 wurde ein Vertrag über den Verkauf der Evotec Technologies GmbH, Düsseldorf, zum Verkaufspreis in Höhe von T€ 24.147, unterschrieben. Evotec Technologies GmbH machte das Instrumentengeschäft aus. Der Verkauf wurde zum 1. Januar 2007 rechtskräftig. Der größte Anteil des Verkaufspreises, T€ 22.167, wurde bereits am 29. Dezember 2006 geleistet. Der Verkaufspreis wurde in 2007 um T€ 261 gemindert. Dieser Betrag wurde von der Gesellschaft in 2007 in bar gezahlt. Den letzten Teil in Höhe von T€ 1.980, der treuhändisch gehalten wird, erhält die Gesellschaft in 2008. Die Transaktion resultierte in einem Gewinn in Höhe von T€ 11.165. Die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, welche als zum Verkauf bestimmt klassifiziert sind, wurden gemäß dem Niederstwertprinzip bewertet. Das Segment Tools and Technologies wurde als aufzugebender Geschäftsbereich dargestellt.

Die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, welche in der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2006 als zur Veräußerung klassifiziert ausgewiesen wurden, betreffen die folgenden, dem Evotec Technologies Instrumentengeschäft zuzurechnenden, Beträge:

T€	31. Dez. 2006
Kurzfristige Vermögenswerte:	
– Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	2.168
– Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.761
– Vorräte	6.932
– Rechnungsabgrenzungen und sonstige Gegenstände des Umlaufvermögens	618
Gesamte kurzfristige Vermögenswerte	13.479
Langfristige Vermögenswerte:	
– Sachanlagevermögen	2.034
– Immaterielle Vermögenswerte ohne Firmenwert	3.916
– Firmenwert	695
Gesamte langfristige Vermögenwerte	6.645
Zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte	20.124
Kurzfristige Verbindlichkeiten:	
– Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Leasing von Anlagen	294
– Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.089
– Erhaltene Anzahlungen	856
– Rückstellungen	2.755
– Rechnungsabgrenzungen	1.141
– Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten	418
– Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	395
Gesamte kurzfristige Verbindlichkeiten	6.948
Langfristige Verbindlichkeiten:	
– Langfristige Verbindlichkeiten aus Leasing von Anlagen	87
Gesamte langfristige Verbindlichkeiten	87
Zum Verkauf bestimmte Verbindlichkeiten	7.035

Der zusammengefasste Cashflow der nicht fortgeführten Geschäftsbereiche setzt sich wie folgt zusammen:

T€	31. Dez. 2007	31. Dez. 2006
Nettomittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	1.733	6.833
Nettomittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-1.161	-5.421
Nettomittelzufluss (-abfluss) aus Finanzierungstätigkeit	-844	-268
Nettoerhöhung der Liquidität	-272	1.144

(15) Langfristige Kredite

Am 27. Dezember 2007 hat die Gesellschaft einen Vertrag über ein Bankdarlehen von T€ 3.000 abgeschlossen, welches zum 31. Dezember 2007 in voller Höhe ausstehend ist. Das Darlehen ist variabel verzinst mit 1,15% über Sechsmonats-EURIBOR pro Jahr und läuft bis zum 10. Dezember 2009.

Am 19. Dezember 2007 hat die EVOTEC NeuroSciences GmbH einen Vertrag über ein Bankdarlehen in Höhe von T€ 3.000 abgeschlossen. Das Darlehen ist zum 31. Dezember 2007 in voller Höhe ausstehend. Das Darlehen ist variabel verzinst mit 1,2% über Sechsmonats-EURIBOR pro Jahr. Und ist in einer Summe in 2012 zurückzuzahlen. ENS hat potenzielle zukünftige Kapitalzuflüsse aus der Vermarktung bestimmter Aktiva gegenüber der Bank als Sicherheit gestellt.

Weiterhin hat die ENS einen Vertrag über ein Bankdarlehen in Höhe von T€ 5.000 in 2006 abgeschlossen, wovon T€ 4.375 am 31. Dezember 2007 (2006: T€ 5.000) ausstehend ist. Der Darlehensvertrag beinhaltet einen Zinssatz von 5,4% pro Jahr. Die Tilgung des Darlehens erfolgt halbjährlich in einer Höhe von T€ 625 beginnend am 31. Dezember 2007 und endet am 31. Dezember 2011. ENS hat potenzielle zukünftige Kapitalzuflüsse aus der Vermarktung bestimmter Aktiva gegenüber der Bank als Sicherheit gestellt.

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% pro Jahr über dem Dreimonats-Euro-LIBOR ausgestattet. Am 31. Dezember 2007 betrug der noch ausstehende Betrag des Kredits T€ 47 (2006: T€ 238).

Am selben Tag wurde außerdem eine zusätzliche Darlehensfazilität über T€ 5.812 abgeschlossen. Dieses Darlehen wurde 2006 vollständig getilgt. Der Darlehensvertrag wurde danach neu ausgehandelt und am 29. März 2006 wurde eine neue Darlehensfazilität über T€ 2.970 abgeschlossen. Der Darlehensvertrag ist zu Gunsten der Evotec (UK) Ltd abgeschlossen und dient zum Zwecke der Konzernfinanzierung. Am 31. Dezember 2006 wurde ein Betrag von T€ 802 von der Evotec (Scotland) Ltd, einer berechtigten Partei in diesem Vertrag sowie einer ehemaligen Tochtergesellschaft der Evotec, in Anspruch genommen. Das Darlehen wäre am 28. Februar 2009 in voller Höhe fällig gewesen. Der Kredit wurde im Rahmen der Transaktion mit Aptuit voll getilgt.

Evotec (Scotland) Ltd, die mit Wirkung vom 30. November 2007 an Aptuit verkauft wurde, verfügte gesamt über Bankdarlehen in Höhe von T€ 1.006 am Bilanzstichtag 2006. Diese Darlehen sind bis 2009 in Raten rückzahlbar. Zum 31. Dezember 2006 war ein Darlehen der Evotec (Scotland) Ltd in Höhe von T€ 74 innerhalb eines Jahres fällig. Der Kredit wurde im Rahmen der Transaktion mit Aptuit voll getilgt.

Am 4. Februar 2003 schloss die Evotec (UK) Ltd einen Kreditvertrag mit einer weiteren Bank über T€ 2.937 ab, wovon ein Betrag von T€ 0 zum Stichtag aussteht (2006: T€ 1.362). Der Kredit wird durch ein Grundpfandrecht und die Sicherungsübereignung beweglicher Vermögenswerte besichert und trägt einen Zinssatz von 1,35% pro Jahr über dem Dreimonats-Euro-LIBOR. Der Kredit wird in gleich bleibenden Raten über fünf Jahre abbezahlt. Der Kredit wurde im Laufe des Jahres voll getilgt, da das besicherte Anlagevermögen unbelastet im Rahmen der Transaktion mit Aptuit verkauft wurde.

Im Juli 2002 schloss die Gesellschaft einen weiteren Kreditvertrag mit einer Bank über T€ 5.000 ab, wovon ein Betrag von T€ 0 am 31. Dezember 2007 (31. Dezember 2006: T€ 1.277) ausstehend ist. Der Kredit beinhaltet einen fest vereinbarten Zinssatz von 5,84% pro Jahr und wurde seit dem 31. August 2005 bis zum 30. Juni 2007 in monatlichen Raten für Zinsen und Tilgung von T€ 216 zurückgeführt. Der Kredit wurde durch Sachanlagen besichert, deren Restbuchwert am 31. Dezember 2006 T€ 0 betrug.

Im Februar 1998 schloss die Gesellschaft mit einer Bank einen Kreditvertrag über T€ 5.113 ab, wovon am 31. Dezember 2006 T€ 0 ausstanden. Der Kredit war mit einem festen Zinssatz von 5,0% pro Jahr ausgestattet und bis zum 30. September 2006 in halbjährlichen Raten von T€ 320 zu tilgen.

Am Jahresende 2007 hat Evotec alle Verpflichtungen der verschiedenen Darlehen wie oben beschrieben erfüllt.

Der Tilgungsplan sieht folgende jährliche Tilgungen vor:

T€	
2008	1.297
2009	4.250
2010	1.250
2011	625
2012	3.000
Ab 2013	0
Gesamt	10.422

Langfristige Kredite:

T€	2007	2006
Besicherte Bankdarlehen	6.125	6.174
Unbesicherte Bankdarlehen	3.000	122
	9.125	6.296

Kurzfristiger Anteil von langfristigen Krediten:

T€	2007	2006
Kurzfristiger Anteil von besicherten		
Bankdarlehen	1.250	2.322
Kurzfristiger Anteil von ungesicherten		
Bankdarlehen	47	264
	1.297	2.586

Die Fremdwährungsstruktur der Darlehen ist wie folgt: T€ 10.375 in Euro und T€ 47 in GBP. Die Zinssätze der Evotec sind zu 50% festgeschrieben und die restlichen sind hauptsächlich variable Zinssätze mit 1,15% bis 1,2% pro Jahr über Drei- bis Sechsmonats EURIBOR.

Der Gesellschaft stehen Kreditlinien von insgesamt T€ 2.842 (T€ 2.296 für 2006) für die Finanzierung des kurzfristigen Kapitalbedarfs zur Verfügung. Sie sind mit variierenden Laufzeiten und Zinssätzen versehen; teils ist kein Laufzeitende explizit benannt.

Der beizulegende Wert der langfristigen Darlehen entspricht den Buchwerten zum 31. Dezember 2007. Zum 31. Dezember 2006 betrug der beizulegende Wert T€ 5.547. Für die Berechnung wurde der Zinssatz von 4,3% in 2006 angewandt.

(16) Finanzierungs-Leasing Verpflichtungen

Verbindlichkeiten des Finanzierungs-Leasings werden als finanzielle Verpflichtungen bilanziert und die geleaste Anlagen werden aktiviert. Diese Anlagen bestehen aus Laborgeräten.

Die Gesellschaft hat Verpflichtungen aus Finanzierungs-Leasing zum 31. Dezember 2007 in Höhe von T€ 1.239 (2006: T€ 3.024). Diese Verpflichtungen enden zu verschiedenen Zeitpunkten innerhalb der nächsten fünf Jahre. Verpflichtungen aus Finanzierungs-Leasingverträgen wurden für das Sachanlagevermögen eingegangen. Folgende Mindestzahlungen müssen künftig aufgrund Verpflichtungen aus dem Finanzierungs-Leasing geleistet werden:

T€	Kapital	Zinsen	Gesamt
2008	539	50	589
2009	356	26	382
2010	222	12	234
2011	99	4	103
2012	23	1	24
Gesamt Verbindlichkeiten aus Leasing von Anlagen	1.239	93	1.332

Die Aufteilung in kurzfristige und langfristige Verbindlichkeiten des Finanzierungs-Leasings ist wie folgt:

T€	2007	2006
Kurzfristiger Anteil des Finanzierungs-Leasing	539	1.197
Langfristiger Anteil des Finanzierungs-Leasing	700	1.827
	1.239	3.024

Der beizulegende Wert der langfristigen Finanzierungs-Leasing Verpflichtungen entspricht den Buchwerten zum 31. Dezember 2007. Zum 31. Dezember 2006 betrug der beizulegende Wert T€ 1.727. Für die Berechnung wurde der Zinssatz von 4,3% in 2006 angewandt.

Die Fälligkeit der beizulegenden Werte ist wie folgt:

T€	2006
1-5 Jahre	1.727
Mehr als 5 Jahre	0
	1.727

(17) Rückstellungen

Die Rückstellungen gliedern sich wie folgt:

T€	31. Dez. 2007	31. Dez. 2006
Bonusrückstellungen	2.669	2.553
Rückstellungen für variable Kaufpreisbestandteile	0	1.002
Rückstellungen für Mietaufwendungen	953	1.571
Urlaubsrückstellungen	628	571
Sonstige Rückstellungen	1.889	1.188
Rückstellungen, gesamt	6.139	6.885

Die folgende Aufstellung zeigt die Entwicklung der Rückstellungen in 2007:

T€	01. Jan. 2007	Inanspruchnahme	Auflösung	Fremdwährungsdifferenz	Aufzugebender Geschäftsbereich	Zuführung	31. Dez. 2007
Personalaufwendungen	3.124	2.458	311	-81	-82	3.105	3.297
Variabler							
Kaufpreisbestandteil	1.002	916	0	-86	0	0	0
Rückstellungen für							
Mietaufwendungen	1.571	95	316	-135	-236	164	953
Sonstige Rückstellungen	1.188	538	31	-73	-8	1.351	1.889
Rückstellungen, gesamt	6.885	4.007	658	-375	-326	4.620	6.139

Am 31. Dezember 2007 enthalten die sonstigen Rückstellungen im Wesentlichen Rückstellungen für den Erwerb von Neuro3d (T€ 711) sowie Rückstellungen für Sozialversicherungen (T€ 55). Die Rückstellung für Personalkosten könnte von den tatsächlichen Beträgen abweichen da der tatsächliche Anteil der variablen Vergütung vom geschätzten Anteil differieren könnte. Die geschätzte Rückstellung für die variablen Kaufpreisbestandteile kann von den tatsächlichen Beträgen abweichen, weil die Zielvorgaben nicht wie angenommen erreicht oder übertroffen werden. Der tatsächliche Verbrauch der zurückgestellten Mietaufwendungen könnte vom geschätzten abweichen, wenn sich die Mietdauer ändert.

Ein Betrag in Höhe von T€ 1.016 per 31. Dezember 2007 und per 31. Dezember 2006 T€ 1.653 wird voraussichtlich nach über einem Jahr gezahlt und ist deshalb unter den sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Dieser Betrag bezieht sich im Wesentlichen auf Rückstellungen für Mietaufwendungen. Der beizulegende Wert dieser langfristigen Rückstellungen beträgt zum 31. Dezember 2007 und 2006 T€ 518 und T€ 1.045.

(18) Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

In 2007 bestehen die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten hauptsächlich aus Verbindlichkeiten aus Sozialversicherungen. Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten beinhalteten 2006 im Wesentlichen den bereits erhaltenen Verkaufspreis der Evotec Technologies GmbH in einer Höhe von T€ 22.167. Der Verkauf wurde erst am 1. Januar 2007 rechtskräftig. Der Verkaufspreis wurde nach dem Bilanzstichtag aufgrund vertraglicher Vereinbarungen angepasst und wurde um T€ 261 gemindert.

(19) Ertragsteuern

Die Ertragsteuern setzen sich zusammen aus latenten Steuern und den laufenden Ertragsteuerverbindlichkeiten und -forderungen in den einzelnen Ländern für den fortgeführten sowie den aufzugebenden Geschäftsbereich. Für die Berechnung der laufenden Steuern werden die am Bilanzstichtag geltenden Steuersätze verwendet. Die latenten Steuern werden unter Verwendung der Steuersätze ermittelt, welche für den voraussichtlichen Zeitpunkt der Umkehrung zum Bilanzstichtag beschlossen oder hinreichend sicher beschlossen sind.

Der Verlust vor Ertragsteuern verteilt sich für die Geschäftsjahre 2007 und 2006 wie folgt auf die geographischen Regionen:

T€	2007	2006
Deutschland	-31.935	-30.027
Ausland	16.555	-1.853
Gesamt	-15.380	-31.880

Die Erträge und Aufwendungen aus Steuern vom Einkommen und Ertrag lassen sich für 2007 und 2006 wie folgt aufteilen:

T€	2007	2006
Laufende Steuern:		
- Deutschland	-38	-804
- Ausland	-381	-14
Gesamt laufende Steuern	-419	-818
Latente Steuern:		
- Deutschland	6.453	4.992
- Ausland	-1.810	1
Gesamt latente Steuern	4.643	4.993
Gesamte Steuererträge	4.224	4.175

Der Steuersatz in Großbritannien betrug 2007 und 2006 jeweils 30%. Für Deutschland lag der sich als Summe aus Körperschaft- und Gewerbesteuer ergebende Ertragsteuersatz im Jahr 2007 und 2006 bei 40,38%. Im Juli 2007 wurde der Steuersatz in Deutschland für Zeiträume, die nach dem 31. Dezember 2007 beginnen, geändert. In Großbritannien fand in 2007 ebenfalls eine Steuersatzänderung statt, die ab 1. April 2008 gilt. Der Steuersatz für Großbritannien wird 28% betragen und der Ertragsteuersatz für Deutschland, der sich als Summe aus Körperschafts- und Gewerbesteuer ergibt, wird 32,28% betragen.

Der tatsächliche Steuerertrag weicht gegenüber dem bei Anwendung des deutschen Ertragsteuersatzes von 40,38 % erwarteten Steuerertrag, wie folgt ab:

T€	2007	2006
Erwarteter Ertrag aus Ertragssteuern	6.210	12.873
Nicht abziehbare Aufwendungen für		
Wertberichtigungen auf den Firmenwert	-2.350	-2.649
Steuerliche Mehraufwendungen aus		
Forschung und Entwicklung	1.829	1.824
Übrige permanente Unterschiedsbeträge	4.057	0
Unterschiedsbetrag ausländischer		
Steuersätze	3.099	503
Veränderung der Wertberichtigung		
auf aktive latente Steuern	-9.225	-9.514
Effekt aus Änderungen des Steuersatzes	114	0
Sonstige	490	1.138
Effektiver Ertrag aus Ertragsteuern	4.224	4.175

Die aktiven und passiven latenten Steuern per 31. Dezember 2007 berechnet mit dem zukünftigen Steuersatz von 32,28 % und per 31. Dezember 2006 berechnet mit dem Steuersatz von 40,38 % setzen sich wie folgt zusammen:

T€	2007	2006
Aktive latente Steuern:		
- Verlustvorträge	68.824	65.388
- Immaterielle Vermögenswerte	0	1.022
- Übrige	160	2.456
Gesamt	68.984	68.866
Wertberichtigungen auf aktive latente		
Steuern	-54.100	-52.717
Summe aktive latente Steuern	14.884	16.149
Passive latente Steuern:		
- Sachanlagevermögen	3.498	4.740
- Immaterielle Vermögenswerte	11.485	17.396
- Thesaurierte Gewinne der		
Tochtergesellschaften	469	79
- Übrige	1.029	387
Summe passive latente Steuern	16.481	22.602
Latente Steuern, netto	1.597	6.453

Zum 31. Dezember 2007 bzw. zum 31. Dezember 2006 werden in den Konzernbilanzen T€ 1.597 und T€ 6.453 als latente Steuern (netto) ausgewiesen.

Evotec weist zusätzliche Wertberichtigungen auf latente Steuererträge aus steuerlichen Verlustvorträgen in Höhe von jeweils T€ 3.436 und T€ 8.398 für die Geschäftsjahre 2007 und 2006 aus. Die Wertberichtigungen auf die latenten Steuerforderungen der Gesellschaft werden in demjenigen Umfang nicht vorgenommen, wie es wahrscheinlich ist, dass Teile oder der Gesamtbetrag der latenten Steuern künftig realisiert werden können. Evotec hat seit Beginn des operativen Geschäfts 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 deutschen Verlustvorträge, welche vor den in

der Vergangenheit erfolgten wesentlichen Kapitalmaßnahmen entstanden sind, in signifikantem Maße fraglich. Steuerliche Verlustvorträge in Deutschland von T€ 177.131, in Frankreich von T€ 40.280 und in Großbritannien von T€ 5.573 verfallen nicht. Die deutschen Verlustvorträge können pro Jahr nach Überschreiten eines Sockelbetrags in Höhe von T€ 1.000 nur noch bis zu 60 % mit zu versteuerndem Einkommen verrechnet werden.

Die Steuersatzänderung in Großbritannien hat zu einem latenten Steuerertrag in Höhe von T€ 114 geführt. Aufgrund der vollständigen Wertberichtigung der latenten Steuern in Deutschland hat die Steuersatzänderung in Deutschland keine Auswirkung auf die deutschen latenten Steuern gehabt. Latente Steuern werden als Steuererträge oder -aufwendungen in den Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnungen ausgewiesen, es sei denn, sie beziehen sich auf Positionen des Eigenkapitals. In diesen Fällen werden sie als Teil des Eigenkapitals ausgewiesen.

(20) 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) der Veröffentlichung von Quartalsergebnissen,
- (2) der jährlichen Pressekonferenz zum Jahresabschluss oder
- (3) der ordentlichen 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 und am 30. Mai 2007 begründete einen neuen Aktienoptionsplan („Optionsplan 2005 und 2007“) und genehmigte die Ausgabe von Aktienoptionen für bis zu 1.741.481 und 2.140.000 Aktien in 2006 und 2007. 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 der Optionen, die Ausübungshürde überschritten worden ist. Ist dies nicht der Fall, werden die Optionen nach vier oder fünf Jahren aus-

übbar, sofern die Hürde an den entsprechenden Jahrestagen nach der Vergabe überschritten worden ist.

Die Aktienoptionen unter den Optionsplänen 2005 und 2007 können nur während der gleichen zweiwöchigen Frist ausgeübt werden, die auch für die anderen Optionspläne gilt.

Durch die Akquisition der ENS Holdings, Inc. in 2005 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 gemäß dem individuell festgelegten Umfang pro Quartal oder bei Erreichen individuell vereinbarter Meilensteine freigegeben.

Optionen in der Höhe von 541.307 werden von Mitarbeitern der Evotec Technologies gehalten und sind auch nach dem Verkauf dieser Gesellschaft an PerkinElmer mit Wirkung vom 1. Januar 2007 nicht verfallen. Durch den Verkauf der Chemischen Entwicklungssparte an Apuit mit Wirkung vom 30. November 2007 sind Optionen in Höhe von 325.716 ebenfalls nicht verfallen. Diese Transaktionen wurden als beschleunigte Ausübung behandelt.

Eine Zusammenfassung der Optionspläne zum 31. Dezember 2007 und 2006 und die Veränderungen während des Jahres werden im Folgenden dargestellt:

Stückzahl und € pro Aktie	2007		2006	
	Optionen	Gewogener Durchschnittsausübungspreis	Optionen	Gewogener Durchschnittsausübungspreis
Gewährte Optionen zu Beginn des Jahres	3.742.674	6,02	3.126.635	6,78
Gewährte Optionen	595.000	3,38	818.196	3,30
Ausgeübte Optionen	-63.616	2,32	-90.694	2,25
Verfallene Optionen	-27.365	12,61	-33.114	17,66
Zurückgegebene Optionen (wiederbegebbar)	-213.646	6,24	-78.349	7,32
Gewährte Optionen am Ende des Jahres	4.033.047	5,63	3.742.674	6,02
Davon ausübbar	1.959.450	8,27	1.721.547	9,33

Die Zusammenfassung der zum 31. Dezember 2007 ausstehenden Aktienoptionen stellt sich wie folgt dar:

	Ausstehende Optionen Stückzahl	Ausübbar Stückzahl	Durchschnittliche Restlaufzeit Jahre	Gewogener Durchschnittsausübungspreis € pro Aktie
Ausübungspreis 1,66 – 3,66 € pro Aktie	2.765.562	691.965	5,56	2,98
Ausübungspreis 5,97 – 6,80 € pro Aktie	887.075	887.075	4,15	6,53
Ausübungspreis 10,15 – 12,48 € pro Aktie	47.150	47.150	3,93	12,48
Ausübungspreis 24,30 € pro Aktie	333.260	333.260	2,90	24,30

Evotecs Aktienoptionspläne führten per 31. Dezember 2007 zu abgegrenztem Aufwand aus Aktienoptionsplänen, einem Bestandteil des Eigenkapitals in Höhe von T€ 953 (2006: T€ 1.312). Für alle Optionen wurden in 2007 insgesamt T€ 1.024 und in 2006 T€ 1.127 als Personalaufwand erfasst und in die betrieblichen Aufwendungen gebucht.

Der beizulegende Wert der begebenen Optionen wurde am Tag der Optionsgewährung für die Geschäftsjahre 2007 bis 2005 auf der Basis eines Binomial-Modells unter den folgenden Annahmen ermittelt:

	06.01.2004	18.11.2004	04.03.2005	07.03.2005
Risikofreier Zinssatz in %	3,81	3,30	3,32	3,32
Volatilität in %	67,1	55,6	58,4	58,4
Fluktuation in %	10,0	10,0	10,0	10,0
Preisspanne in Euro	5,97	2,52–2,65	0,00	3,61
Marktpreis pro Option	2,89–3,35	1,12–1,32	2,87–2,90	1,59–1,82

	11.07.2005	30.08.2005	16.12.2005	07.06.2006	06.11.2006
Risikofreier Zinssatz in %	2,85	2,79	3,14	3,95	3,68
Volatilität in %	56,4	49,1	34,8	45,1	50,5
Fluktuation in %	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0
Preisspanne in Euro	2,82	2,71–2,80	2,59–2,73	3,19	3,49–3,66
Marktpreis pro Option	1,30–1,48	1,09–1,23	0,84–0,98	1,22	1,47–1,73

	29.05.2007	17.12.2007
Risikofreier Zinssatz in %	4,39	4,19
Volatilität in %	42,4	42,7
Fluktuation in %	5,0	15,0
Preisspanne in Euro	3,50–3,68	2,64
Marktpreis pro Option	1,35–1,55	0,91

Für alle Modelle gilt eine erwartete Dividendenrendite von Null und eine erwartete Restlaufzeit von sechs Jahren des Optionspreises.

(21) Eigenkapital

Am 31. Dezember 2007 waren 73.868.447 Aktien einschließlich der treuhänderisch gehaltenen umgewandelten Optionen ENS mit einem Nominalwert von € 1,00 pro Aktie ausgegeben und nicht eingezogen. Das für den Aktienoptionsplan zur Verfügung stehende bedingte Kapital betrug 7.199.380 Aktien, und das genehmigte Kapital belief sich auf 36.849.564 Aktien. Eine Kapitalerhöhung aus dem bedingten Kapital in Höhe von 169.319 Aktien im Zusammenhang mit Aktienoptionen wurde bisher noch nicht im Handelsregister eingetragen. Zum Bilanzstichtag hält die Gesellschaft 24.692 eigene Aktienanteile für die Aufsichtsratsvergütung.

Die Hauptversammlung am 7. Juni 2005 entschied, das Eigenkapital der Gesellschaft durch die Ausgabe von 26.143.506 neuen Aktien gegen Bareinlage zu erhöhen. Ferner ermächtigte die Hauptversammlung am 7. Juni 2005 den Vorstand der Gesellschaft bis zu 26.143.506 Aktien gegen Bar- oder Sacheinlage auszugeben. Zusätzlich wurde ein bedingtes Kapital in Höhe von 1.741.481 Anteilen genehmigt.

Am 27. April 2006 erhöhte die Gesellschaft das Eigenkapital durch die Ausgabe von 5.228.701 neuen Aktien gegen Bareinlage aus dem genehmigten Kapital. Der Preis pro Aktie betrug € 3,55. Dazugehörige Transaktionskosten belaufen sich auf T€ 727.

Die Hauptversammlung am 8. Juni 2006 ermächtigte den Vorstand der Gesellschaft bis zu 33.986.558 neue Aktien gegen Geld- oder Sacheinlage auszugeben.

Mit Wirkung zum 8. Mai 2007 hat die Gesellschaft 5.726.012 neue Aktien des genehmigten Kapitals gegen Sacheinlage ausgegeben und damit das Eigenkapital erhöht als Gegenwert für den Erwerb von Neuro3d S.A. Der Preis je Aktie belief sich auf € 3,69.

Die Hauptversammlung am 29. Mai 2007 ermächtigte den Vorstand der Gesellschaft bis zu 36.849.564 neue Aktien gegen Geld- oder Sacheinlage auszugeben. Nach deutschem Recht können die Aktionäre einer Aktiengesellschaft dem Vorstand Befugnis erteilen, Aktien bis zu 50% des Nominalwertes des gesamten Aktienkapitals zum Zeitpunkt der Ermächtigung in Form von genehmigtem Kapital auszugeben. Diese Ermächtigung läuft am 7. Juni 2012 aus.

(22) 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 neben dem aufzugebenden Geschäftsbereich in zwei Geschäftsbereiche unterteilt: (i) Pharmaceuticals Division und (ii) Services Division.

(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.

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.

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 Abschnitt 2).

Die folgende Aufstellung zeigt die Segmentinformationen der zwei primären Segmente für das Jahr 2007:

1. Januar bis 31. Dezember 2007				
T€	Pharmaceuticals Division	Services Division	Nicht zugeordnet	Gesamt 2007
Umsatzerlöse:				
– Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung	0	12	0	12
– Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung	891	32.223	–241	32.873
Umsatzerlöse, gesamt	891	32.235	–241	32.885
Herstellkosten der Produktverkäufe:				
– Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung	0	7	0	7
– Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung	58	24.917	–120	24.855
Herstellkosten der Produktverkäufe, gesamt	58	24.924	–120	24.862
Rohhertrag	833	7.311	–121	8.023
Forschung und Entwicklung	35.321	2.051	–434	36.938
Vertriebs- und Verwaltungskosten	6.970	10.898	–62	17.806
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	2.472	117	0	2.589
Wertberichtigung auf Firmenwerte	0	5.819	0	5.819
Wertberichtigung auf immaterielle Vermögenswerte	3.316	0	0	3.316
Bewertungsgewinn durch Wertaufholung	0	–589	0	–589
Restrukturierungsaufwendungen	0	356	0	356
Sonstige betriebliche Aufwendungen	2.744	1.274	–1.953	2.065
Sonstige betriebliche Erträge	–2.871	–1.407	2.116	–2.162
Betriebsverlust	–47.119	–11.208	212	–58.115
Zinserträge	0	0	1.960	1.960
Zinsaufwendungen	0	0	–483	–483
Anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen	0	0	–22	–22
Sonstige Erträge aus Finanzlagen	0	0	528	528
Fremdwährungsgewinne (-verluste), netto	0	0	1.578	1.578
Sonstige nichtbetriebliche Aufwendungen	–20	0	0	–20
Sonstige nichtbetriebliche Erträge	391	85	–307	169
Verlust vor Steuern	–46.748	–11.123	3.466	–54.405
Aktiva	48.236	64.834	94.808	207.878
Passiva	11.754	12.339	13.232	37.325
Investitionen	796	2.496	128	3.420

Die folgende Aufstellung zeigt die Segmentinformationen der zwei primären Segmente für das Jahr 2006:

1. Januar bis 31. Dezember 2006				
T€	Pharmaceuticals Division	Services Division	Nicht zugeordnet	Gesamt 2006
Umsatzerlöse:				
– Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung	0	12	0	12
– Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung	3.198	37.530	-165	40.563
Umsatzerlöse, gesamt	3.198	37.542	-165	40.575
Herstellkosten der Produktverkäufe:				
– Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung	0	5	0	5
– Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung	443	26.409	-50	26.802
Herstellkosten der Produktverkäufe, gesamt	443	26.414	-50	26.807
Rohertrag	2.755	11.128	-115	13.768
Forschung und Entwicklung	28.102	2.666	-461	30.307
Vertriebs- und Verwaltungskosten	4.033	9.943	1.053	15.029
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	3.189	67	0	3.256
Wertberichtigung auf Sachanlage	0	-593	0	-593
Sonstige betriebliche Aufwendungen	0	285	0	285
Betriebsverlust	-32.569	-1.240	-707	-34.516
Zinserträge	0	0	1.271	1.271
Zinsaufwendungen	0	0	-578	-578
Sonstige Erträge aus Finanzlagen	0	0	5	5
Fremdwährungsgewinne (-verluste), netto	0	0	-128	-128
Sonstige nichtbetriebliche Aufwendungen	0	0	-280	-280
Sonstige nichtbetriebliche Erträge	328	274	-47	555
Verlust vor Steuern	-32.241	-966	-464	-33.671
Aktiva	66.520	93.051	83.552	243.123
Passiva	7.637	16.753	50.413	74.803
Investitionen	659	2.618	266	3.543

In den Pharmaceuticals und Services Divisions wurden hauptsächlich Guthaben bei Kreditinstituten und Wertpapiere (2007: T€ 93.676, 2006: T€ 78.723) sowie Darlehen und Verbindlichkeiten aus Leasing von Anlagen (2007: T€ 11.661, 2006: T€ 11.906) und Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, inklusive Steuern nicht zugeordnet. Die Abschreibungen belaufen sich auf T€ 560 (2006: T€ 466) in der Pharmaceuticals Division, T€ 4.460 (2006: T€ 4.551) in der Services Division. 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€	2007	2006
Deutschland	5.270	7.045
Großbritannien	1.484	1.077
Restliches Europa	6.554	11.172
Vereinigte Staaten von Amerika	15.466	15.783
Restliche Welt	4.111	5.498
Gesamt	32.885	40.575

Im Ausland befanden sich zum 31. Dezember 2007 und 2006 langlebige Wirtschaftsgüter im Werte von T€ 50.985 und T€ 76.809. Die übrigen langlebigen Wirtschaftsgüter im Werte von T€ 45.052 und T€ 57.857 befinden sich in Deutschland.

Im Ausland befanden sich zum 31. Dezember 2007 Aktiva im Werte von T€ 167.664 (2006: T€ 110.401). Die übrigen Aktiva im Werte von T€ 40.214 per 31. Dezember 2007 befinden sich in Deutschland (2006: T€ 132.722). Investitionen in Höhe von T€ 1.091 und T€ 2.059 befinden sind per 31. Dezember 2007 und 2006 im Ausland, T€ 2.329 bzw. T€ 1.484 in Deutschland.

(23) 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. Der beizulegende Zeitwert der Schulden weicht vom Buchwert ab, wenn es einen Unterschied zwischen dem zugrunde liegenden Zinssatz und dem marktüblichen Zinssatz gibt. Die Ermittlung erfolgt dann durch Abzinsung unter Verwendung des marktüblichen Zinssatzes. Die Gesellschaft ist aufgrund von Finanzierungs-Leasing-Verbindlichkeiten und Darlehen mit variablem Zinssatz einem Zinsrisiko ausgesetzt, welches als nicht wesentlich erachtet wird. Die Gesellschaft schließt regelmäßig Derivative inklusive Fremdwährungs-Termingeschäfte 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 2007 hielt die Gesellschaft US-Dollar Terminkontrakte mit einem nominellen Wert von T€ 0 und einem Marktwert von T€ 0 (2006: jeweils T€ 1.182 und T€ 0). Der Marktwert der Fremdwährungs-Termingeschäfte wird anhand von amtlichen Börsenkursen oder anhand von diskontierten Cashflows ermittelt und zum 31. Dezember 2006 in den Verbindlichkeiten 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 2007 T€ 0 (2006: T€ 45).

Das maximale Kreditrisiko der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen inklusive der Forderungen gegen nahestehende Personen nach geographischen Regionen betrug am Jahresende:

T€	31. Dez. 2007	31. Dez. 2006
Deutschland	113	91
Großbritannien	775	2.367
Restliches Europa	1.098	1.768
Vereinigte Staaten von Amerika	2.843	2.231
Restliche Welt	308	186
Gesamt	5.137	6.643

	Durchschnittskurs		Stichtagskurs	
	2007	2006	2007	2006
USD	0,73082	0,79730	0,67942	0,75980
GBP	1,46206	1,46725	1,35707	1,48516
CHF	0,60883	0,63585	0,60324	0,62163

Währungsrisiken

Die Gesellschaft ist im Zusammenhang mit allen finanziellen Vermögenswerten in Fremdwährung vom 31. Dezember 2007 einem signifikanten Währungsrisiko in Bezug auf den US-Dollar und dem Britischen Pfund ausgesetzt. Die Tochtergesellschaften der Evotec AG in Großbritannien sind zusätzlich einem signifi-

kantem Währungsrisiko in Bezug auf den Euro ausgesetzt. Dieses Risiko resultiert aus den finanziellen Vermögenswerten, welche in Währungen gehalten werden, die nicht der gesetzlichen Währung der Evotec beziehungsweise deren Tochtergesellschaften entsprechen. Wenn der Euro gegenüber dem US-Dollar zum 31. Dezember 2007 um 10% aufgewertet (abgewertet) gewesen wäre, wäre das Ergebnis hypothetische um T€ 776 höher (niedriger) gewesen (31. Dezember 2006: T€ 288 höher (niedriger)). Das Eigenkapital wird in gleicher Höhe beeinflusst. Wenn der Euro gegenüber dem Britischen Pfund zum 31. Dezember 2007 um 10% aufgewertet (abgewertet) gewesen wäre, wäre das Ergebnis hypothetische um T€ 920 höher (niedriger) gewesen (31. Dezember 2006: T€ 1.495 höher (niedriger)). Das Eigenkapital wird in gleicher Höhe beeinflusst.

Zinsrisiken

Die Gesellschaft unterliegt aufgrund von Wertpapieren und Darlehen sowie Verbindlichkeiten aus Leasing auf Anlagen, Zinsrisiken hauptsächlich in Deutschland, Frankreich und Großbritannien. Finanzinstrumente mit fester Verzinsung unterliegen keinem Zinsänderungsrisiko und sind dementsprechend nicht in der Sensitivitätsanalyse enthalten. Die zum 31. Dezember 2007 gehaltenen Finanzinstrumente mit variablen Zinssätzen sind in der Sensitivitätsanalyse mit der Periode enthalten in der Sie im Unternehmen vorlagen. Wenn das Zinsniveau zum 31. Dezember 2007 um 100 Basispunkte höher (niedriger) gewesen wäre, wäre das Ergebnis hypothetische um T€ 492 höher (niedriger) gewesen (31. Dezember 2006: T€ 107 höher (niedriger)). Das Eigenkapital wird in gleicher Höhe beeinflusst.

Die beizulegenden Zeitwerte der langfristigen Darlehen und Verbindlichkeiten aus Leasing auf Anlagen zum 31. Dezember 2007 wäre hypothetisch um T€ 241 niedriger (höher) (31. Dezember 2006: T€ 200 niedriger (höher)), wenn der zugrunde liegende Zinssatz für die Ermittlung um 100 Basispunkte höher (niedriger) gewesen wäre.

Sonstige Preisrisiken

Das Unternehmen ist keinem sonstigen Preisrisiko im Zusammenhang mit den Finanzinstrumenten ausgesetzt.

(24) Risiken

Liquiditätsrisiko

Die Gesellschaft erwartet, dass die gegenwärtigen liquiden Mittel sowie die Umsätze aus dem operativen Geschäft die Finanzierung der Aktivitäten in Abhängigkeit von verschiedenen Szenarien der Investitionen und der strategischen Entwicklung der Gesellschaft für mindestens die nächsten zwei bis drei Jahre sicherstellen werden. Die zukünftigen Finanzierungserfordernisse sind von vielfältigen Faktoren abhängig, wie der erfolgreichen Entwicklung und Vermarktung von Evotecs Pipeline Projekten, Absatzsteigerung von existenten und neuen 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 der Profitabilität und der Reserven an liquiden Mitteln führen. Die Gesellschaft beabsichtigt, 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 lässt klinische Studien durchführen, welche scheitern können. Dies könnte sich nachteilig auf die Finanzlage, das Betriebsergebnis und die Cashflows der Gesellschaft auswirken.

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.

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 Ergebnis vor Steuer abzuschwächen, schließt die Gesellschaft Fremdwährungs-Absicherungsgeschäfte ab.

Ausfallrisiko

Der Gesellschaft erwachsen Ausfallrisiken in erster Linie hinsichtlich ihrer Investments in Fonds, welche ihrerseits in Fremdkapitalpositionen und verbrieft Kundenforderungen investieren. Die Gesellschaft führt laufend Überprüfungen der Zahlungsfähigkeit ihrer Kunden durch und hält eine angemessene Reserve für uneinbringliche Forderungen vor, welche sich aus der erwarteten Einbringlichkeit sämtlicher

Forderungen gegen Dritte ableitet. Die Forderungen der Gesellschaft gegen Dritte sind grundsätzlich unbesichert und durch keinerlei Pfandrechte seitens der Kunden abgesichert. Ein Kunde vereinte in 2007 mehr als 20% der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen der Gesellschaft auf sich. In 2006 vereinigte keiner der Kunden über 10% der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf sich. Etwaige Ausfallrisiken hinsichtlich der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden begrenzt durch geographische Diversifizierung der Kundschaft und durch die Überwachungssysteme der Gesellschaft.

Die Gesellschaft hat ihren Kundenstamm weiter ausgebaut. Jedoch entfallen auf die zwei größten Kunden von Evotec mehr als 35% des Konzernumsatzes im fortgeführten Geschäftsbereich in 2007 und mehr als 25% in 2006. Die Beendigung dieser Geschäftsbeziehungen könnte negative Auswirkungen auf die Finanzlage der Gesellschaft haben.

Am 31. Dezember 2007 und 2006 hatte die Gesellschaft keine Garantieverpflichtungen.

Marktrisiko

Die Globalisierung und das unaufhaltsame Wachstum der „New Economies“ China und Indien, einschließlich des Anstiegs ihres privaten Wohlstands und ihrer Konsumausgaben, die Schwächung des US-Dollars und der US-Wirtschaft, die aufkommende Krise der globalen Kapitalmärkte und die andauernde Reform des Gesundheitswesens sind die wichtigsten Faktoren, die unser Geschäftsumfeld beeinflussen.

Das Marktumfeld wird durch Preisdruck bestimmt, ausgelöst durch Liquiditätsengpässe bei einigen Biotechnologiekunden und wachsenden Wettbewerbsdruck aus Niedriglohnländern in einzelnen Bereichen der Wirkstoffforschung. Kostenmanagement, kontinuierlichen Weiterentwicklung der Fähigkeiten und Technologien, gezielte Marktpositionierung sowie Umsätze aus hochwertigen, ergebnisorientierten Kooperationen sind deshalb unerlässlich. Ferner schöpft Evotec Möglichkeiten aus, um selbst einige der Kostenvorteile, die Länder wie Indien bieten, zu nutzen, wie z. B. mit ihrem Joint Venture mit RSIL, das die Kostenstruktur ihres Geschäfts mit Substanzbibliotheken verbessert.

Im Verlauf der einzelnen Projekte können sich das Marktumfeld und die Wettbewerbssituation für Auslizenzierungen im Allgemeinen oder für die einzelnen Wirkstoffkandidaten jederzeit ändern. Dies gilt auch für das regulatorische Umfeld und für die Kostenerstattung der Gesundheitssysteme, im Allgemeinen oder spezielle für bestimmte Krankheiten. Daher kann sowohl der Zeitpunkt als auch der wirtschaftliche Wert oder unmittelbare Ertrag durch Auslizenzierungen einzelner Projekte erheblich von der ursprünglichen Planung – im Positiven wie im Negativen – abweichen. Während der Ausgang der von Zulassungsverfahren vor allem in den USA in jüngster Vergangenheit weniger voraussagbar geworden ist, hat sich der Marktwert für Projekte und Wirkstoffkandidaten in einem auslizenzierbaren Stadium jedoch allgemein signifikant erhöht.

(25) Beizulegende Zeitwerte

Im Folgenden wird der beizulegende Zeitwert der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zusammen mit den entsprechenden Buchwerten aus der Bilanz dargestellt.

T€	31. Dezember 2007		31. Dezember 2006	
	Buchwert	Beizulegender Zeitwert	Buchwert	Beizulegender Zeitwert
Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	37.991	37.991	58.196	58.196
Zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte:				
– Wertpapiere	55.685	55.685	20.527	20.527
– Beteiligungen	10	10	0	0
Zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte, gesamt	55.695	55.695	20.527	20.527
Kredite und Forderungen:				
– Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	4.908	4.908	6.189	6.189
– Forderungen gegen nahestehende Personen	229	229	454	454
– Kurzfristige Steuerforderungen	4.030	4.030	1.127	1.127
– Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	2.451	2.451	0	0
– Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	419	419	2.036	2.036
Kredite und Forderungen, gesamt	12.037	12.037	9.806	9.806
Besicherte und ungesicherte Darlehen:				
– Kurzfristiger Anteil eines langfristigen Kredits	-1.297	-1.297	-2.586	-2.586
– Langfristiger Kredit	-9.125	-9.125	-6.296	-5.547
Besicherte und ungesicherte Darlehen, gesamt	-10.422	-10.422	-8.882	-8.133
Verbindlichkeiten aus Leasing von Anlagen:				
– Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Leasing von Anlagen	-539	-539	-1.197	-1.197
– Langfristige Verbindlichkeiten aus Leasing von Anlagen	-700	-700	-1.827	-1.727
Verbindlichkeiten aus Leasing von Anlagen, gesamt	-1.239	-1.239	-3.024	-2.924
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten:				
– Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-14.655	-14.655	-11.480	-11.480
– Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen	-438	-438	-4	-4
– Kurzfristige Einkommensteuerverbindlichkeiten	-344	-344	0	0
– Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	-630	-630	-1.037	-1.037
– Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	0	0	-1.980	-1.980
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten, gesamt	-16.067	-16.067	-14.501	-14.501
	77.995	77.995	62.122	62.971
Unrealisierter Gewinn		0		849

(26) Pensionsplan

Die Gesellschaft unterhält einen beitragsorientierten Versorgungsplan („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 an den Fond und an die mitarbeiter-eigenen Pensionspläne leisten muss. Sie beliefen sich 2007 auf T€ 803 (2006: T€ 659). Beiträge an den Fond, der den Pensionsplan verwaltet, in Höhe von T€ 92 (2006: T€ 144) waren am Ende des Geschäftsjahres zur Zahlung fällig und werden unter den Rückstellungen 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, die o. a. Beträge beinhalten diese jedoch nicht.

Die Gesellschaft unterhält weiterhin einen Pensionsplan für ein früheres Mitglied des Vorstandes der Evotec AG. Die Berechnung der Rückstellung für diese Pensionsverpflichtung basiert gemäß des IAS 19 auf dem Anwartschafts-Ansammlungsverfahren (projected unit credit method). Für diese Verpflichtung wurde in 2007 ein versicherungsmathematisches Gutachten erstellt. Das Gutachten beruht auf einem Rententrend von 1,75 % und einem üblichen Rechnungszins. Dieser Rechnungszins entspricht dem marktüblichen Zinssatz. Bezüglich der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste wurde ein 10 % Korridor zugrunde gelegt.

Die Rückstellungen beliefen sich auf T€ 107 und T€ 102 am 31. Dezember 2007 und 2006.

Das versicherungsmathematische Gutachten wurde in 2006 erstmals gemäß IFRS-Regelungen erstellt. Die daraus resultierenden Abweichungen in Höhe von T€ 30 wurden im Eigenkapital ausgewiesen.

Die Gesamtaufwendungen für diesen Pensionsplan in Höhe von T€ 5 in 2007 (2006: T€ 11) setzten sich wie folgt zusammen:

T€	31. Dez. 2007	31. Dez. 2006
Pensionsverbindlichkeit zu Beginn des Jahres	102	91
Laufende Service Kosten	0	0
Zinsaufwand	5	4
Versicherungsmathematische Verluste	0	7
Erwartete Rentenzahlungen	0	0
Pensionsverbindlichkeiten zum Jahresende	107	102

(27) Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

(a) Mietverträge

Die Gesellschaft mietet im Sinne von IAS 17 Büro- und Laborräumlichkeiten sowie Anlagen an. Die längste Laufzeit dieser Verpflichtungen läuft über 2012 hinaus. Bestimmte Mietverträge beinhalten Mieterhöhungen, mietfreie Zeiten und Verlängerungsoptionen. Die gesamte Miete solcher Verträge wird linear über die Laufzeit verteilt.

Zukünftig fallen für unkündbare Mietverträge ungefähr folgende Mindestmietzahlungen an:

T€	
2008	3.961
2009	2.882
2010	2.794
2011	2.793
2012	2.792
ab 2013	18.613
Gesamt	33.835

Der Großteil der Mietzahlungen resultiert aus Mietverpflichtungen für Räumlichkeiten der Gesellschaft. Derartiger Mietaufwand belief sich für das Geschäftsjahr 2007 auf T€ 2.991 (2006: T€ 2.839).

(b) Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die Gesellschaft hat Beraterverträge abgeschlossen. Die Zahlungen im Rahmen von Beraterverträgen beliefen sich im Geschäftsjahr 2007 auf T€ 344 (2006: T€ 225). Am 31. Dezember 2007 betragen die zukünftigen Zahlungsverpflichtungen aufgrund langfristiger Beraterverträge und sonstige langfristige Verpflichtungen in etwa T€ 460 (2006: T€ 373).

Wie in Abschnitt 5 beschrieben bestehen weitere Verpflichtungen aus Zusatzvereinbarungen zu den Verträgen mit den Technologie-Kooperationspartnern der Gesellschaft.

Die Gesellschaft hat bezüglich sämtlicher Bestimmungen eines bestimmten Kundenvertrages, welcher 2007 aufgehoben wurde, eine Bürgschaft abgegeben. Zum 31. Dezember 2007 und 2006 bestehen keine Verbindlichkeiten aus dieser Bürgschaft.

Die Gesellschaft hat im Rahmen des Verkaufs der Evotec Technologies GmbH die bei solchen Transaktionen üblichen Garantieverpflichtungen abgegeben.

Die Gesellschaft hat bestimmte Rechte an geistigem Eigentum gekauft oder einlizenziert. In diesen Verträgen hat die Gesellschaft sich verpflichtet, Meilensteine und/oder Meilensteine und Royalties zu zahlen, abhängig von den gegenwärtigen und zukünftigen Nettoeinkommen oder Erträgen aus Unterlizenzierungsverträgen mit Dritten.

Die Gesellschaft ist sich keiner wesentlichen Rechtsstreitigkeiten zum 31. Dezember 2007 bewusst.

(28) Geschäftsbeziehungen zu nahestehenden Personen

Die folgenden Aufsichtsratsmitglieder und Mitglieder des Management Teams der Gesellschaft sind ebenfalls Aufsichtsratsmitglieder oder Vorstandsmitglieder in Unternehmen, mit denen Evotec im Rahmen der üblichen Geschäftstätigkeit zusammenarbeitet (alle Angaben für die gesamte Gruppe):

Prof. Dr. Heinz Riesenhuber war Mitglied des Aufsichtsrats der Altana 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 2007 auf T€ 112 (2006: T€ 233). Die Forderungen gegenüber Altana betragen am 31. Dezember 2007 T€ 42 (2006: T€ 107).

Peer Schatz ist Vorstandsvorsitzender der Qiagen N.V. Von mit Qiagen N.V. verbundenen Unternehmen hat die Gesellschaft 2007 Produkte im Wert von T€ 64 (2006: T€ 16) bezogen. Die Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung gegenüber Qiagen N.V. betragen am 31. Dezember 2007 einschließlich Umsatzsteuer T€ 3 (2006: T€ 4).

Dr. Peter Fellner ist Executive Chairman der Vernalis plc, Winnersh, UK, mit der Evotec einen Servicevertrag im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebes eingegangen ist. Die Umsätze in 2007 beliefen sich auf T€ 921 und die Forderungen betragen zum 31. Dezember 2007 T€ 180. Er ist ebenfalls Non-Executive Chairman des Board of Directors der Astex Therapeutics Ltd., Cambridge, UK. Die Umsätze im Zusammenhang mit diesem Servicevertrag beliefen sich auf T€ 585 in 2007 und T€ 1.175 in 2006. Die Forderungen betragen zum 31. Dezember 2007 T€ 4 und 2006 T€ 291. Dr. Peter Fellner ist ebenfalls ein Non-Executive Member of the Board of Directors der UCB SA, mit welcher Evotec einen Servicevertrag innerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs abgeschlossen hat. Die Umsätze aus diesem Vertrag belaufen sich in 2007 auf T€ 138 und in 2006 auf T€ 533. Die Forderungen betragen zum 31. Dezember 2007 und 2006 T€ 0.

Dr. Hubert Birner ist Vorsitzender des Aufsichtsrates der Direvo Biotech AG mit welcher Evotec einen Dienstleistungsvertrag im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit eingegangen ist. Die Umsätze beliefen sich auf T€ 0 in 2007 und T€ 3 in 2006. Die Forderungen betragen zum 31. Dezember 2007 und 2006 T€ 0.

Dr. William J. Jenkins ist ein Non-Executive Member of the Board of Directors der BTG plc., London, mit welcher Evotec einen Servicevertrag innerhalb des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs abgeschlossen hat. Die Umsätze aus diesem Vertrag belaufen sich auf T€ 414 in 2007 (2006: T€ 199) seit der Aufnahme von Dr. Jenkins in das Board. Die Forderungen gegenüber der BTG plc., London, belaufen sich zum 31. Dezember 2007 auf T€ 0 und in 2006 auf T€ 57.

Der Ehemann von Mary Tanner ist Vice Chairman der Lehman Brothers, Inc. Diese berät und vertritt die Gesellschaft bei der geplanten Übernahme von Renovis, Inc. (seit 2007). Die Aufwendungen hieraus beliefen sich in 2007 auf T€ 472. Die entsprechenden Verbindlichkeiten betragen T€ 435 in 2007.

Dr. Mario Polywka, welcher ein Mitglied des Vorstandes ist und davor ein Mitglied des Management Teams war, ist Non-Executive Chairman des Board of Directors der Glycoform Limited, welche Laborgeräte am Standort der Gesellschaft in Abingdon,

UK, nutzt. Umsätze hieraus beliefen sich in 2007 auf T€ 5 (2006: T€ 9) und die entsprechenden Forderungen zum 31. Dezember 2007 betragen T€ 3 (2006: T€ 0). Er ist ebenfalls Non-Executive Director des Board of Directors der Pharminox Limited, mit der die Gesellschaft einen Dienstleistungsvertrag im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs abgeschlossen hat. Umsätze hieraus beliefen sich 2007 auf T€ 0 (2006: T€ 0). Zum 31. Dezember 2007 und 2006 gab es keine entsprechenden Forderungen.

Dr. John Kemp, welcher zurzeit ein Mitglied des Management Teams der Gesellschaft ist, wurde in 2003 ein Darlehen mit einer Zinsrate von 4,95%, gewährt, dass sich zum 31. Dezember 2007 auf T€ 101 (2006: T€ 96) belief. Das Darlehen, ohne die damit in Zusammenhang stehenden Zinsen, ist am 8. Januar 2008 vollständig getilgt. Weiterhin erhielt Dr. Kemp ein Darlehen zur Begleichung persönlicher Steuerverbindlichkeiten im Zusammenhang mit begebenen Aktienoptionen. Zum 31. Dezember 2006 belief sich die Forderung gegenüber Dr. Kemp aus diesem Darlehen inklusive Zinsen auf T€ 68. Dieses Darlehen wurde in 2007 zurückgezahlt.

Einem Mitglied der Geschäftsführung einer Tochtergesellschaft wurde in 2006 ein Darlehen zur Begleichung persönlicher Steuerverbindlichkeiten im Zusammenhang mit begebenen Aktienoptionen gewährt, welches inklusive aufgelaufener Zinsen zum 31. Dezember 2006 T€ 28 betrug und 2007 getilgt wurde.

Die Evotec AG verzeichnete 2007 Umsätze mit nahe stehenden Personen in Höhe von T€ 12 und 2006 T€ 4, bei Tochterunternehmen der Evotec AG beliefen sich diese Umsätze 2007 auf T€ 2.227 und 2006 T€ 2.152.

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

Forderungen gegenüber nahestehenden Personen

T€	31. Dez. 2007	31. Dez. 2006
Vernalis plc	180	0
Altana Pharma AG	42	107
Astex Therapeutics Ltd	4	290
BTG Ltd	0	57
Glycoform Limited	3	0
Gesamt	229	454

Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen

T€	31. Dez. 2007	31. Dez. 2006
Qiagen N.V.	3	2
Vernalis N.V.	0	2
Lehmann Brothers Inc.	435	0
Gesamt	438	4

(29) Sonstige Angaben

Die nachfolgenden zusätzlichen Angaben sind nach deutschen Gesetzen, europäischen Bilanzrichtlinien sowie nach dem Corporate Governance Kodex erforderlich. Sie beinhalten die fortgeführten und aufzugebenden Geschäftsbereiche.

(a) Mitarbeiter

Die Gesellschaft beschäftigte 2007 durchschnittlich 543 Mitarbeiter in laufenden Beschäftigungsverhältnissen (2006: 599).

(b) Personal- und Materialaufwendungen

Die Personalkosten der Gesellschaft betragen T€ 37.076, wovon T€ 25.637 in Großbritannien anfielen (2006: T€ 39.544 und T€ 23.391). Hiervon entfielen T€ 2.739 auf Aufwendungen im Zusammenhang mit der gesetzlichen Rentenversicherung, wovon T€ 2.172 Aufwendungen in Großbritannien betrafen (2006: T€ 2.913 und T€ 2.073).

Die Materialkosten beliefen sich auf T€ 45.166, wovon T€ 7.575 in Großbritannien angefallen sind (2006: T€ 36.897 und T€ 8.702).

(c) Honorare für Wirtschaftsprüfer

Im Jahr 2007 wurden Honorare für die KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und weitere KPMG Gesellschaften als Aufwendungen in Höhe von T€ 835 (2006: T€ 419) erfasst. Diese Aufwendungen entfielen auf Abschlussprüfungen (T€ 664; 2006: T€ 250), Steuerberatung (T€ 127; 2006: T€ 88), sonstige Bestätigungs- und Bewertungstätigkeiten (T€ 29; 2006: T€ 16) und sonstige Dienstleistungen (T€ 15; 2006: T€ 65).

(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 2007.

	2007 Stimmrecht in %	2007 Ergebnis in T€	2007 Kapital in T€
Verbundene Unternehmen			
– Evotec (UK) Ltd, Abingdon, UK	100,0	24.510	72.123
– ENS Holdings, Inc., Wilmington, Delaware, USA (ungeprüft)	100,0	74	24.538
– EVOTEC NeuroSciences GmbH, Hamburg (ungeprüft)	100,0	-43.303	-55.909
– Evotec Neurosciences AG, Zürich, CH (ungeprüft)	100,0	30	197
– Neuo3d SA, Mulhouse, F	100,0	4.663	22.270
– Evotec Inc., Wilmington, Delaware, USA (ungeprüft)	100,0	0	0
– Oxford Diversity Ltd., Abingdon, UK (ungeprüft)	100,0	0	3
– Oxford Asymmetry Employee Shares Trust Ltd., Abingdon, UK (ungeprüft)	100,0	0	4
– ProPharma Ltd, Glasgow, UK, (Mantelgesellschaft)	100,0	0	0
Assoziierte Unternehmen			
– Evotec RSIL Ltd., Maharashtra (Thane), Indien (ungeprüft)	49,00	-44	1.247
Sonstige Beteiligungen			
– European ScreeningPort GmbH i. G., Hamburg (ungeprüft)	19,90	0	0
– Prolysis Ltd., Oxford, UK	1,93	-1.871	-2.748
– KeyNeurotek Pharmaceuticals AG (vormals KeyNeurotek AG), Magdeburg (Zahlen 2006)	0,06	-2.876	3.996

Die Investitionen der Gruppe in Tochtergesellschaften, assoziierten Unternehmen und sonstigen Beteiligungen werden nicht abgesichert, da diese Fremdwährungspositionen als langfristig angesehen werden.

(f) Vorstand

Jörn Aldag, Kaufmann, Hamburg, Präsident und Vorstandsvorsitzender,

Dr. Klaus Maleck, Diplom Biotechnologe, Hamburg (Finanzvorstand) (ab dem 1. November 2007),

Dr. Mario Polywka, Chemiker, Oxfordshire, UK (COO) (ab dem 1. November 2007) und

Dr. Dirk H. Ehlers, Physiker, Wohltorf, (Finanzvorstand) (bis 31. August 2007).

Die Bezüge der Vorstände beliefen sich im Geschäftsjahr 2007 auf insgesamt T€ 1.041 (2006: T€ 917), wovon der variable Vergütungsanteil insgesamt T€ 380 (2006: T€ 243) betrug. Der fixe Gehaltsbestandteil beinhaltet das Basisgehalt, Beiträge zur Altersvorsorge, Unfallversicherungsprämien sowie den geldwerten Vorteil für die Nutzung der Geschäftswagen. Der variable Vergütungsanteil orientiert sich an einem Bonusprogramm. Dieses ist vom Vergütungsausschuss des Aufsichtsrats konzipiert und anschließend vom Aufsichtsrat angenommen worden. Die variable Vergütung in 2008, für das Geschäftsjahr 2007 basiert auf folgenden Kriterien:

	Erreichen definierter Meilensteine %	Erreichen von Budgetzielen %	Aktienkurs %	Persönliche Zielerreichung %
Jörn Aldag	40	30	30	0
Dr. Klaus Maleck	40	40	0	20
Dr. Mario Polywka	40	40	0	20

Die variable Vergütung im Geschäftsjahr 2007 für Jörn Aldag und Dirk Ehlers nimmt Bezug auf das Geschäftsjahr 2006 und basierte auf folgenden Regelungen: 30% basierend auf dem Erreichen definierter Konzern-Meilensteinen, 30% auf dem Erreichen eines Zielkurses der Aktie, 30% basierend auf dem Erreichen von Budgetzielen und 10% basierend auf der persönlichen Zielerreichung. Unter dem Optionsplan der Gesellschaft haben die Mitglieder des Vorstands im Jahr 2007 insgesamt 280.000 Optionen erhalten (2006: 150.000). Die im Jahr 2007 und 2006 ausgegebenen Optionen können gemäß des Optionsplan 2005 nach drei Jahren ausgeübt werden, wenn die Bedingungen des Plans erfüllt sind. Der beizulegende Wert der Optionen wird in Abschnitt (20) beschrieben und wird über den Leistungszeitraum als Aufwand erfasst.

	2007 Fixer Gehaltsbestandteil T€	2007 Variabler Gehaltsbestandteil T€	2007 Optionen in Stück	2007 Zeitwert der Optionen T€
Jörn Aldag	365	252	200.000	284
Dr. Klaus Maleck	40	0	20.000	18
Dr. Mario Polywka	49	0	60.000	55
Dr. Dirk Ehlers	207	128	0	0
Gesamt	661	380	280.000	357

	2006 Fixer Gehaltsbestandteil T€	2006 Variabler Gehaltsbestandteil T€	2006 Optionen in Stück	2006 Zeitwert der Optionen T€
Jörn Aldag	364	145	90.000	110
Dr. Dirk Ehlers	310	98	60.000	73
Gesamt	674	243	150.000	183

Die Verträge der Vorstandsmitglieder enthalten eine Klausel für den Fall der Übernahme der Gesellschaft durch einen Dritten. Diese Klausel ermöglicht den Vorstandsmitgliedern ihre bestehenden Verträge im Falle einer Übernahme zu kündigen. Eine Übernahme im Sinne dieser Klausel hat stattgefunden, sobald mehr als 30% der Aktien von einem neuen Investor übernommen wird. Im Falle einer Kündigung stehen den Vorstandsmitgliedern eine Zahlung aus Jahresgehalt sowie vereinbartem Bonus berechnet auf der Grundlage der vergangenen 12 Monate vor der Kündigung zu. Weiterhin hat die Gesellschaft eine Vermögensschadenhaftpflicht-Versicherung für die Vorstandsmitglieder, die Mitglieder des Aufsichtsrats, die leitenden Angestellten sowie den Mitgliedern der Geschäftsleitung von Tochtergesellschaften abgeschlossen. Die Kosten für diese Versicherung in Höhe von T€ 60 in 2007 (2006: T€ 84) wurden von der Gesellschaft getragen.

Dr. Ehlers, Finanzvorstand, hat Ende August 2007 die Gesellschaft verlassen. Bei seinem Ausscheiden hat er keine außerordentliche Kompensation erhalten, behält jedoch das Recht zur Ausübung von 140.000 Optionen. Diese können bis zu einem Jahr nach dem frühestmöglichen Ausübungstermin ausgeübt werden.

Jörn Aldag ist ein Mitglied der Monopolkommission der Bundesrepublik Deutschland sowie Vorsitzender des Verwaltungsrats of Molecular Partners AG, Zürich, CH (seit Oktober 2007).

Dr. Mario Polywka ist non-executive chairman des Board of Directors der Glycoform Ltd, Oxfordshire, UK und von Pharminox Ltd, Oxfordshire, UK.

(g) Aufsichtsrat

Prof. Dr. Heinz Riesenhuber, Bundesforschungsminister a. D., Frankfurt am Main (Vorsitzender);

Peer Schatz, Vorsitzender des Vorstands der Qiagen N.V., Düsseldorf (stellvertretender Vorsitzender);

Dr. Hubert Birner, General Partner der Techno Venture Management GmbH, Landsham-Pliening;

Dr. Peter Fellner, Executive Chairman Vernalis plc., Winnersh, UK;

Dr. William J. Jenkins, Pharmazeutischer Berater, Basel, CH;

Mary Tanner, Unternehmensberaterin, New York, USA.

Die Aufsichtsratsvergütungen, die im Geschäftsjahr 2007 angefallen sind, betragen:

T€	Barvergütung	Wert der aktienbasierten Vergütung	Gesamt
Prof. Dr. Riesenhuber	37,5	15,0	52,5
Peer Schatz	30,0	11,2	41,2
Dr. Hubert Birner	22,5	7,5	30,0
Dr. Peter Fellner	18,8	7,5	26,3
Dr. William J. Jenkins	15,0	7,5	22,5
Mary Tanner	18,8	7,5	26,3
Gesamt	142,6	56,2	198,8

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 2007 auf T€ 198,8. Weiterhin hat die Gesellschaft eine Vermögensschadenhaftpflicht-Versicherung für die Vorstandsmitglieder, die Mitglieder des Aufsichtsrats, die leitenden Angestellten sowie für die Mitglieder der Geschäftsleitung von Tochtergesellschaften abgeschlossen. Die Kosten dieser Versicherung belaufen sich auf T€ 60 in 2007, (2006: T€ 84), welche von der Gesellschaft getragen wurden.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats und ihre Mitgliedschaften 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.

(h) Wissenschaftlicher Beirat

Dr. Karsten Henco, Düsseldorf;

Prof. Dr. Christoph Hock, Zürich, CH;

Dr. William J. Jenkins, MD, Basel, CH;

Prof. Dr. Hanns Möhler, Zürich, CH;

Ian Ragan, Ph.D., London, UK;

Prof. Dr. Roger Nitsch, Zürich, CH (bis März 2007).

Die Vergütung des wissenschaftlichen Beirats belief sich in 2007 auf T€ 27 (2006: T€ 35).

(30) Ereignisse nach dem 31. Dezember 2007

Am 19. September 2007 hat die Gesellschaft bekannt gegeben, dass sie mit Renovis, Inc. einen Vertrag unterzeichnet hat, in deren Rahmen die Gesellschaft Renovis übernehmen wird. Die Transaktion erfolgt auf Basis eines Aktientausches. Im Rahmen der Übernahmevereinbarung würden die bisherigen Renovis-Aktionäre American Depositary Shares (ADSs) erhalten, welche 1,0542 Evotec-Stammaktien im Tausch für je eine Renovis-Aktie entsprechen. Die gegenwärtigen Evotec-Aktionäre würden infolgedessen ungefähr 68,8% des zusammengelegten Unternehmens besitzen, während Renovis-Aktionäre bis zu 31,2% erhalten. Die Transaktion ist von bestimmten Bedingungen abhängig inklusive der Zustimmung der Renovis-Aktionäre.

Am 7. Januar 2008 hat Evotec den Börsenzulassungsspropekt (Form F-4) für die Stammaktien der Evotec AG bei der amerikanischen Securities and Exchange Commission (SEC) im Zusammenhang mit dem geplanten Erwerb auf Basis eines Aktientauschs der Renovis, Inc., eingereicht.

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 (bis Mai 2007)
Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH, Frankfurt am Main
Henkel KGaA, Düsseldorf
VfW AG, Köln
Vodafone Deutschland GmbH, Düsseldorf (bis Juni 2007)

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 (bis Oktober 2007)

Non-Executive Chairman of the Board of Directors:
Digene France SAS, Paris|FRA (seit Oktober 2007)
Egene, Inc., Fitch|USA (seit Mai 2007)
GenoVision Inc, West Chester|USA
Qiagen AS, Oslo|NOR
Qiagen Canada Inc, Montreal|CAN
Qiagen Gaithersburg, Inc., Gaithersburg|USA (seit Juli 2007)
Qiagen Hong Kong Ltd. Pte. |Hong Kong (seit Mai 2007)
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|FRA
Qiagen S.p.A., Mailand|IT
Qiagen Sciences, Inc, Germantown|USA
Qiagen Synthetic DNA, Inc, Alameda|USA
Xeragon, Inc, Germantown|USA

Non-Executive Member of the Board of Directors:
Digene Italy, s.r.l., Mailand|IT (seit Oktober 2007)
Digene UK (Holding) Ltd., London|UK (seit September 2007)
Digene UK Ltd., London|UK (seit September 2007)
5 Prime Inc, Boulder|USA
Genaco Biomedical Products, Inc., Huntsville|USA
Genra Systems, Inc., Minneapolis|USA
PG Biotech Ltd, Shenzhen|CHN
Qiagen Iberia S.L., Madrid|ESP (seit Oktober 2007)
Qiagen Inc, Mississauga|CAN
Qiagen K.K., Tokio|JPN
Qiagen Malaysia Sdn Bhd, Kuala Lumpur|MYS
Research Biolabs Pte. Ltd|SGP
Research Biolabs Technologies Pte. Ltd|SGP

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

Mitglied des Aufsichtsrats

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
Spepharm Holding BV, Amsterdam|NL

Non-Executive Member of the Board of Directors:
BioXell SA, Mailand|IT
Proteon Therapeutics, Inc., Waltham|USA (seit Juli 2007)

Dr. Peter Fellner Oxfordshire UK Executive Chairman Vernalis plc	Mitglied des Aufsichtsrats	Non-Executive Chairman of the Board of Directors: Acambis plc, Cambridge UK Astex Therapeutics Ltd., Cambridge UK Premier Research Group plc, Bracknell UK (seit September 2007) Non-Executive Member of the Board of Directors: Consort Medical plc (vorher: Bepak plc), Milton Keynes UK Isis Innovation Ltd., Oxford UK QinetiQ Group plc, London UK UCB SA, Brüssel BE
Dr. William J. Jenkins Basel CH Unternehmensberater	Mitglied des Aufsichtsrats	Non-Executive Member of the Board of Directors: Acambis plc, Cambridge UK BTG plc, London UK Eurand Pharmaceutical Holdings, N.V., Amsterdam NL Monogram Biosciences, Inc., San Francisco USA
Mary Tanner New York USA Unternehmensberaterin	Mitglied des Aufsichtsrats	Non-Executive Member of the Board of Directors: Ariad Pharmaceuticals, Inc, Cambridge USA (bis Januar 2007) Synvista Therapeutics, Inc., Montvale USA (vorher: Alteon, Inc., Parsippany USA)

Der Vorstand

Jörn Aldag Hamburg Kaufmann	Vorsitzender des Vorstands	Vorsitzender des Verwaltungsrats: Molecular Partners AG, Zürich-Schlieren CH (seit Oktober 2007) Mitglied der Monopolkommission der Bundesrepublik Deutschland
Dr. Klaus Maleck Hamburg Biotechnologe	Finanzvorstand (seit 1. November 2007) Executive Vice President, Finance (1. April 2007 bis 30. Oktober 2007)	
Dr. Mario Polywka Oxfordshire UK Chemiker	Chief Operating Officer (Mitglied des Vorstands seit 1. November 2007)	Non-Executive Chairman of the Board of Directors: Glycoform Ltd, Oxfordshire UK Pharminox Ltd, Oxfordshire UK
Dr. Dirk H. Ehlers Wohltorf Physiker	Finanzvorstand (bis 31. August 2007)	

Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der Evotec 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 2007 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 27. Februar 2008

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Schadeck
Wirtschaftsprüfer



Boßow
Wirtschaftsprüfer



Erklärung des Vorstands

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Hamburg, 27. Februar 2008



Jörn Aldag
Vorstandsvorsitzender



Dr. Mario Polywka
Chief Operating Officer



Dr. Klaus Maleck
Finanzvorstand

Bericht des Aufsichtsrats



Prof. Dr. Heinz Riesenhuber
Aufsichtsratsvorsitzender

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

Hierzu hat sich der Aufsichtsrat im Jahr 2007 in vier Sitzungen und 13 Telefonkonferenzen über die geschäftliche und strategische Entwicklung der Evotec AG beraten. Der Prüfungsausschuss hat unabhängig davon sechs 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 Finanzkennzahlen des Vormonats schriftlich aufbereitete und mit detaillierten Kommentaren und Erläuterungen vorlegte. 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, dem Stand der Entwicklung der eigenen Forschungsprogramme und den regelmäßig wiederkehrenden Tagesordnungspunkten insbesondere über folgende Themen eingehend beraten:

- > Im März diskutierte er die Entwicklung der Pipeline und erörterte unter Teilnahme der Wirtschaftsprüfer den Jahresabschluss für das Jahr 2006.
- > Im Mai beriet der Aufsichtsrat ausführlich über verschiedene Strategien zur Unternehmensentwicklung, einschließlich der Möglichkeit einer Übernahme der Renovis, der Gründung eines Joint Ventures mit RSIL in Indien auf dem Gebiet der Synthese von Substanzbibliotheken sowie dem möglichen Verkauf der chemischen Entwicklungssparte.
- > Im September setzte der Aufsichtsrat seine Diskussion über die Übernahme von Renovis und den Verkauf der chemischen Entwicklungssparte fort.
- > Im Dezember erörterte der Aufsichtsrat das Budget für das Geschäftsjahr 2008 und die mittelfristige Unternehmensplanung für die Jahre 2008 bis 2012.

Nach ausführlichen Diskussionen über den Verkauf der chemischen Entwicklungssparte stimmte der Aufsichtsrat in einer Telefonkonferenz im September einer Empfehlung des Vorstands zu, diesen Bereich an Aptuit, Inc. zu verkaufen. Kurz darauf stimmte der Aufsichtsrat am 18. September 2007 nach sorgfältiger Analyse der wesentlichen Bedingungen des beabsichtigten Zusammenschlusses dem Fusionsvertrag mit der Renovis, Inc. zu.

Mit einer Ausnahme wurden dem Aufsichtsrat im Jahr 2007 keine Interessenkonflikte seiner Mitglieder bekannt. In dem einen Ausnahmefall nahm das betroffene Aufsichtsratsmitglied nicht an der Abstimmung teil.

Der Jahresabschluss der Evotec AG für das Jahr 2007 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 haben unter anderem den Ablauf und die Erkenntnisse der Prüfung dem Prüfungsausschuss präsentiert. Der Prüfungsausschuss hat diese Informationen als Richtlinie für die eigene Beurteilung der Abschlüsse und Berichte genutzt. Die Wirtschaftsprüfer haben dann an der Sitzung des Aufsichtsrats 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 an diese Beratungen hat der Aufsichtsrat den Jahresabschluss und den Konzernabschluss gebilligt.

Mit Ablauf seines Vertrages schied Herr Dr. Dirk Ehlers zum 31. August 2007 aus dem Vorstand der Gesellschaft aus. Mit Wirkung vom 1. November 2007 bestellte der Aufsichtsrat die Herren Dr. Klaus Maleck und Dr. Mario Polywka zu neuen Mitgliedern des Vorstands mit den Zuständigkeiten als Finanzvorstand bzw. Vorstand Operations.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und den Mitarbeitern für die im Berichtsjahr geleistete engagierte Arbeit und wünscht ihnen für das Geschäftsjahr 2008 weiterhin viel Erfolg.

Hamburg, 20. März 2008

Der Aufsichtsrat
Prof. Dr. Heinz Riesenhuber

Senior Management



Jörn Aldag
Vorsitzender des Vorstands



Dr. Mark Ashton
Executive Vice President
Business Development
Services



Charmion Gillmore
Senior Vice President
Human Resources &
Internal Communications



Anne Hennecke
Senior Vice President
Investor Relations &
Corporate Communications



Dr. John A. Kemp
Chief Research &
Development Officer



Dr. Klaus Maleck
Finanzvorstand



Dr. Mario Polywka
Chief Operating Officer &
Mitglied des Vorstands



Dr. Tim Tasker
Executive Vice President
Clinical Development

Glossar

ADMET. ADMET-Studien dienen zum Test von Aufnahme, Verteilung, Stoffwechsel, Ausscheidung und Toxizität (**A**bsorption, **D**istribution, **M**etabolism, **E**xcretion and **T**oxicity) eines Wirkstoffs; die im Körper ablaufenden Prozesse werden dabei modellartig nachgebildet.

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

Antagonist. Wirkstoff, der an zelluläre → Rezeptoren bindet und dadurch die Wirkung des körpereigenen Aktivators am Rezeptor unterbindet.

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. Kapsel oder Tablette) und 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 Dosis 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.

Cross-Over Studien-Design. Klinische Studie, bei der der Patient jede der in Frage kommenden Dosierungen eines Wirkstoffkandidaten inkl. → Placebo in zufälliger Reihenfolge erhält.

Doppelblind-Studie. → Klinische Studie, bei der weder der Patient noch der behandelnde Arzt weiß, ob der Patient den Wirkstoff oder → Placebo einnimmt. Die einzelnen Verabreichungen bleiben bis zum Ende der Studie verschlüsselt. Dies ist die am häufigsten angewandte Studienform, da eine mögliche Befangenheit sowohl beim Patienten als auch beim Arzt ausgeschlossen ist.

Fragmente. 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 damit mehr Raum für Verbesserungen, was die Wahrscheinlichkeit erhöht, eine innovative und erfolgreiche Substanz zu entwickeln.

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

Inhibitor. Substanz, die an ein Enzym | → Rezeptor bindet und dabei dessen Aktivität hemmt oder blockiert.

in vivo. Im lebenden Organismus, im Gegensatz zu *in vitro*.

Ionenkanal. → Protein, das die Zellmembran durchdringt und sich bei Stimulierung öffnet, um Ionen passieren zu lassen. Diese wiederum beeinflussen die → Physiologie der Zelle.

Klinische Entwicklung|Studien. Wirkstoffstudien an Menschen, 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 daher 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 aus der Biologie, Medizin und 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.

Partiell positiver allosterischer Modulator. Ein allosterischer Modulator ist ein 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). Dabei kann ein partiell positiver allosterischer Modulator die Aktivität des Botenstoffs nur maximal bis zu einem Bruchteil dessen eines vollen allosterischen Modulators verstärken.

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

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

Physiologie. Wissenschaft von lebenden Organismen und ihrer Körperteile.

Placebo. Scheinmedikament, → pharmakologisch unwirksame Substanz, das zur Kontrolle bei → klinischen Studien verabreicht wird.

Polysomnographie. Multi-Parameter-Test, der zur Untersuchung des Schlafs eingesetzt wird, um biophysikalische Veränderungen, die während des Schlafs auftreten, aufzuzeichnen und die Wirksamkeit eines Wirkstoffkandidaten zu bestimmen. Dieser diagnostische Test beobachtet zahlreiche Körperfunktionen inkl. die des Gehirns (EEG), Augenbewegungen (EOG), Muskelaktivität oder Aktivierung der Skelettmuskulatur (EMG), Herzrhythmus (EKG) und Atemfunktionen bzw. Atmung während des Schlafs.

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

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

Profilierung. Vertiefende Untersuchung und Charakterisierung von im Screening als wirksam aufgefallenen Substanzen, z. B. hinsichtlich ihrer Konzentrationsabhängigkeit oder der Spezifität der Wechselwirkung mit weiteren Mitgliedern einer → Target-Familie.

Protein. Großes, komplexes Molekül, das aus Aminosäuren zusammengesetzt ist. Proteine sind essenziell für die Struktur, Regulation und Funktion aller Organismen.

Purinerge Rezeptoren. Eine erst kürzlich näher beschriebene Familie von Plasmamembranmolekülen, die bei zahlreichen bisher nur teilweise erforschten Zellfunktionen wie z. B. Gefäßaktivität, Apoptose oder Cytokinsekretion eine Rolle spielen.

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

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

Studie im Parallel-Design. Verschiedene Patientengruppen erhalten jeweils eine unterschiedliche Dosierung eines in → klinischen Studien zu testenden Wirkstoffs oder → Placebo i. Ggs. zu → Cross-Over-Design-Studien.

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.

Target-Identifizierung. Identifizierung eines Moleküls, das essenziell für den Erkrankungsprozess ist, ohne notwendigerweise direkt darin eingebunden zu sein, mit der Absicht, eine Möglichkeit zur Regulierung dieses Moleküls als therapeutische Maßnahme zu finden.

Target-Validierung. Verifizierung der spezifischen Wirkung eines → Targets auf den Verlauf einer bestimmten Krankheit.

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

Finanzkalender und Impressum

Finanzkalender

28. März 2008	Geschäftsbericht 2007
08. Mai 2008	Bericht zum ersten Quartal 2008
06. August 2008	Bericht zum zweiten Quartal 2008
28. August 2008	Jahreshauptversammlung
14. November 2008	Bericht zum dritten Quartal 2008

Impressum

Herausgeber **Evotec AG**

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

Evotec AG
Schnackenburgallee 114
22525 Hamburg
Deutschland
+49.(0)40.5 6081-0
+49.(0)40.5 6081-222 Fax

Evotec Neurosciences GmbH
Schnackenburgallee 114
22525 Hamburg
Deutschland
+49.(0)40.5 6081-0
+49.(0)40.5 6081-222 Fax

Evotec (UK) Ltd
114 Milton Park, Abingdon
Oxfordshire OX14 4SA
Großbritannien
+44.(0)1235.861561
+44.(0)1235.863139 Fax

Renovis, Inc.
Two Corporate Drive
South San Francisco, CA 94080
USA
+1.650.266 1400
+1.650.266 1460 Fax

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

Kontakt

Dr. Klaus Maleck
Finanzvorstand
+49.(0)40.5 6081-257
+49.(0)40.5 6081-333 Fax
klaus.maleck@evotec.com

Anne Hennecke
Senior Vice President, Investor Relations
& Corporate Communications
+49.(0)40.5 6081-286
+49.(0)40.5 6081-333 Fax
anne.hennecke@evotec.com

Shari Annes
Investor Relations US
+1.650.888.0902
+1.415.440.4478 Fax
shari.annes@evotec.com

Konzeption und graphische Gestaltung: **KMS TEAM**, München (DE)

Fotos: © Stuart O'Sullivan, GETTY S. 02|03|14|15; © Karen Kasmauski, CORBIS S. 02|03|24|25; © Werner Bartsch S. 04; © Nicholas Crepea S. 08|09;
© Werner Bartsch S. 18|19; © Janis Christie, GETTY S. 20; © Don Carstens/Brand X, CORBIS S. 21; © Crystal Cartier, Stockfood S. 22; © S. Camacine/Science
Source, Okapia S. 23; © David Arky, CORBIS S. 23; © 3D Clinic, GETTY S. 28; © Evotec, Hamburg (DE) S. 29; Lithographie: Serum Network GmbH, München (DE);
Druck: F-media Druck GmbH, Kirchheim (DE)

Dieser Geschäftsbericht ist auch in englischer Sprache erhältlich. Darüber hinaus steht das Dokument 20-F, wie bei der SEC hinterlegt, in englischer Sprache zur Verfügung.

Zukunftsbezogene Aussagen

Dieser Bericht enthält bestimmte vorausschauende Angaben, die Risiken und Unsicherheiten beinhalten. Derartige vorausschauende Aussagen beinhalten u. a., aber nicht ausschließlich, Aussagen über den erwarteten Nutzen unserer Produkte, den erwarteten Nutzen des Zusammenschlusses, einschließlich zukünftiger finanzieller und operativer Ergebnisse, die Pläne, Ziele, Erwartungen und Absichten des zusammengeschlossenen Unternehmens sowie den erwarteten Zeitplan und die Ergebnisse der klinischen und präklinischen Programme des zusammengeschlossenen Unternehmens sowie andere Aussagen, die keine historischen Fakten darstellen. Wir weisen die Leser darauf hin, dass jede Information, die sich auf die Zukunft bezieht, keine Garantie zukünftig eintretender Erfüllung darstellt und dass tatsächliche Ergebnisse erheblich von denen abweichen können, die in dieser vorausschauenden Information enthalten sind. Dies betrifft Risiken und Unsicherheiten in Bezug auf: unsere Erfolglosigkeit einer erfolgreichen Integration der Geschäfte; unerwartete Kosten oder Verbindlichkeiten, die im Rahmen der Transaktion entstehen; das Risiko, dass erwartete Synergien aus der Transaktion nicht in vollem Umfang oder später als erwartet eintreten; Störungen durch die Transaktion, die Beziehungen zu Kunden, Mitarbeitern und Lieferanten beeinträchtigen; Wettbewerb und dessen Einflüsse auf Preise, Ausgaben, Beziehungen zu Dritten und Umsätze; die Notwendigkeit, neue Produkte zu entwickeln oder sich an wichtige technologische Veränderungen anzupassen; die Anwendung von Strategien, um internes Wachstum zu verbessern; Nutzung und Sicherung geistigen Eigentums; allgemeine weltweite ökonomische Bedingungen und damit zusammenhängende Unsicherheiten; zukünftige Änderungen von Gesetzen, behördlichen Vorschriften und Steuern sowie anderen ökonomischen, geschäftlichen und/oder Wettbewerbsfaktoren; sowie den Einfluss von Wechselkursschwankungen auf unsere internationalen Geschäfte. Die vorstehend aufgeführte Liste von Risiken erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. In der geänderten Fassung unseres bei der Securities and Exchange Commission (SEC) im Zusammenhang mit dem Merger eingereichten Zulassungsantrag (Form F-4) und in anderen bei der SEC eingereichten und bereit gestellten Dokumente werden zusätzliche Faktoren aufgeführt, die unsere Geschäftstätigkeit und finanzielle Leistungsfähigkeit nach dem Zusammenschluss beeinflussen können. Wir übernehmen ausdrücklich keine Verpflichtung, vorausschauende Aussagen hinsichtlich geänderter Erwartungen oder hinsichtlich neuer Ereignisse, Bedingungen oder Umstände, auf denen diese Aussagen beruhen, öffentlich zu aktualisieren oder zu revidieren.

Kennzahlen (IFRS)

Evotec AG							
		2005 angepasst	2006 angepasst	2007	2006 angepasst	2007	Δ 07/06 in %
Ergebnis:		Gesamte Geschäftstätigkeit			Fortgeführte Geschäftstätigkeit ¹⁾		
Umsatz	T€	79.785	84.681	54.383	40.575	32.885	-19
F+E-Aufwand	T€	13.928	33.443	36.938	30.307	36.938	22
Operatives Ergebnis	T€	-17.659	-39.274	-55.778	-34.516	-58.115	-68
Operatives Ergebnis ²⁾	T€	-8.569	-29.240	-44.643	-31.853	-46.980	-47
Nettoergebnis	T€	-16.729	-27.705	-11.156	-29.000	-48.053	-66
Nettoergebnis ²⁾	T€	-7.639	-17.671	-21	-26.337	-36.918	-40
Mitarbeiter:							
Mitarbeiter am 31.12.		604	607	386	358	386	8
Personalaufwendungen	T€	39.538	39.544	37.076	23.744	27.244	15
Pro Aktie:							
Ergebnis	€	-0,32	-0,42	-0,16	-0,44	-0,67	-52
Dividende	€	0	0	0	0	0	0
ISIN						DE0005664809	
Wertpapierkennnummer						566480	
Bilanz:							
Gezeichnetes Kapital ³⁾	T€	62.759	68.079	73.868			
Anzahl der Aktien ³⁾	T	62.759	68.079	73.868			
Eigenkapital	T€	175.075	168.320	170.553			
Eigenkapitalquote	%	78	69	82			
Investitionen ⁴⁾	T€	60.217	3.514	4.191			
– Immaterielle Vermögenswerte	T€	51.969	0	337			
– Sachanlagen	T€	6.466	3.512	3.183			
– Finanzanlagen	T€	1.782	2	680			
Liquidität	T€	53.520	78.723	93.676			
Bilanzsumme ⁵⁾	T€	223.962	243.123	207.878			
Cashflow	T€	32.911	22.425	-11.374			

¹⁾ Exklusive der Beiträge von Evotec Technologies und der chemischen Entwicklungssparte.

²⁾ Vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Wertberichtigung.

³⁾ Bezogen auf 1 € pro Stück.

⁴⁾ Inklusive Zugänge aus dem Erwerb von ENS und Neuro3d.

⁵⁾ Inklusive zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte.

