

Wir führen innovative Ideen zum Ergebnis

A network diagram on a dark blue background. It features a central white node labeled 'Evotec' with numerous lines radiating outwards to other nodes. The nodes vary in size and color, with some being larger and more prominent. The lines are thin and light blue, creating a complex web of connections. The overall effect is one of a central hub-and-spoke model, suggesting a focus on innovation and collaboration.

Innovation Pool

Evotec

Pharma

Die wichtigsten Kennzahlen der Evotec AG (IFRS)

Fortgeführte Geschäftstätigkeit¹⁾

	Seite		2005	2006	Δ 06/05 in %
Ergebnis:					
Umsatz	37	T€	64.115	67.354	5,1
F+E-Aufwand	39	T€	9.304	30.307	225,7
Operatives Ergebnis ²⁾	40	T€	-5.879	-27.539	-368,4
Nettoergebnis	41	T€	-31.212	-36.296	-16,3
Cashflow	43	T€	36.167	26.253	-27,4
Bilanz:					
Eigenkapital	45	T€	148.669	137.176	-7,7
Investitionen ³⁾	43	T€	4.144	2.556	-38,3
Cash	43	T€	52.185	78.723	50,9
Bilanzsumme ⁴⁾	45	T€	186.111	205.526	10,4
Mitarbeiter:					
Mitarbeiter am 31.12.	47		512	527	2,9
Pro Aktie:					
Ergebnis	42	€	-0,60	-0,55	-

¹⁾ Exkl. des Beitrags von Evotec Technologies, die mit Wirkung zum 1. Januar 2007 veräußert worden ist.

²⁾ Vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Wertberichtigung.

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

⁴⁾ Inkl. zum Verkauf bestimmter Vermögenswerte.

Die medizinische Forschung ist eine reichhaltige Quelle an Innovationen, die Evotec zahlreiche Ansatzpunkte zur Produktivitätssteigerung in der pharmazeutischen Forschung und Entwicklung bietet. Dabei nimmt Evotec zunehmend die Rolle eines Bindeglieds zwischen akademischen Instituten und der pharmazeutischen Industrie ein.

Evotec verfügt über eine der leistungsstärksten Plattformen zur Wirkstoffforschung und -entwicklung sowie über umfangreiches Wissen über Erkrankungen des zentralen Nervensystems. In enger Zusammenarbeit mit Industriepartnern können wir so Forschungsprojekte vorantreiben und höchst effizient neue Wirkstoffkandidaten bis zum ersten Wirksamkeitsnachweis im Menschen (Proof-of-Concept) entwickeln. Indem wir medizinische Innovationen in neue Wirkstoffkandidaten übersetzen, adressieren wir einen wesentlichen Engpass in unserer Branche: den dringend notwendigen Produktnachschub in die Pipelines der pharmazeutischen Unternehmen in Bereichen mit hohem therapeutischem Bedarf und bislang unzureichenden Therapiemöglichkeiten.

Inhalt

- 04 An unsere Aktionäre
- 06 Interview: Wir führen innovative Ideen zum Ergebnis
- 12 Unsere Strategie
- 14 Evotec's Wirkstoffforschungs- und -entwicklungsprozess
- 16 Unsere Pipeline
- 24 Unsere Forschungsk Kooperationen
- 33 Lagebericht 2006
- 57 Die Evotec-Aktie
- 61 Corporate Governance

Konzernabschluss:

- 68 Bilanzen
 - 69 Gewinn- und Verlustrechnungen
 - 70 Kapitalflussrechnungen
 - 72 Konzernanlagespiegel
 - 72 Konzerneigenkapitalspiegel
 - 74 Erläuterungen
-
- 96 Bericht des Aufsichtsrats
 - 98 Aufsichtsrat und Vorstand
 - 100 Executive Committee
 - 101 Glossar
 - 102 Finanzkalender und Impressum

Kennzahlen



Evotec

ZNS-Pipeline

Evotec hat viel versprechende Wirkstoffkandidaten in der klinischen Entwicklung. Sie haben das Potenzial, die Behandlung von Schlafstörungen, Schmerzen und Alzheimer sowie die Raucherentwöhnung zu verbessern. > Seite 16

EVT 201: Differenzierungspotenzial bei Schlafstörungen

Evotec wird im zweiten Halbjahr 2007 Wirksamkeitsdaten zweier Phase-II-Patientenstudien in den USA herausgeben. > Seite 20

Wir führen innovative Ideen zum Ergebnis

Wie ein schlagkräftiges Netzwerk aus Pharmaunternehmen, Biotechnologie-Unternehmen und akademischen Forschungsinstituten die Produktivität in der Forschung steigern kann. > Seite 06

Evotec

Forschungs-k Kooperationen

Evotec verfügt über eine der leistungsstärksten Plattformen in der Biotechnologie-Branche für die Wirkstoffforschung und -entwicklung. Mit ihr erfüllt Evotec die Forschungsziele zahlreicher Partner. > Seite 24

Finanzziele 2006 voll erreicht

Solides Umsatzwachstum von 5% auf 67,4 Mio. € und Erhöhung der Liquiditätsposition auf 78,7 Mio. €. > Seite 33

An unsere Aktionäre

Zu den wesentlichen Höhepunkten 2006 gehören der Fortschritt mit unserem Schlafmittel-Kandidaten EVT 201, unsere erneut starke Performance bei Forschungs Kooperationen und die Schärfung unseres Fokus auf das Kerngeschäft durch den erfolgreichen Verkauf von Evotec Technologies.



Wir sind stolz darauf, dass unsere Gesellschaft 2006 an die erfolgreiche Entwicklung des Vorjahres anknüpfen konnte. Dabei lag der Schwerpunkt auf der strategischen und operativen Weiterentwicklung in unserem Kerngeschäft, der Wirkstoffforschung und -entwicklung. Dazu gehören unsere eigene Pipeline von Wirkstoffkandidaten zur Behandlung von Erkrankungen des zentralen Nervensystems (ZNS) und unsere zahlreichen Forschungs Kooperationen mit Partnern aus der Pharma- und Biotechnologie-Industrie.

In Kürze vorab die Höhepunkte aus dem abgelaufenen Jahr:

1. Wir haben unsere ZNS-Pipeline mit Fokus auf unserem Schlafmittel-Kandidaten EVT 201 gezielt ausgebaut und weiterentwickelt. Eine zweite Phase-I/II-Studie hat die erfreulichen Ergebnisse der ersten Studie hinsichtlich der Wirksamkeit der Substanz an gesunden Probanden bestätigt. Zwei Phase-II-Studien sind in den USA gestartet worden, um dieses Profil auch an Patienten mit Schlafstörungen zu zeigen. Die Daten werden noch 2007 erwartet.
2. Unser Servicegeschäft hat sich mit zahlreichen neuen Vertragsabschlüssen und einer starken Jahresperformance erneut erfreulich entwickelt. Der Umsatz legte um 5% zu, das operative Ergebnis vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte war positiv, und der Bereich generierte damit erneut Liquidität.

3. Unsere Liquiditätsreserven erhöhten sich durch außerordentliche Zuflüsse von insgesamt 40 Mio. € auf zum Jahresende 78,7 Mio. €. Dazu hat vor allem der Verkauf unserer Tochtergesellschaft Evotec Technologies beigetragen, der gleichzeitig unseren Fokus auf unser Kerngeschäft geschärft hat.
4. Wir haben alle unsere wesentlichen Finanzziele erreicht oder übertroffen, inklusive und exklusive Evotec Technologies.

ZNS-Pipeline nähert sich wesentlichen Wertsteigerungspunkten

Mit der Einlizenzierung zweier Phase-I-MAO-B-Inhibitor-Wirkstoffe von Roche, EVT 301 und EVT 302, haben wir unsere Pipeline erneut erweitert, und wir haben die Entwicklung unserer Projekte insgesamt zügig fortgeführt. Das am weitesten entwickelte Programm, EVT 201 zur Behandlung von Schlafstörungen, wird bereits in diesem Jahr (2007) Wirksamkeitsdaten aus zwei Patientenstudien liefern. Dies ist ein wesentlicher Wertsteigerungspunkt in der Entwicklung eines jeden Medikaments. Sollten die Ergebnisse unseren Erwartungen entsprechend positiv sein, planen wir zur weiteren Entwicklung und Vermarktung dieses Produkts, im Jahr 2008 eine Partnerschaft mit einem größeren pharmazeutischen Unternehmen abzuschließen. Über EVT 201 hinaus sind zwei weitere interessante Produkte in Phase I der klinischen Entwicklung. Nach Abwägung aller Chancen und Risiken haben wir entschieden, die Entwicklung von EVT 301 nicht weiterzuführen und stattdessen die Folgesubstanz EVT 302 klinisch zu entwickeln. Dafür werden wir in der ersten Jahreshälfte 2007 weitere Phase-I-Studien starten. Im Falle eines erfolgreichen Verlaufs dieser Studien werden wir den Schwerpunkt der klinischen Entwicklung bei diesem Produkt auf die Raucherentwöhnung legen, einer Indikation mit einem enormen Marktpotenzial, vergleichsweise kürzeren Entwicklungszeiten und relativ niedrigen Entwicklungskosten. Unser drittes Produkt, EVT 101 zur Behandlung der Alzheimer'schen Erkrankung und/oder von Schmerzen, hat die Phase I im dritten Quartal 2006 erfolgreich abgeschlossen, und wir planen derzeit Phase-I/IIb-Kurzzeitstudien in verschiedenen Indikationen. Insgesamt haben wir hinsichtlich des Aufbaus unserer klinischen Pipeline gute Fortschritte gemacht. Wir haben zudem wie geplant verstärkt in frühe Forschungsprojekte investiert, um (a.) unsere Pipeline organisch zu stärken und (b.) interessante Startpunkte für umfangreichere ergebnisbezogene Kooperationen zu generieren. Das am weitesten fortgeschrittene

Forschungsprogramm befindet sich in der Phase der Leitstrukturoptimierung und adressiert eine sehr interessante Zielstruktur (Target) im Bereich Schmerz. In zwei weiteren Projekten, die auf Targets im Bereich Fettleibigkeit und Kognition ausgerichtet sind, haben wir wirksame und hoch selektive Leitstrukturen identifiziert, die in Kürze in die Phase der Leitstrukturoptimierung übergehen.

Stärkerer Fokus auf ergebnisbezogene Kooperationen; Servicegeschäft erzielt bereinigt erneut positives operatives Ergebnis

Im Rahmen eines 2006 durchgeführten strategischen Beratungsprojekts sind wir in unserer Auffassung bestärkt worden, dass es zunehmend wichtiger wird, vorab in hochinteressante Forschungsprojekte zu investieren, um auf Basis erster Resultate ergebnisbezogene Partnerschaften abzuschließen und von dem steigenden Wert früher Forschungsprojekte zu profitieren. Mit unserem umfangreichen Kundennetzwerk, unserer Expertise und der Breite unserer Fähigkeiten in der Wirkstoffforschung, verbunden mit unserem Wissen über ZNS-Erkrankungen, sind wir als einer der wenigen Anbieter von Wirkstoffforschungsleistungen in der Lage, dies in industrialisiertem Maß zu leisten. Auf Basis erster Forschungsergebnisse für ein ZNS-Target haben wir bereits eine umfassende Kooperation mit Roche geschlossen, in der wir uns Kosten und Ergebnisse teilen. Unsere ergebnisbezogene Kooperation mit Boehringer Ingelheim wurde verlängert und im Umfang verdoppelt und hat 2006 einen weiteren Meilenstein erreicht.

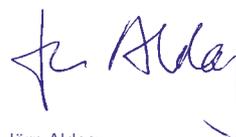
Unser Servicegeschäft hat 2006 insgesamt wieder eine exzellente Performance gezeigt. Dies ist vor allem angesichts des nach wie vor angespannten Marktumfelds, das durch anhaltend starken Wettbewerb aus Niedriglohnländern wie China und Indien geprägt ist, eine ausgezeichnete Leistung. Dank der hohen Umsätze aus der Produktion von Wirkstoffen in der Pilotanlage und aus der Arzneimittelformulierung haben wir besonders im Bereich der Wirkstoffentwicklungsdienstleistungen wieder ein erfreuliches Wachstum verbucht. So erreichte der Geschäftsbereich 2006 erneut ein positives operatives Ergebnis vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und konnte damit einen Beitrag zur Finanzierung von Teilen unserer frühen Forschungsprojekte leisten.

Fokus auf das Kerngeschäft

Für die Finanzierung der Kosten für den Ausbau und die Weiterentwicklung unserer Pipeline bis in die Phase II haben wir unsere Liquiditätsposition 2006 weiter erhöht. Wir haben im Rahmen einer Kapitalerhöhung im April etwa 18 Mio. € eingenommen. Darüber hinaus haben wir unsere Tochtergesellschaft Evotec Technologies mit Wirkung zum 1. Januar 2007 an PerkinElmer verkauft. Mit PerkinElmer hat Evotec Technologies einen starken Partner gefunden, der vor allem im Vertrieb sowie als Garant eines flächendeckenden Kundendienstes die idealen Voraussetzungen mitbringt, das Geschäft am Standort Hamburg erfolgreich weiterzuführen und gegebenenfalls auszubauen. Bei Evotec haben wir damit den Fokus auf unser Kerngeschäft geschärft und nehmen gleichzeitig etwa 23 Mio. € zur Entwicklung unserer Pipeline-Projekte ein.

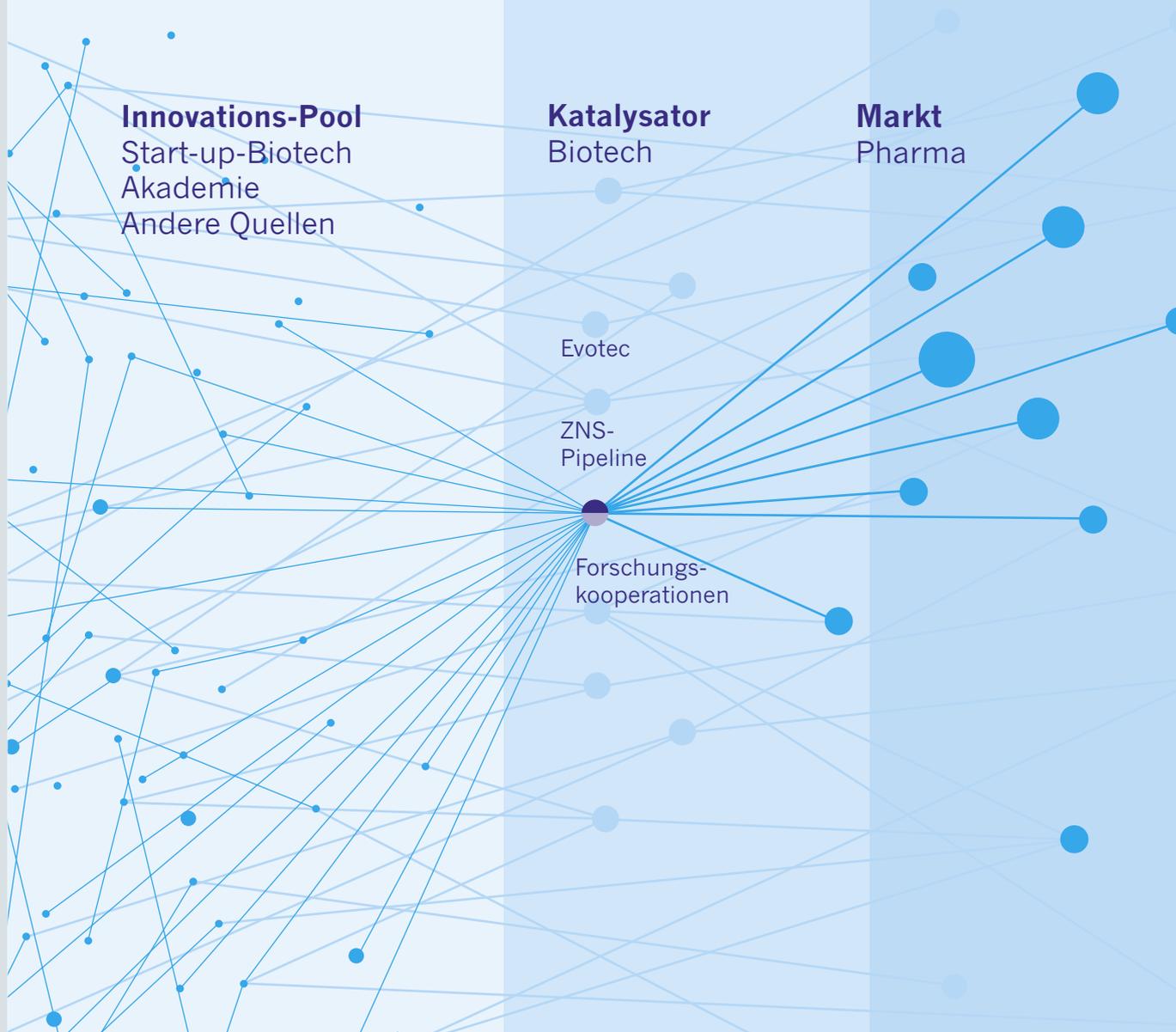
Zusammenfassend sind wir sehr zufrieden mit den 2006 erzielten Leistungen, zu denen in großem Maße unsere hervorragenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit ihren Erfahrungen, ihrem Einsatz und ihrem Know-how beigetragen haben. Wir blicken mit Zuversicht auf das neue Geschäftsjahr. Dabei erwarten wir mit besonderer Spannung die Ergebnisse unserer zwei Patientenstudien mit EVT 201 sowie darüber hinaus lebhaften Newsflow zu unserer Pipeline und über unsere Kooperationen.

Abschließend möchte ich mich bei Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, für Ihre Unterstützung und Ihr Vertrauen gegenüber der Evotec AG bedanken. Ich würde mich freuen, wenn Sie uns auch weiterhin als Aktionär die Treue halten und mit uns gemeinsam die Herausforderung annehmen würden, neue Wirkstoffe für bisher unzureichend behandelbare Erkrankungen zu entwickeln.



Jörn Aldag
Vorstandsvorsitzender

Die Innovationskraft in der Medizin gezielter nutzen



Die pharmazeutische Industrie blickt auf eine rosige Vergangenheit zurück. Kaum ein anderer Sektor hat in ähnlicher Weise mit anhaltendem Umsatzwachstum und deutlicher Profitabilität gegläntzt. Die makroökonomischen Trends deuten zudem darauf hin, dass – getrieben durch die anhaltende Bevölkerungsexplosion in den weniger entwickelten Ländern und die zunehmende Alterung der Bevölkerung – die Chancen in diesem Markt weiter steigen. Dennoch sind die Wege zum Erfolg keineswegs klar vorgezeichnet, die Herausforderungen sind immens:

Die Kosten für die Entwicklung eines neuen Medikamentes sind in den vergangenen Jahren ebenso dramatisch angestiegen wie die Gesundheitsausgaben pro Kopf. Gleichzeitig sind Milliardenumsätze mit Blockbuster-Produkten durch Patentausläufe beeinträchtigt und bedroht. Die Pharmaindustrie reagiert darauf mit Mega-Mergern, Übernahmen kleinerer Produktunternehmen und einer steigenden Zahl von Einlizenzierungen klinischer Wirkstoffe. Längst dienen Biotechnologie-Unternehmen als zuverlässige Quelle von innovativen Produktkandidaten; die großen unter ihnen haben sich inzwischen selbst quasi zu Pharmaunternehmen entwickelt.

Doch hat sich Unternehmensgröße nicht als Erfolgsfaktor für eine steigende F+E-Produktivität erwiesen. Ein sich kontinuierlich veränderndes Forschungsumfeld verlangt den pharmazeutischen Unternehmen neue Strategien ab, durch die sie die Innovationskraft der Biotech-Schmieden gezielter nutzen. Während die VC-Industrie ihre Portfolio-Gesellschaften dazu getrieben hat, mit der Pharmaindustrie in den Wettbewerb um das Einlizenzieren neuer Produkte zu treten, liegen die Stärken der Biotechnologie-Unternehmen eigentlich im Aufbau und der Anwendung differenzierter Technologien und innovativer Biologie, wodurch sie effizienter als bisher eigene, neuartige Wirkstoffkandidaten generieren. Dagegen liegen die Stärken der akade-

mischen Institute in der medizinischen Forschung. Allerdings fehlen ihnen meist die Kompetenzen und Ressourcen, um ihre Ideen in neue Wirkstoffkandidaten zu übersetzen. Daher könnte ein schlagkräftiges Netzwerk aus Pharmaunternehmen, Biotechnologie-Unternehmen und akademischen Forschungsinstituten, gepaart mit einer gezielten Innovationsfinanzierung, die sich aktuell vor uns auftuende Innovations-Lücke schließen.

> Evotec: **Die Überwindung des Innovations-Gaps – ein wichtiges Thema für die erfolgreiche Weiterentwicklung der pharmazeutischen Industrie. Was sind aktuell die größten Herausforderungen für Ihr Unternehmen und wie gehen Sie damit um?**

> **Peter Hug, Roche:** Der Biotechnologie-Sektor ist eine ausgezeichnete Quelle für Innovationen, mit denen wir unsere eigenen Aktivitäten ergänzen. Die Herausforderung für uns besteht darin, diese potenziellen Innovationen zu identifizieren, zusammen mit unseren Partnern bis zur Marktreife zu entwickeln und folglich die Leiden vieler Patienten zu heilen. Auch 2007 wollen wir wieder die führende Rolle in unserer Branche einnehmen, wenn es darum geht, Forschungsprojekte mit Partnern in erfolgreiche Produkte zu übersetzen. Dazu verfeinern wir laufend unsere Kooperationsstrategie: Wir suchen immer gezielt nach Partnern, mit denen wir unsere wissenschaftlichen, finanziellen und strategischen Ziele erreichen können, wir gestalten Kooperationsverträge kreativ aus, um den Erfordernissen beider Seiten zu entsprechen und somit unsere Partner zu motivieren, und schließlich legen wir in unseren Kooperationen Wert auf eine flexible Vertragsgestaltung und effizientes Relationship-Management, um neue Partner zu einer Zusammenarbeit zu ermutigen und bestehende zu weiteren Erfolgen anzuspornen.

„Aus der Grundlagenforschung in akademischen Instituten wird vermutlich der nächste ‚Blockbuster‘ hervorgehen.“ J. Penninger



Peter Hug, Ph.D.
Executive Vice President and Global Head Pharma Partnering
Roche Pharmaceuticals Division, Basel, Schweiz

Unsere langjährige Zusammenarbeit mit Evotec ist ein Musterbeispiel dafür, wie sich produktive Partnerschaften im Interesse beider Parteien entwickeln und erweitern lassen.

> Evotec: **Welche Rolle spielen Biotechnologie-Unternehmen bereits heute als Innovationsmotor für die Pharmaindustrie?**

> **Jörn Aldag, Evotec:** Biotechnologie-Unternehmen, die sich auf Forschung und Entwicklung konzentrieren und keine eigenen Produkte verkaufen, sind in der Regel recht klein, aber flink und flexibel. Sie sind meist hoch spezialisiert und sehr schnell darin, neue Ideen aufzuspüren und aufzugreifen. Dazu pflegen sie die Nähe zu Universitäten und akademischen Forschungsinstituten. Ihre finanziellen Mittel sind jedoch begrenzt, und so hängt ihr Erfolg meist von nur wenigen Projekten ab. Ihre Stärke liegt meiner Ansicht nach darin, innovative Ideen schnell umsetzen zu können. Je innovativer und attraktiver die Idee, desto leichter lässt sich ein Partner aus der Pharmaindustrie finden. Daher liegt die Schlüsselrolle von Biotechnologie-Unternehmen darin, innovative Medikamente für Krankheiten mit hohem therapeutischem Bedarf bis zum Wirksamkeitsnachweis im Menschen voranzubringen und dann in eine Partnerschaft mit einem Pharmaunternehmen einzubringen, und dabei maximal am Produkterfolg beteiligt zu sein.

„Die Stärke von Biotechnologie-Unternehmen liegt darin, Innovationen schnell umsetzen zu können.“ J. Aldag

> **Peter Hug, Roche:** Biotechnologie- und Pharmaunternehmen sind auf unterschiedliche Art und Weise innovativ. Unsere Rolle in Kooperationen mit Biotech-Schmieden ist es, unsere Partner mit den nötigen Ressourcen auszustatten und sie durch unsere Erfahrung zu unterstützen, damit sie ihre Innovationen zum Erfolg führen können. Dabei achten wir darauf, dass sie ihre Ideen eigenständig voranbringen, denn nach unserer Beobachtung



Prof. Dr. Josef Penninger,
Wissenschaftlicher Direktor des Instituts für Molekulare Biotechnologie (IMBA) der Österreichischen Akademie der Wissenschaften,
Wien, Österreich

sind sie dann am kreativsten. Pharma- und Biotechnologie-Unternehmen haben zwar unterschiedliche Stärken, verfolgen aber dasselbe Ziel. Gemeinsam können wir schneller Arzneimittel entwickeln und damit einen entscheidenden Beitrag zur Gesundheit vieler Patienten leisten.

> Evotec: **Welchen Beitrag können akademische Institute leisten, um für den so notwendigen Produktnachschub zu sorgen?**



Jörn Aldag,
Vorsitzender des Vorstands,
Evotec AG, Hamburg, Deutschland

> **Josef Penninger, IMBA:** Viele Jahre lang habe ich in den USA für ein sehr großes Biotechnologie-Unternehmen gearbeitet, das während dieser Zeit Milliarden von Dollar in die Forschung investierte. Dennoch waren die meisten echten Innovationen nicht das Ergebnis unserer zielgerichteten Forschungsaktivitäten, sondern kamen aus kleinen akademischen Forschungsinstituten. Der Grund dafür liegt in der Natur des Geschäfts. Großunternehmen sind in der Regel sehr gut darin, Ideen aufzugreifen und weiterzuentwickeln. Akademische Arbeitsgruppen müssen jedoch innovativ sein, um zu überleben. Sie können sich mit Dingen beschäftigen, die nicht im Mittelpunkt des allgemeinen wissenschaftlichen Interesses

stehen. Wahre Innovation ist meiner Beobachtung nach meist das Ergebnis von Zufällen. Daher sollten die biotechnologische und die pharmazeutische Industrie die Grundlagenforschung in akademischen Instituten aktiv fördern, denn aus ihr wird vermutlich der nächste „Blockbuster“ hervorgehen.

> Evotec: **Wo genau setzt Evotec an? Was tun Sie, um diese Ideen in Produkte weiterzuentwickeln, die für die Pharmaindustrie nutzbar sind?**

> **Jörn Aldag, Evotec:** Dank unseres Leistungsspektrums sind wir für akademische Institute und Stiftungen, aber natürlich auch für Unternehmen aus der Industrie ein interessanter Partner. Wir arbeiten mit ihnen an ihren innovativen Forschungsprojekten zusammen, wobei wir es bevorzugen, wenn die Projekte bereits eine gewisse *in-vivo*-Validierung mitbringen. Wir verfügen in der Biotechnologie-Branche über eine der leistungsstärksten Plattformen für die Wirkstoffforschung und -entwicklung. Damit können wir diese Forschungsprojekte vorantreiben, um entweder frühzeitig umsatzgenerierende Partnerschaften abzuschließen oder unsere eigene Pipeline von Wirkstoffen zur Behandlung von Erkrankungen des zentralen Nervensystems zu erweitern. Darüber hinaus nutzen wir unsere Plattform auch in der Auftragsforschung für zahlreiche Partner aus der Pharma- und Biotechnologie-Industrie.

„Pharmaunternehmen sollten sich durch Partnerschaften möglichst viele Optionen erschließen.“ J. Aldag

> **Evotec: Ein schlagkräftiges Netzwerk aus Pharmaunternehmen, Biotechnologie-Unternehmen und akademischen Forschungsinstituten – das Modell der Zukunft?**

> **Peter Hug, Roche:** Dieses Modell hat sich bereits etabliert. Das akademische Forschungsumfeld fördert die Wissbegierde und Neugierde der Wissenschaftler, und ist so ein sprudelnder Quell für Innovationen. Auch in Zukunft wird es die akademische Forschung sein, die neuen Technologien den Weg bereitet. Für die anschließende Vermarktung dieser Innovationen haben sich die Gründung neuer Biotech-Start-ups und Kooperationen mit etablierten Unternehmen bewährt, und diese Wege werden auch künftig beschritten.

> **Josef Penninger, IMBA:** Kooperationen dieser Art sind sehr wichtig, und ich persönlich arbeite gern mit Unternehmen zusammen. In unserem neuen Institut, dem IMBA in Wien, setze ich mich sehr dafür ein, dass sich die Wissenschaftler mit diesem Thema auseinandersetzen. Die akademische Forschung ist sehr erfolgreich darin, neue Ideen hervorzubringen. Auf der anderen Seite fehlen uns aber das Geld und manchmal auch das Wissen, um aus diesen Ideen pharmazeutische Produkte zu machen. Deshalb können hier beide Seiten ungemein profitieren. Allerdings darf man nicht vergessen, dass die akademische Forschung ganz anderen Regeln gehorcht als die pharmazeutische Industrie. So verbreiten wir gerne unser Wissen in Form von Publikationen unserer Forschungsergebnisse. Für pharmazeutische Unternehmen kann dies abträglich sein. Ich stelle mir ein recht einfaches Modell für derartige Partnerschaften so vor: es gäbe zwei gleichberechtigte Kooperationspartner mit unterschiedlichen Stärken – die akademischen Institute mit ihrer Forschungsfreiheit und nicht zielgerichteten Forschung und die Unternehmen mit ihrer Stärke in der Wirkstoffentwicklung.

> **Jörn Aldag, Evotec:** Pharmaunternehmen befinden sich im ständigen Wettbewerb um neue Produkte. Nur mit ihnen können sie überleben und erfolgreich sein. Gleichzeitig entwickelt sich die innovative Wissenschaft in einem atemberaubenden Tempo weiter, und die Menge an Daten und Informationen ist immens. Pharmaunternehmen sind in einem solchen Umfeld meines Erachtens gut beraten, nicht länger zu versuchen, sämtliche Forschungsgebiete zu kontrollieren. Stattdessen sollten sie zahlreiche Partnerschaften eingehen, um sich möglichst viele Optionen zu erschließen. In einem derart offenen Netzwerk für Forschung und Entwicklung bilden die Biotechnologie und die akademische Forschung wesentliche Kernelemente. Es würde mich nicht wundern, wenn Biotechnologie-Unter-

„Kreative Kooperationsformen können natürlich auch mit kreativen Finanzierungsmodellen einhergehen.“
P. Hug

nehmen wie Evotec zunehmend die Rolle eines Zwischenglieds zwischen der pharmazeutischen Industrie und der akademischen Forschung einnehmen – eine Rolle, in der sie die Effizienz und das Ausmaß akademischer Projekte steigern und diese bis hin zu wesentlichen Wertsteigerungspunkten weiterentwickeln können.

> **Evotec: Was sind aktuell die Trends in der akademischen Forschung? Für welche Indikationsgebiete dürfen wir in den nächsten Jahren die größten Fortschritte erwarten?**

> **Peter Hug, Roche:** Die Trends in der akademischen Forschung ergeben sich vor allem aus der Grundlagenforschung. Von den Forschungsgebieten, die künftig von größter therapeutischer Bedeutung sein könnten, sind Stammzellen sicherlich eines der spannendsten. Stammzellen haben in zahlreichen Indikationsgebieten hohes Potenzial, z.B. Onkologie, Herz-Kreislauf und Neurologie. Fortschritte werden auch in der Arzneimittelformulierung erzielt, einem weiteren Gebiet steigenden Interesses seitens der pharmazeutischen Industrie, sowie in der aufkommenden experimentellen Medizin.

> **Josef Penninger, IMBA:** Die akademische Forschung engagiert sich zunehmend in Großprojekten, wie z.B. in funktionalen Screens des gesamten Genoms, Analysen des vollständigen Proteoms oder SNP-Kartierungen in menschlichen Populationen. Dabei fallen gewaltige Datenmengen an. Es muss jedoch nach wie vor noch viel Arbeit investiert werden, um mit Hilfe dieser Daten die pathophysiologischen Grundlagen von Erkrankungen zu verstehen. In manchen Indikationsgebieten sind dank der modernen Wissenschaft bereits echte Durchbrüche erzielt

worden, und zwar nicht nur in der Grundlagenforschung, sondern auch in Bezug auf neue Therapien. Dazu gehört zum Beispiel das Verständnis über Erkrankungen, die mit Knochen-schwund in Verbindung stehen wie etwa Osteoporose oder Knochenmetastasen. Die genetische Forschung hat hier den Weg geebnet, um Knochenerkrankungen zu behandeln, an denen hunderte Millionen Menschen leiden. Für andere Gebiete wie beispielsweise Krebs bin ich nicht so optimistisch, weil Krebszellen unseren gesunden Körperzellen biologisch viel zu ähnlich sind. Ich bin auch der Meinung, dass wir vom Einsatz von Stammzellen in der Medizin sehr viel erwarten können, allerdings wird es wohl noch 20 bis 30 Jahre dauern, bis wir gelernt haben, ihr Potenzial richtig zu nutzen. Ich denke aber, dass wir die wichtigen „Lego“-Steine verstehen lernen werden, aus denen Fliegen, Mäuse und Menschen konstruiert sind. Gesetzgeber und Industrie müssen verstehen, dass man die Grundlagenforschung auch in Bereichen unterstützen muss, die nicht unmittelbar einen offensichtlichen praktischen Nutzen versprechen. Die genetische Revolution hat gerade erst begonnen, aber schon jetzt einige erstaunliche Grundlagen unseres Lebens offenbart und, was am wichtigsten ist, uns wertvolle Einblicke in Krankheitsmechanismen gewährt, an denen Millionen Menschen leiden. Es ist für mich sehr spannend und eine große Ehre, diese Zukunft mitzugestalten.

> Evotec: **Glauben Sie, dass Venture-Kapitalgeber wieder frühe Forschungsprojekte unterstützen, um diese herausragenden Ideen in Produkte zu überführen? Welche alternativen Finanzierungsformen kommen darüber hinaus in Frage?**

> **Peter Hug, Roche:** Wirkstoffe zu entwickeln ist ein langes, teures und schwer berechenbares Unterfangen. Die Herausforderung für die gesamte pharmazeutische Industrie besteht darin, Lösungen zur Finanzierung von Innovation zu finden, bei denen Chancen und Risiken in einem angemessenen Verhältnis stehen. Ich denke, dass es immer investitionswillige Venture-Kapitalgeber geben wird, solange es Innovationen gibt, die sich wirtschaftlich nutzen lassen. Die Höhe der Investitionssumme hängt dabei von dem Neuigkeitsgrad und dem Marktpotenzial der entsprechenden Innovation ab. Kreative Kooperationsformen können natürlich auch mit kreativen Finanzierungsmodellen einhergehen. Unsere Partnerschaft mit Amira ist dafür ein gutes Beispiel. An der Gesellschaft sind drei Parteien beteiligt: Roche, Venture-Kapitalgeber und Gründer der neuen Biotech-Schmiede. Die Venture-Kapitalgeber investierten eine größere Summe, mit der die Amira aus der Taufe gehoben wurde, während Roche Vermögenswerte beisteuerte sowie grundlegende Expertise.

> **Josef Penninger, IMBA:** Partnerschaften sind am ergiebigsten, wenn sie einen frühzeitigen Zugang zu Ideen ermöglichen und genügend Finanzmittel zur Verfügung stellen, um die Ideen zu entwickeln. Dass diese Bedingungen oft nicht erfüllt sind, hat verschiedene Gründe: akademische Forscher, die der Ansicht sind, dass ihre Forschung dann endet, wenn ihr „Paper“ publiziert worden ist, staatliche Stellen, die meiner Erfahrung nach ungern diese riskante Grauzone finanzieren, sowie Biotechnologie- und Pharmaunternehmen, die am liebsten in Spätphasen-Projekte investieren. Einen Ausweg könnte z.B. eine von der Industrie gegründete Stiftung bieten, die akademische Institute in die Lage versetzen würde, ihre Ideen so weit zu entwickeln, dass der Eintritt in die Wirkstoffentwicklung denkbar und realistisch wäre. So gewännen beide Seiten: Wir könnten eines Tages für unsere Ideen redlich belohnt werden, während die Unternehmen einen frühen Zugang zu wirklich innovativen Projekten bekämen.

> **Jörn Aldag, Evotec:** Venture-Kapitalgeber haben in den vergangenen Jahren hauptsächlich Biotechnologie-Unternehmen mit Wirkstoffen in späten Entwicklungsphasen finanziert. Meiner Meinung nach kann dieses Modell nicht nachhaltig erfolgreich sein. Wenn Biotechnologie-Unternehmen nämlich einen Wettbewerbsvorteil gegenüber traditionellen Unternehmen in der Industrie haben, dann liegt er in der innovativen Biologie im frühen Stadium und den damit zusammenhängenden Forschungs- und Entwicklungsarbeiten bis zum Wirksamkeitsnachweis des Wirkstoffkandidaten im Menschen („Proof-of-concept“). Der Fokus von Pharmaunternehmen und Venture-Kapitalgebern auf die Entwicklung von Wirkstoffen in späteren Phasen hat in den Pipelines der Unternehmen zu einem deutlichen Mangel an Wirkstoffen in den Frühphasen sowie zu einem Finanzierungsbedarf von innovativer Frühphasenforschung und präklinischer Entwicklung geführt. Dementsprechend steigt der Wert von Frühphasenprojekten nun rapide. Dies drückt sich beispielsweise durch die kürzlich erfolgten Übernahmen einiger Unternehmen mit Produkten im frühen Entwicklungsstadium durch große Pharmaunternehmen aus. Wir erleben auch, dass Venture-Kapitalgeber wieder Projekte in diesem Stadium finanzieren. Das ist eine große Chance für diejenigen, die auf Basis früher Forschungsansätze an Ergebnissen arbeiten, die für die pharmazeutische Industrie von Nutzen sind. Evotecs Stärke, eine Vielzahl solcher Projekte parallel zu bearbeiten, ohne dass für jedes neue Projekt ein neues Unternehmen gegründet werden muss, birgt eine interessante strategische Chance für das Unternehmen und seine Partner.

> Evotec: **Vielen Dank für das Interview.**

Unsere Strategie

Mit Evotecs Beitrag entstehen neue Medikamente

Evotec ist eines der führenden Unternehmen der Wirkstoffforschung und -entwicklung. Über Jahre hinweg hat es eine außerordentlich leistungsfähige Forschungsplattform aufgebaut, um damit innovative pharmazeutische Wirkstoffkandidaten zu entwickeln. Neue Wirkstoffe werden heute dringend benötigt, um den Produktnachschub in der pharmazeutischen Industrie zu beschleunigen.

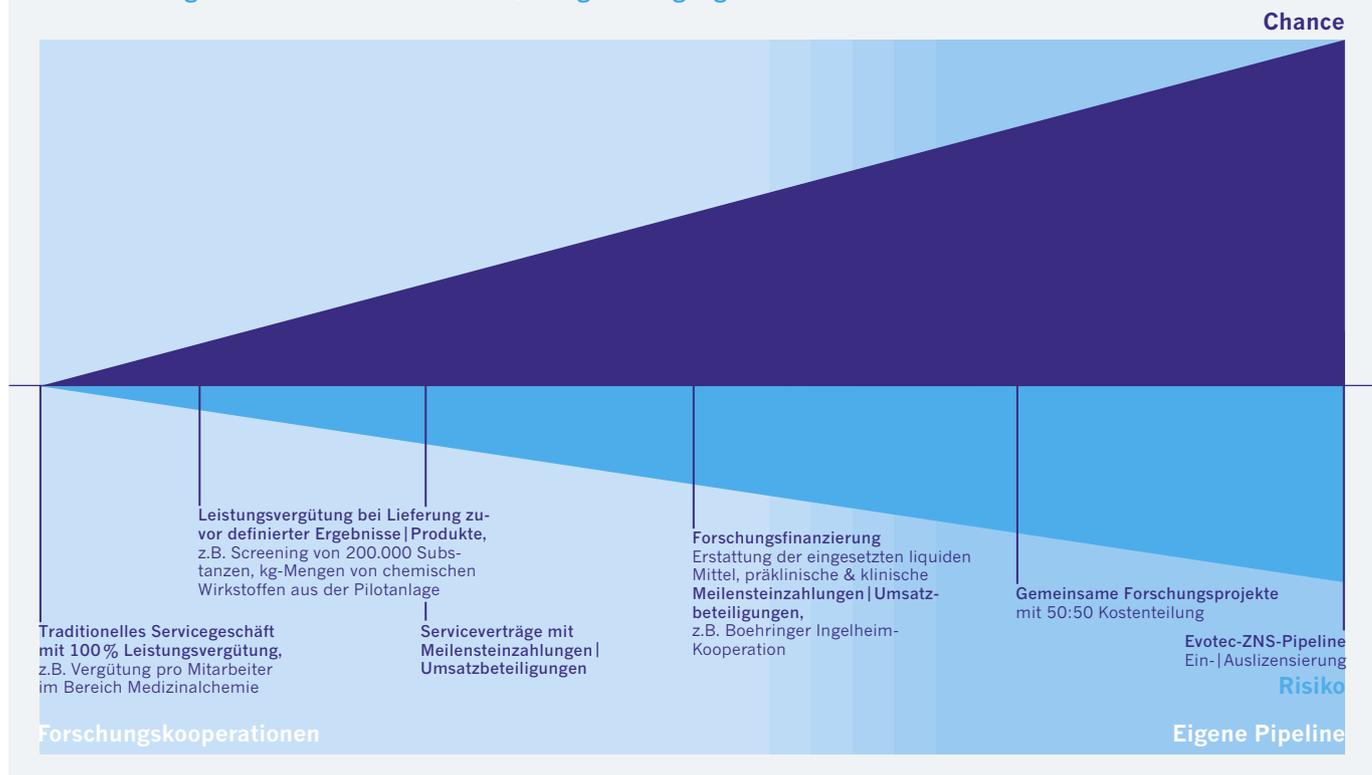
Evotecs Plattform deckt das gesamte Spektrum von Forschungs- und Entwicklungsleistungen (siehe Seite 14) ab und ist auf Targets aller Indikationsgebiete anwendbar. Das Unternehmen verfügt darüber hinaus über fundiertes Wissen im Bereich der Erkrankungen des zentralen Nervensystems (ZNS) und ihrer Behandlung. Diese breite Kompetenz nutzt Evotec, um der pharmazeutischen Industrie hervorragende Forschungsergebnisse zu liefern. Dabei verfolgt Evotec zwei strategische Ansätze:

Forschungspartnerschaften

Im Mittelpunkt von Evotecs Geschäft steht die enge Zusammenarbeit mit Partnern aus der Industrie. Mit seiner leistungsfähigen Forschungsplattform und seiner langjährigen Expertise bietet das Unternehmen seinen Kunden eine Vielfalt von Dienstleistungen an und unterstützt damit zahlreiche Projekte, angefangen mit dem ersten Screening eines Targets bis hin zur Produktion von Wirkstoffen für klinische Studien. Entlang des gesamten Prozesses verpflichtet sich Evotec dabei zu höchster Effizienz und Qualität der Forschungsleistung. Evotec verfügt über erstklassige Referenzen aus einer Vielzahl von Kooperationen, unter anderem mit zahlreichen weltweit führenden Pharma- und Biotechnologie-Unternehmen.

In der Vergangenheit hat Evotec seine Dienstleistungen im Wesentlichen auf Honorarbasis erbracht, ohne am Risiko oder Erfolg der gemeinsamen Forschung teilzuhaben. Heute suchen Kunden in der Wirkstoffforschung verstärkt nach breiter angelegten, kreativen Kooperationsformen, bei denen der Forschungspartner zusätzlich Kompetenz in bestimmten

Flexible Vertragsstrukturen inklusive Risiko- | Erfolgsbeteiligung und Rücknahmerechten



Indikationsgebieten sowie Know-how oder Forschungsergebnisse aus internen Projekten in die Zusammenarbeit einbringt. Um das im Unternehmen vorhandene Potenzial an Wissen und Fähigkeiten voll auszuschöpfen und von dem steigenden Wert früher Forschungsergebnisse zu profitieren, hat Evotec das traditionelle Servicegeschäft erweitert und beteiligt sich zunehmend an höherwertigen, ergebnisbasierten Projekten. Dabei partizipiert das Unternehmen über die Honorarzahlungen hinaus auch am Erfolg seiner Kunden durch erhebliche Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligungen. Mit traditionellen und ergebnisbasierten Forschungspartnerschaften erwirtschaftet Evotec einen stetigen Liquiditätszufluss, der dem Unternehmen eine stabile Grundlage bietet.

im Menschen („Proof-of-concept“) oder in einem früheren Entwicklungsstadium generiert hat, beabsichtigt das Unternehmen, diesen an einen Partner aus der Pharmaindustrie auszulizenzieren. Im Gegenzug wird Evotec Vorab- und Meilensteinzahlungen sowie Umsatzbeteiligungen aus potenziellen späteren Umsätzen von Medikamenten erhalten. Angesichts des Marktpotenzials von Evotecs Wirkstoffkandidaten könnten diese Umsatzbeteiligungen durchaus beträchtlich ausfallen.

Die eigene ZNS-Pipeline

Dieselbe integrierte Plattform, die Evotec in ihren Forschungspartnerschaften nutzt, ist auch die Basis für ihre eigene Forschung. Hier liegt der Fokus auf der Behandlung weit verbreiteter Erkrankungen des zentralen Nervensystems wie z.B. Schlafstörungen, Alzheimer oder Schmerzen – insgesamt ein enormer Wachstumsmarkt für neue Medikamente, in dem noch großer medizinischer Bedarf besteht. Durch gezieltes Einlizenzieren von Substanzen und durch Ergebnisse aus eigenen Forschungsprojekten beabsichtigt Evotec, eine nachhaltige Pipeline aufzubauen. Sie soll einen möglichst stetigen Fluss von Wirkstoffkandidaten gewährleisten, die für das Auslizenzieren an Partner zu Verfügung stehen.

Eigene Wirkstoffentwicklung erfordert erhebliche Investitionen in Forschung und Entwicklung. Um die finanziellen und wissenschaftlichen Risiken, die das Unternehmen bewusst annimmt, so gering wie möglich zu halten, setzt Evotec auf ein ausgewogenes Portfolio von Forschungs- und Entwicklungsprojekten, die jeweils unterschiedliche Risikoprofile haben und hinsichtlich Projektumfang und -laufzeit variieren. Evotecs klinische Pipeline umfasst gegenwärtig drei innovative Wirkstoffkandidaten mit hohem Marktpotenzial und Wirkmechanismen mit bereits erster klinischer Validierung. Während innovative und differenzierte Wirkstoffe meist ein besonders hohes Marktpotenzial haben, weisen Wirkstoffe mit bekannten Mechanismen den Vorteil einer erhöhten Chance auf klinischen Erfolg auf.

Sobald Evotec aus der eigenen ZNS-Pipeline einen viel versprechenden Wirkstoffkandidaten mit Wirksamkeitsnachweis

Evotecs Wirkstoffforschungs- und -entwicklungsprozess: Vom biologischen Target zur klinischen Prüfung

Ausgangspunkt: Target

Am Anfang des Wirkstoffforschungsprozesses steht die Aufklärung des Beitrages bestimmter Gene und sich daraus ableitender Proteine, so genannter **Targets**, zur Entstehung und zum Ablauf von Krankheitsprozessen (*Target-Identifizierung und -validierung*). Die Ansätze und Technologien für diesen Forschungsabschnitt sind sehr unterschiedlich und höchst komplex. Daher ist das Dienstleistungsangebot von Evotec überwiegend auf die sich anschließenden, stärker industrialisierbaren Schritte fokussiert, in denen es gilt, die späteren Wirkstoffe zu identifizieren, d.h. die Substanzen, die – wenn sie mit dem Target interagieren – den damit zusammenhängenden Krankheitsverlauf positiv beeinflussen können. Dabei arbeitet Evotec an Targets, die zumeist von Partnern zugeliefert werden.

Die eigene Target-Forschung von Evotec ist heute auf den Bereich Alzheimer'sche Erkrankung beschränkt. Evotec verfügt darüber hinaus in der Wirkstoffforschung über tiefgehende Expertise in ausgewählten Krankheitsgebieten mit dem Schwerpunkt auf Erkrankungen des zentralen Nervensystems.

Erstes Screening

Die Wirkstoffsuche beginnt mit dem *Screening*. Hier wird ein ausgewähltes Target in einem automatisierten Prozess mit zahlreichen chemischen Substanzen zusammengebracht, um festzustellen, ob eine biologische Reaktion eintritt. Die Gesamtheit der verwendeten chemischen Substanzen wird als **Substanzbibliothek** bezeichnet. Sie beinhaltet mehrere Zehn- bis Hunderttausende strukturell diverse Verbindungen. Evotec verwendet für das Screening sowohl ihre eigene Kollektion von etwa 250.000 chemischen Verbindungen als auch die Substanzbibliotheken von Forschungspartnern. Ausgehend von einer umfangreichen Palette an chemischen Vorlagen und Grundbausteinen entwirft und produziert Evotec derartige Bibliotheken auch in kürzester Zeit mittels automatisierter *Hochgeschwindigkeitssynthese* als Service für Kunden.

Das Zusammenführen eines Targets und einzelner Substanzen erfolgt in einem speziell konzipierten Testsystem (*Assay*). So wird analysiert, welche Substanzen in Bezug auf das Target biologisch aktiv sind, also Treffer (**Hits**) liefern. Um möglichst aussagekräftige Ergebnisse zu erzielen, kommt es hier darauf an, die im Körper ablaufenden Prozesse im Assay weitgehend identisch nachzubilden.

Evotec setzt für das Screening das eigens entwickelte Ultrahochdurchsatz-Screening (uHTS)-System (EVOscreen®) ein, aber auch andere Screeningsysteme. Ein signifikanter Vorteil der

EVOscreen®-Technologie liegt darin, dass für das Screening nur geringe Mengen der vielfach teuren chemischen Substanzen und Targets benötigt werden. Zudem lassen sich durch besondere, parallel verlaufende Detektionsmethoden Ergebnisse von hohem Informationsgehalt generieren. Diese Daten ermöglichen ein tieferes Verständnis der Wechselwirkung zwischen dem Target und den jeweiligen Wirkstoffmolekülen. Sie sind von herausragender Bedeutung für die Prognose, ob die so generierten Hits zu echten, erfolgversprechenden Wirkstoffkandidaten entwickelt werden können.

Evotecs hochempfindliche Detektionsmethoden erlauben sogar, Substanzen mit schwachen Bindungseigenschaften zu erfassen, die andere Systeme nicht erkennen würden. Dies ist besonders wichtig bei der so genannten *fragmentbasierten Wirkstoffforschung*. Fragmente sind kleine Moleküle, typischerweise ein Drittel der Größe von Wirkstoffmolekülen, die aufgrund ihrer Größe dazu tendieren, nur schwach mit dem Target zu interagieren. Fragmente sind aber nützliche Startpunkte, um sie zu aktiveren Wirkstoffmolekülen zu optimieren. Sie bringen die Flexibilität mit, weitere chemische Gruppen an sie anzuhängen. Damit bieten sie Chemikern mehr Spielraum für Verbesserungen, was die Wahrscheinlichkeit steigert, innovative und erfolgreiche Substanzen zu entwickeln.

Aufgrund der enormen Wettbewerbsvorteile, die Evotecs Detektionstechnologie bietet, hat Evotec im Laufe der letzten 12 bis 18 Monate ihre Plattform für die fragmentbasierte Wirkstoffforschung deutlich ausgebaut.

Ergänzend zu der zuvor beschriebenen nass-chemischen Identifizierung von Hits im Screening-Labor werden heute vermehrt hochempfindliche Computermethoden eingesetzt, die die Bindung von Substanzen an Targets simulieren (so genanntes *Virtuelles Screening*). Damit wird aus einer Vielzahl von chemischen Strukturen eine Vorauswahl getroffen, die anschließend im Labor untersucht wird. Evotec verfügt über eine leistungsfähige Computerinfrastruktur und setzt sowohl das klassische „Nass“-Screening als auch virtuelle Methoden ein, die sich bei der Identifizierung von Hits optimal ergänzen.

Fokussiertes Screening und Struktur-optimierung

Die im Screening gefundenen Hits müssen noch in erheblichem Umfang weiterentwickelt bzw. optimiert werden, bevor sie als Wirkstoffkandidaten klinisch, d.h. am Menschen, getestet werden können. Dazu entwirft und synthetisiert Evotec kleinere, **fokussierte Substanzbibliotheken** auf Basis der aus dem ersten Screening ausgewählten Hit-Strukturen, die partiell modifi-

ziert werden. Diese neu gewonnenen „Geschwister“-Strukturen werden wieder gegen das Target gescreent und auf verbesserte Arzneistoff-Eigenschaften überprüft.

Die in diesem Verfahren identifizierten biologisch aktiven Substanzen, so genannte **Leitstrukturen**, werden anschließend vertieft im jeweils gewünschten Sinne pharmakologisch optimiert. Die Überprüfung und *Optimierung* erfolgt auf der *biologischen Seite* durch die ausgedehnte Prüfung von Nebenwirkungsprofilen anhand von Selektivitätstests gegen ähnliche Targets im Krankheitsprozess oder gegen Targets, die im Körper im Umfeld um das betreffende Target angesiedelt sind, und durch die Prüfung von z.B. Stoffwechseleigenschaften anhand so genannter ADMET-Assays (aus dem Englischen für Aufnahme, Verteilung, Stoffwechsel, Ausscheidung und Toxizität von Substanzen). Zusätzlich dazu werden die Leitstrukturen in Krankheitsmodellen erprobt, um erste reale Daten in einem lebenden Organismus zu generieren. Auf der *chemischen Seite* werden die Erkenntnisse aus den biologischen Tests mit den Methoden der computergestützten und medizinischen Chemie in eine Optimierung der Molekülstruktur übersetzt. Moderne Hochgeschwindigkeits-Analysemethoden sowie hochspezialisierte Informationsmanagement-Systeme, welche die Generierung, die Archivierung und den Zugang zu den enormen Datenmengen sicherstellen, die im Laufe des Prozesses gewonnen werden, runden Evotecs Angebot in der vorklinischen Wirkstoffforschung ab.

Ergebnis der vorklinischen Wirkstoffforschung: IND

Am Ende ist der Kandidat identifiziert, der in klinischen Studien am Menschen auf seine Eignung als neuer Wirkstoff überprüft werden soll und für den entsprechend die Zulassung beantragt wird (IND, Investigational New Drug).

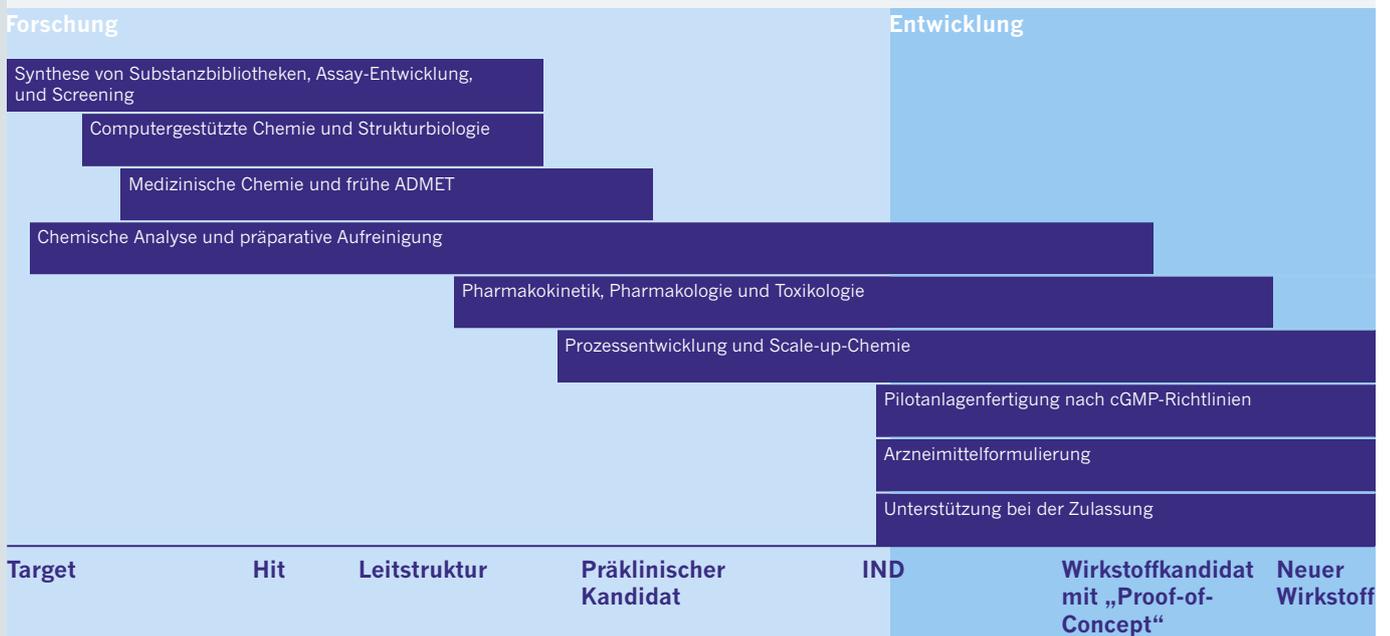
Klinische Entwicklung

Die klinische Entwicklung ist nach der Wirkstoffforschung der nächste umfangreiche Prozessabschnitt, der schließlich zu einem neuen marktfähigen **Medikament** führen soll. Sie erstreckt sich über drei Phasen zuzüglich der Registrierung des Wirkstoffs für dessen Zulassung (siehe Graphik Unsere Pipeline, Seite 18). In der Klinik wird der Wirkstoff an Menschen bzw. Patienten auf Verträglichkeit und Wirksamkeit getestet.

Auch in dieser Phase bietet Evotec ein umfangreiches Angebot an chemischen Dienstleistungen an. Neben der *Synthese von Substanzen im Labormaßstab* umfasst es die *Entwicklung von effizienten chemischen Prozessen* zur Produktion des gewünschten Kandidaten in größeren Mengen sowie die eigentliche *Produktion in der Pilotanlage* von hochwertigen Zwischenprodukten und Wirkstoffen für den Einsatz in klinischen Studien. Die lieferbaren Mengen variieren von einem Gramm bis hin zu über hundert Kilogramm. Alle Substanzen werden gemäß GMP-Richtlinien (Good Manufacturing Practice) produziert und mit den entsprechenden analytischen und zulassungsrelevanten Daten versehen. Über eine Tochtergesellschaft in Glasgow bietet Evotec darüber hinaus Dienstleistungen auf dem Gebiet der *Arzneimittelformulierung* an, d.h. die Einbettung eines Wirkstoffes in seine Darreichungsform, z.B. Tablette, Kapsel oder Spritze.

All diese Kompetenzen bringt Evotec in eigene Forschungsprogramme ein sowie in Dienstleistungen für Partner. Neben einem integrierten Auftrag, der sich über den gesamten Prozess oder große Teile erstreckt, bietet Evotec auch Einzelschritte als Dienstleistung an.

Evotecs Wirkstoffforschungs- und -entwicklungsplattform



Unsere Pipeline

Drei Programme in der klinischen Entwicklung



Evotec

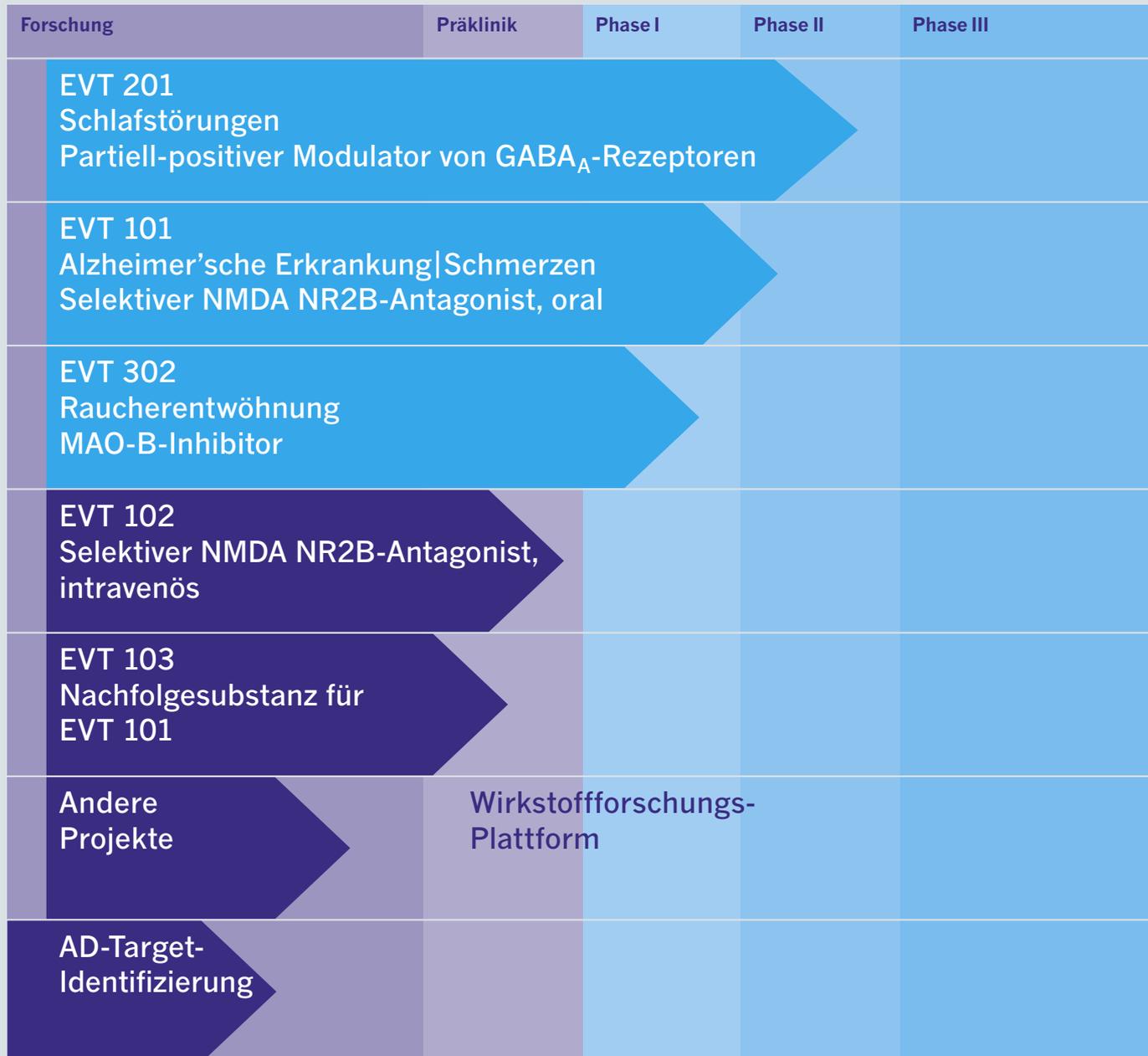
ZNS- Pipeline



Evotec hat drei viel versprechende Substanzen in Indikationsgebieten mit Blockbuster-Potenzial wie Schlafstörungen, Raucherentwöhnung, Alzheimer und Schmerzen in der klinischen Entwicklung. Sie unterscheiden sich in ihrem Wirkmechanismus von aktuellen Medikamenten, die nur eine begrenzte Wirksamkeit erzielen, und haben daher großes Potenzial, die Behandlung dieser Erkrankungen zu verbessern.

Unsere Pipeline:

Phase-II-Studienergebnisse für Schlafmittel EVT 201 für 2007 erwartet



Forschung

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

Prälinik

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

Phase I

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

Phase II

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

Phase III

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

Drei Substanzen in der Klinik:

- > Zweite Phase-I/II-Studie mit EVT 201 (Schlafstörungen) bestätigt erfreuliche Ergebnisse aus erster Studie
- > Zwei Phase-II-Patientenstudien laufen derzeit in den USA
- > Phase-I-Studien mit EVT 101 erfolgreich abgeschlossen
- > Fokussierung auf EVT 302 (Raucherentwöhnung) nach Phase I von EVT 301

Evotec ist auf die Entwicklung neuer Behandlungsmöglichkeiten für Erkrankungen des zentralen Nervensystems (ZNS) spezialisiert, eines der größten Indikationsgebiete mit einem enormen Bedarf an neuen Therapien. Das Unternehmen hat eine attraktive ZNS-Pipeline aufgebaut und verfügt heute über drei Substanzen in der klinischen Entwicklung in Indikationsgebieten mit Blockbuster-Potenzial: EVT 201, ein partiell-positiver allosterischer Modulator (pPAM) des GABA_A-Rezeptorkomplexes zur Behandlung von Schlafstörungen; EVT 101, ein Subtyp-spezifischer NMDA-Rezeptor-Antagonist zur Behandlung der Alzheimer'schen Erkrankung und von Schmerzen sowie EVT 302, ein selektiver und reversibler MAO-B-Inhibitor zur Raucherentwöhnung und mit Potenzial bei der Behandlung der Alzheimer'schen Erkrankung. Allen gemeinsam ist, dass sie über einen bekannten Mechanismus wirken, wodurch sich das mit der Wirkstoffforschung einhergehende Risiko reduziert. Im Jahr 2006 verlief die Entwicklung von EVT 201 und EVT 101 nach Plan. EVT 101 hat eine Phase-I-Studie zum Nachweis der Unbedenklichkeit und Verträglichkeit erfolgreich abgeschlossen. Besonders erfreulich ist, dass die zweite Phase-I/II-Wirksamkeitsstudie mit EVT 201 die positiven Ergebnisse der ersten Studie bestätigt hat. Daraufhin wurden planmäßig zwei Phase-II-Patientenstudien mit EVT 201 im zweiten Halbjahr in den USA gestartet. Im Januar 2006 lizenzierte Evotec zwei Phase-I-MAO-B-Inhibitor-Wirkstoffe EVT 301 und EVT 302 von Roche ein und initiierte die Phase I der klinischen Entwicklung von EVT 301. Eine Studie zur Untersuchung der Unbedenklichkeit und Verträglichkeit lieferte jedoch Ergebnisse, die das Unternehmen im September 2006 dazu veranlassten, die Entwicklung dieses Wirkstoffes nicht weiter fortzusetzen. Dies war zwar enttäuschend, auf der anderen Seite ist es aber vernünftig, bei

Vorliegen entsprechender Studienergebnisse klinische Entwicklungen möglichst frühzeitig einzustellen und stattdessen andere Pipeline-Projekte zu finanzieren. So ist die Folgesubstanz EVT 302 für die weitere klinische Entwicklung bereits geprüft und bewertet worden, und Evotec hat entschieden, für sie in der ersten Jahreshälfte 2007 weitere Phase-I-Studien einzuleiten.

Warum ein weiteres Schlafmittel?

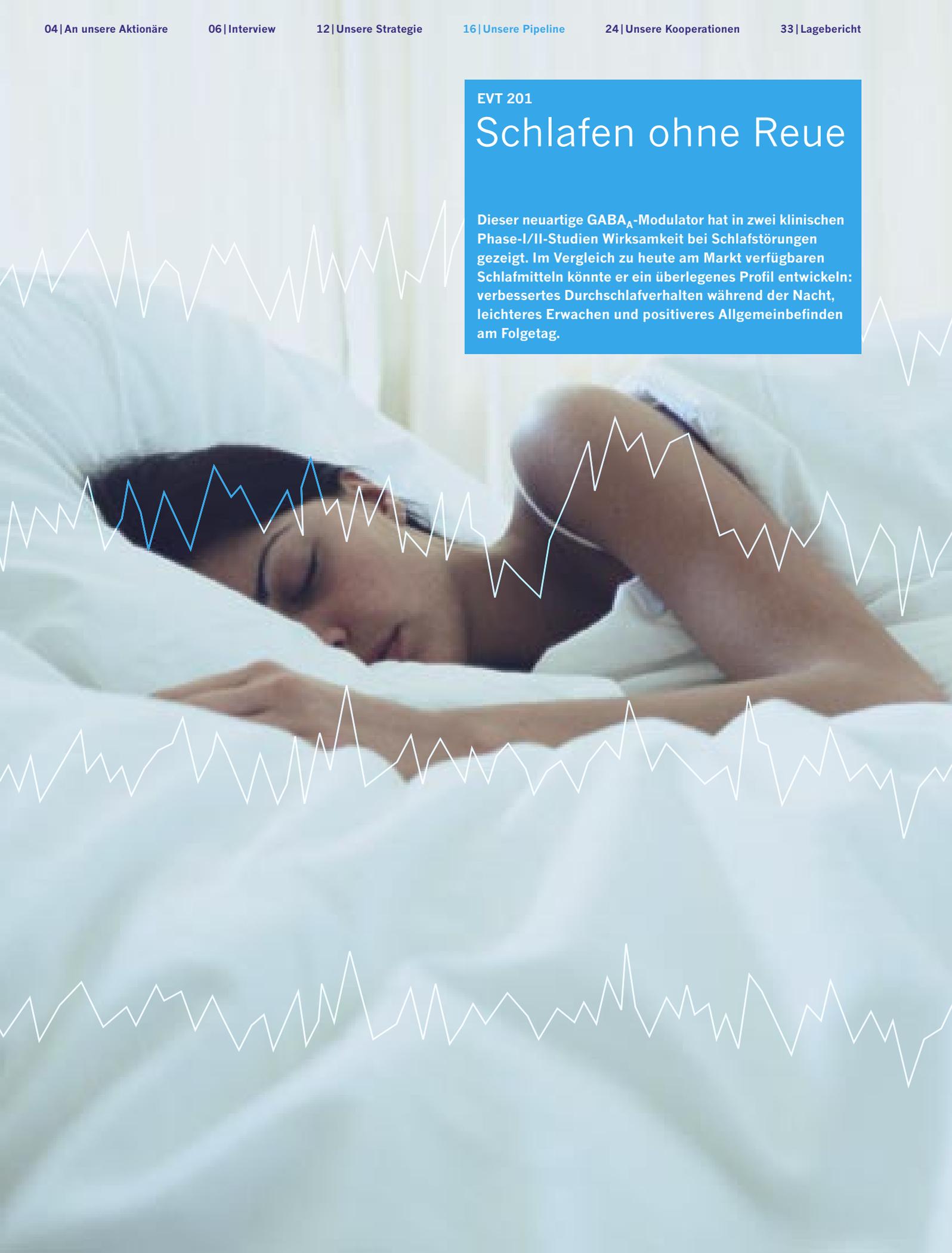
Schlafstörungen sind ein verbreitetes Problem, das aktuell nicht befriedigend behandelt wird. In den USA berichten 54 % der Bevölkerung mehrmals pro Woche über Symptome von Schlaflosigkeit, aber nur 7 % nehmen ein Medikament¹⁾. Die National Sleep Foundation in den USA hat festgestellt, „dass eine Fülle von Forschungsergebnissen darauf hinweist, dass Personen mit Schlafstörungen über einen schlechteren allgemeinen Gesundheitszustand verfügen, vermehrt am Arbeitsplatz ausfallen und häufiger unter Depressionen leiden“. Es gibt zahlreiche Schlafmittel, die Herausforderung besteht jedoch weiterhin darin, ein Produkt zu entwickeln, das den Schlaf zügig herbeiführt, den Betroffenen hilft durchzuschlafen und sie erfrischt und ohne katerähnliche Symptome (Hang-over) aufwachen lässt²⁾. Traditionelle Benzodiazepine sind derzeit als effektivste Behandlungsform anerkannt, jedoch bestehen Bedenken hinsichtlich Hang-over, Abhängigkeit, Missbrauch und Toleranzentwicklung. Daher wurden neue Substanzen entwickelt, die auch den GABA_A-Rezeptor, aber selektiv, oder völlig neue Targets adressieren. Viele Patienten sprechen jedoch nicht ausreichend auf diese Medikamente an. Beispielsweise verbessern viele der aktuell führenden Schlafmittel das Durchschlafverhalten nur begrenzt. Dies ist insbesondere ein Problem für ältere Menschen, die vermehrt während der Nacht und zu früh aufwachen¹⁾. Einige Schlafmittel haben zudem ein unterschiedliches pharmakokinetisches Profil bei älteren Menschen, was individuell wiederum sehr unterschiedlich sein kann. Dies hat mit hoher Wahrscheinlichkeit Einfluss auf die Wirksamkeit und Nebenwirkungen des Wirkstoffs, wie z.B. auf den Hang-over. Eine Substanz, die die Wirksamkeit traditioneller Benzodiazepine hat, dabei gut verträglich ist und keine Nebenwirkungen verursacht und hinsichtlich Abhängigkeit und Toleranzentwicklung unbedenklicher ist, würde daher eine große Nachfrage befriedigen können.

Quellen: ¹⁾ Sleep in America poll, 2005; ²⁾ Datamonitor, Pipeline report on insomnia.

EVT 201

Schlafen ohne Reue

Dieser neuartige GABA_A-Modulator hat in zwei klinischen Phase-I/II-Studien Wirksamkeit bei Schlafstörungen gezeigt. Im Vergleich zu heute am Markt verfügbaren Schlafmitteln könnte er ein überlegenes Profil entwickeln: verbessertes Durchschlafverhalten während der Nacht, leichteres Erwachen und positiveres Allgemeinbefinden am Folgetag.



Wirkung über den Goldstandard-Mechanismus, aber mit differenziertem Profil

Schlafstörungen müssen behandelt werden, und es gibt einen eindeutigen Bedarf an verbesserten Schlafmitteln (siehe Warum ein weiteres Schlafmittel?, oben). Evotec hat einen viel versprechenden Wirkstoffkandidaten (EVT 201) zur Behandlung von Schlafstörungen in der Phase II der klinischen Entwicklung. EVT 201 ist ein partiell-positiver allosterischer Modulator (pPAM) von GABA_A (γ-Aminobuttersäure)-Rezeptoren. Mit Wirkung auf diesen Rezeptor adressiert EVT 201 den Goldstandard-Mechanismus für die Behandlung von Schlafstörungen, über den mehr als 90% der gegenwärtig vermarkteten Schlafmittel wirken, auch der Marktführer. Der wesentliche Unterschied besteht jedoch darin, dass EVT 201 aufgrund seiner nahezu idealen Halbwertszeit von 3 bis 4 Stunden und seiner Aktivität als partieller Agonist über ein differenziertes präklinisches Profil und einen differenzierten Wirkmechanismus verfügt. Dadurch dass EVT 201 zu einer geringeren maximalen Rezeptorantwort führt, fördert die Substanz zwar das Ein- und Durchschlafverhalten, umgeht aber die starken Hang-over-Effekte voller Agonisten. In präklinischen Studien hat EVT 201 keine Nebenwirkungen und auch keine Wechselwirkungen mit Alkohol gezeigt. Zudem weisen die Studien auf ein geringes Abhängigkeitspotenzial hin, was ein Problem zahlreicher herkömmlicher Wirkstoffe darstellt.

Wirksamkeit in Probanden mit induzierten Schlafstörungen nachgewiesen

In klinischen Studien der Phase I von Roche sowie Evotec wurde EVT 201 von mehr als 120 jungen und älteren Probanden bis hin zu wiederholter Einnahme über 14 Nächte gut vertragen. 2005 und 2006 hatte Evotec zwei Phase-I/II-Wirksamkeitsstudien durchgeführt, um die Eignung der Substanz als neuartiges Schlafmittel bei Probanden mit induzierten Schlafstörungen zu testen. Um Schlafstörungen zu induzieren, wurden Probanden die ganze Nacht hindurch mit aufgezeichnetem Verkehrslärm beschallt. Dieses Studiendesign ist für diese Indikation anerkannt und bereits für mehrere Wirkstoffe, die gegenwärtig entwickelt oder bereits vermarktet werden, zum Einsatz gekommen. Die Ergebnisse waren viel versprechend und, was wesentlich ist, in beiden Studien übereinstimmend. EVT 201 hat die Wachzeit nach dem ersten Einschlafen („wake after sleep onset“, WASO) signifikant reduziert und zugleich die Gesamtschlaf-

dauer („total sleep time“, TST) sowie die Erholungsqualität des Schlafes signifikant verbessert, ohne dass die Probanden am Folgetag Nachwirkungen spürten. Im Unterschied zu vielen anderen Schlafmitteln zeigte die Substanz sowohl in der ersten als auch in der zweiten Hälfte der Nacht Wirksamkeit auf das Durchschlafverhalten. Sollte sich dieses Wirksamkeitsprofil in den laufenden Phase-II-Studien bestätigen, ohne dass signifikante Nebenwirkungen auftreten, hätte EVT 201 ein sehr attraktives Profil für die Behandlung dieser heute noch unzureichend therapierbaren Erkrankung.

Phase-II-Ergebnisse mit an Schlafstörungen leidenden Patienten im Q3 2007

Gegenwärtig laufen zwei Phase-II-Studien in den USA. Bei der ersten handelt es sich um eine Doppelblind-Studie im Cross-Over-Design an 66 Patienten, die primär an Schlafstörungen leiden. Jeder der Teilnehmer erhält in zufälliger Reihenfolge zwei Dosierungen von EVT 201 sowie Placebo für jeweils zwei aufeinander folgende Nächte. Zwischen den Verabreichungen der jeweiligen Dosierungen liegen immer jeweils 5 bis 12 Tage. Die primären Endpunkte dieser ersten Patientenstudie mit EVT 201 sind die Bestimmung der Wachzeit nach dem ersten Einschlafen sowie der Gesamtschlafdauer mittels polysomnographischer Untersuchungen. Die zweite Studie wird im Parallel-Design durchgeführt, bei der zwei Dosierungen von EVT 201 sowie Placebo an 135 älteren Patienten, die primär unter chronischen Schlafstörungen in der Nacht und unter Schläfrigkeit am Tage leiden, getestet werden. Ziel der Studie ist es, während einer Behandlungsdauer von sieben Nächten die Wirksamkeit von EVT 201 auf den Schlaf der Patienten zu bestimmen, wobei die Bestimmung der Gesamtschlafdauer der primäre Endpunkt ist. Zudem wird mittels einer Vielzahl von Müdigkeits- und Leistungstests die Auswirkung einer verbesserten Schlafqualität der Patienten auf die Leistungsfähigkeit am Tage beurteilt. Ältere Menschen machen einen Großteil der unter Schlafstörungen leidenden Bevölkerung aus, und deren Behandlung verläuft heute nicht zufriedenstellend. Viel häufiger als Menschen anderer Altersgruppen wachen sie während der Nacht auf und erwachen zu früh am nächsten Morgen. EVT 201 weist für die Behandlung dieser Patientengruppe einige viel versprechende Charakteristika auf, darunter eine ähnliche Halbwertszeit in älteren wie in jüngeren Menschen. Ergebnisse beider Phase-II-Studien werden für das zweite Halbjahr 2007 erwartet.

EVT 101

Potenzial in verschiedenen Indikationen

EVT 101 ist einer der wenigen oral verfügbaren, selektiven NMDA-Antagonisten in der klinischen Entwicklung. Ein nicht-selektiver Wirkstoff dieser Substanzklasse gehört zu den vier bereits am Markt befindlichen Alzheimer-Medikamenten und ist auf dem Weg, ein Blockbuster zu werden. Die selektive Wirkung von EVT 101 kann klinische Vorteile und daher eindeutige Chancen in zahlreichen Indikationen bedeuten.

Potenzial in Märkten mit hohem Bedarf an neuen Therapien

Umfangreiche Studien der vergangenen 20 Jahre weisen darauf hin, dass NMDA-(N-Methyl-D-Aspartat)-Rezeptoren eine wichtige Rolle bei der Alzheimer'schen und der Parkinson'schen Erkrankung und bei der Empfindung von Schmerzen spielen. Der NMDA-Rezeptor-Antagonist „Memantine“ ist einer der wenigen Wirkstoffe, der gegenwärtig für die Behandlung der Alzheimer'schen Erkrankung zugelassen ist. In den frühen 90er Jahren fand man heraus, dass es eine Vielzahl von NMDA-Subtypen mit unterschiedlichen NR2(A-D)-Untereinheiten gibt. Es wird angenommen, dass Substanzen, die selektiv auf Rezeptoren mit der NR2B-Untereinheit wirken, zahlreiche der positiven therapeutischen Wirkungseigenschaften der nicht-selektiven Substanzen wie „Memantine“ zeigen, dabei aber ein wesentlich besseres Nebenwirkungsprofil haben.

Selektive NMDA-Antagonisten sind daher attraktive Kandidaten für die Therapie einer Vielzahl von gegenwärtig nicht zufriedenstellend behandelbaren ZNS-Erkrankungen. Die selektive Wirkung auf den NR2B-Subtyp könnte z.B. klinische Vorteile gegenüber „Memantine“ bei der Behandlung der Alzheimer'schen Erkrankung bedeuten. Der Markt für Alzheimer-Medikamente ist einer der am schnellsten wachsenden Märkte, und dennoch sind heute erst vier Wirkstoffe zugelassen, die zudem nur eine moderate und zeitlich begrenzte symptomatische Wirkung zeigen. Es gibt kein Medikament, das die Progression der Alzheimer-Symptome wirksam aufzuhalten oder gar die Erkrankung zu heilen vermag. Darüber hinaus gibt es beträchtliches Potenzial für NMDA-Antagonisten zur Behandlung unterschiedlichster Arten von Schmerz. Vor der Operation appliziert, haben ältere, nicht-selektive NMDA-Antagonisten gezeigt, den Schmerz nach Entfernung der Weisheitszähne und größeren Unterleibs- oder gynäkologischen Operationen zu lindern. Infolgedessen hat eine Verabreichung von NMDA-Antagonisten vor einer Operation das Potenzial, die nach einer Operation empfundenen Schmerzen zu reduzieren und damit auch die Menge an Opiaten zur Schmerzbekämpfung zu verringern. Zudem hat eine

frühere NR2B-selektive Substanz bei Patienten, die unter neuropathischen Schmerzen nach einer Rückenmarkverletzung leiden, klinische Wirksamkeit gezeigt. Ähnlich wie bei der Alzheimer'schen Erkrankung gibt es auch hier mit gegenwärtig fünf zugelassenen Medikamenten nur sehr begrenzte Behandlungsmöglichkeiten, sodass erwartet wird, dass neue Medikamente rapide wachsen und den Markt für dieses Indikationsgebiet penetrieren und ausweiten werden.

Differenzierung durch Selektivität

EVT 101 ist der am weitesten entwickelte Wirkstoffkandidat aus der EVT-100-Serie, die mehr als 360 einzelne Substanzen umfasst. Viele dieser Substanzen sind wie auch EVT 101 wirksame und hochselektive Antagonisten für die NR2B-Untereinheit von NMDA-Rezeptoren. In präklinischen Studien zeigte EVT 101 eine hohe Wirksamkeit und ein im Vergleich zu nicht-selektiven NMDA-Rezeptor-Antagonisten verbessertes Nebenwirkungsprofil. EVT 101 verfügt zudem über ausgezeichnete arzneistoffähnliche Eigenschaften, eine gute orale Bioverfügbarkeit und *in-vivo*-Pharmakokinetik. In Studien der Phase I war die Substanz gut verträglich, mit guter Bioverfügbarkeit und gutem pharmakokinetischen Profil. Evotec bereitet gegenwärtig für EVT 101 Phase-Ib/Ila-Kurzzeitstudien im Bereich kognitiver Fähigkeiten und Schmerzen vor, um die therapeutische Dosierung zu bestimmen und einen frühen Wirksamkeitsnachweis in diesen Indikationsgebieten zu erbringen. Auf Grundlage dieser Studienergebnisse und von Daten längerer präklinischer Toxizitätsstudien sowie unter Abwägung des erforderlichen Zeiteinsatzes, Risiko-, Kosten- und Chancenprofils potenzieller Indikationsgebiete wird Evotec die Entscheidung über zukünftige klinische Phase-IIb-Langzeitstudien treffen.

EVT 302

Damit es die Letzte ist

Die Hemmung von MAO-B hat in klinischen Studien Wirksamkeit bei der Raucherentwöhnung erwiesen. Aufgrund ihres Potenzials als begleitendes Medikament zu Nikotin-basierenden Therapien und einer Dosierung von nur einmal pro Woche verfügt EVT 302 über ein starkes Wettbewerbsprofil in diesem hochattraktiven Markt.

Potenziell ergänzender Effekt zu Nikotin-basierenden Therapien

Dopaminerge Mechanismen spielen bei der Nikotinsucht eine wesentliche Rolle. Nikotin stimuliert die Freisetzung von Dopamin in neuronalen Belohnungs-Signalwegen. Für die Abhängigkeit von Zigaretten gibt es jedoch mehr Ursachen als nur die direkten Nikotineffekte. Andere im Zigarettenrauch enthaltene Komponenten verursachen bei Rauchern eine reduzierte MAO-B (Monoaminoxidase B)-Aktivität, die den Effekt von Nikotin auf die Dopamin-Freisetzung verstärken und daher das Abhängigkeitspotenzial von Tabak erhöhen. Wenn man aufhört zu rauchen, kehrt die MAO-B-Aktivität auf ein normales Niveau zurück. Folglich nehmen Dopamin-Spiegel und daraus resultierende Belohnungs- und Glücksgefühle ab. Das Verlangen nach einer Zigarette steigt. Die Hemmung von MAO-B durch EVT 302 schaltet daher eine der zwei fundamentalen Veränderungen aus, die eintreten, wenn Raucher aufhören zu rauchen. Frühere MAO-B-Inhibitoren haben, als Monotherapie eingesetzt, bereits eine verbesserte Raucherentwöhnungsrate gezeigt, die der heute vermarkteten Produkte entspricht. Evotec glaubt daher, dass EVT 302 ein großes Potenzial hat, als Monotherapie ein erfolgreiches Wirksamkeitsprofil zu haben und dass die Substanz darüber hinaus, anders als heute vermarktete Produkte, auch zusammen mit Nikotin-basierten Therapien gegeben werden kann.

Das Marktpotenzial für Therapien zur Raucherentwöhnung ist enorm. Es gibt 44,5 Mio. Raucher allein in den USA. 70% von ihnen berichten über den Wunsch aufhören zu wollen, und der durchschnittliche Raucher wird sechs- bis neunmal im Leben versuchen, sich das Rauchen abzugewöhnen. Auch öffentliche Gesundheitssysteme unterstützen Raucherentwöhnungsprogramme sehr. Der Markt wird von Nikotinersatzstoffen wie Pflaster oder Kaugummi dominiert. Gegenwärtig sind nur zwei verschreibungspflichtige Arzneistoffe zugelassen, einer davon ist schlechter verträglich. Jeder Wirkstoff, der die Raucherentwöhnungsrate verbessern könnte, hat daher die Chance einer schnellen Marktdurchdringung und würde Ärzten eine wichtige zusätzliche Therapiemöglichkeit bieten.

Differenziertes Profil mit Potenzial für einmal wöchentliche Einnahme

EVT 302 ist ein oral verfügbarer, wirksamer, hochselektiver und reversibler MAO-B-Inhibitor. Die Substanz sollte verglichen mit der ersten Generation von MAO-B-Inhibitoren weniger Nebenwirkungen haben, keinerlei Ernährungsbeschränkungen (z.B. Käse, gekochtes Fleisch oder Rotwein) bedürfen und eine bessere Verträglichkeit als gegenwärtig verfügbare Therapieformen aufweisen. In einer Phase-I-Studie, bei der Einzelveabreichungen unabhängig voneinander mit steigender Dosierung getestet wurden, war die Substanz auch bei hohen Dosierungen noch gut verträglich und zeigte ausgezeichnete pharmakokinetische Eigenschaften: Sie hat das Potenzial für eine einmal wöchentliche Verabreichung bei sehr niedrigen Wirkspiegeln. Das ist ein deutlicher Vorteil für eine Therapie, bei der die Motivation, mit dem Rauchen aufzuhören, starken Schwankungen unterworfen ist.

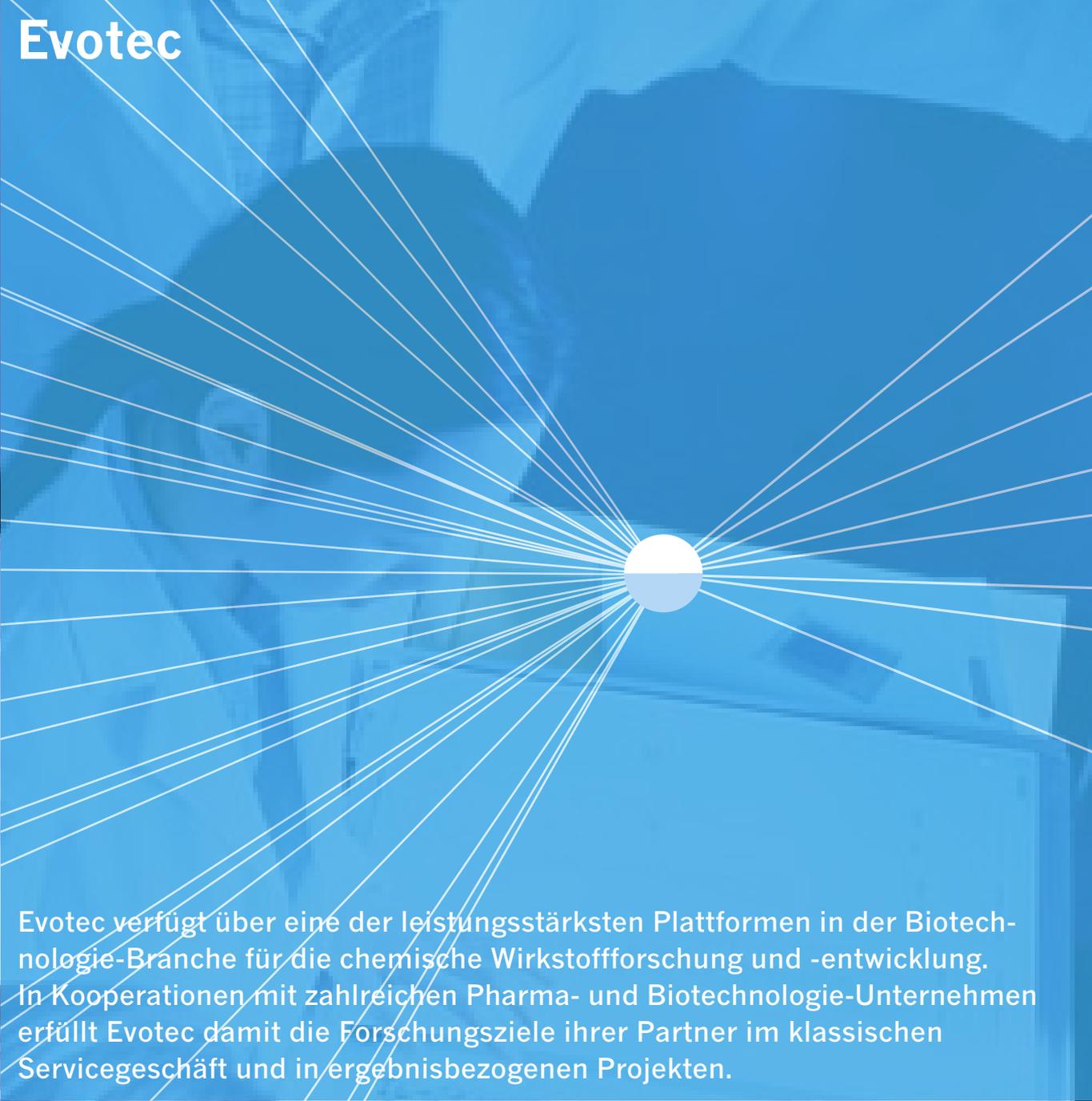
Evotec plant, in der ersten Hälfte 2007 weitere Phase-I-Studien zum Nachweis der Unbedenklichkeit und Verträglichkeit sowie Bildanalysestudien des Gehirns zur Bestimmung des Inhibitionsgrads von MAO-B durch EVT 302 zu starten. Vorausgesetzt, dass die Ergebnisse aus diesen Studien positiv sind, wird mit den Phase-II-Studien für Raucherentwöhnung Mitte 2008 begonnen. Die präklinischen sowie Phase-I-Programme zur Raucherentwöhnung würden auch eine Entwicklung von EVT 302 als eine den Krankheitsverlauf verlangsamende Substanz zur Behandlung der Alzheimer'schen Erkrankung unterstützen, ohne dass dies zusätzliche Kosten verursachen würde. Da dies aber eine Chance mit deutlich erhöhtem Entwicklungsrisiko ist, hat Evotec die Entscheidung, EVT 302 auch in dieser Indikation zu entwickeln, auf 2008 vertagt.

Unsere Forschungs Kooperationen

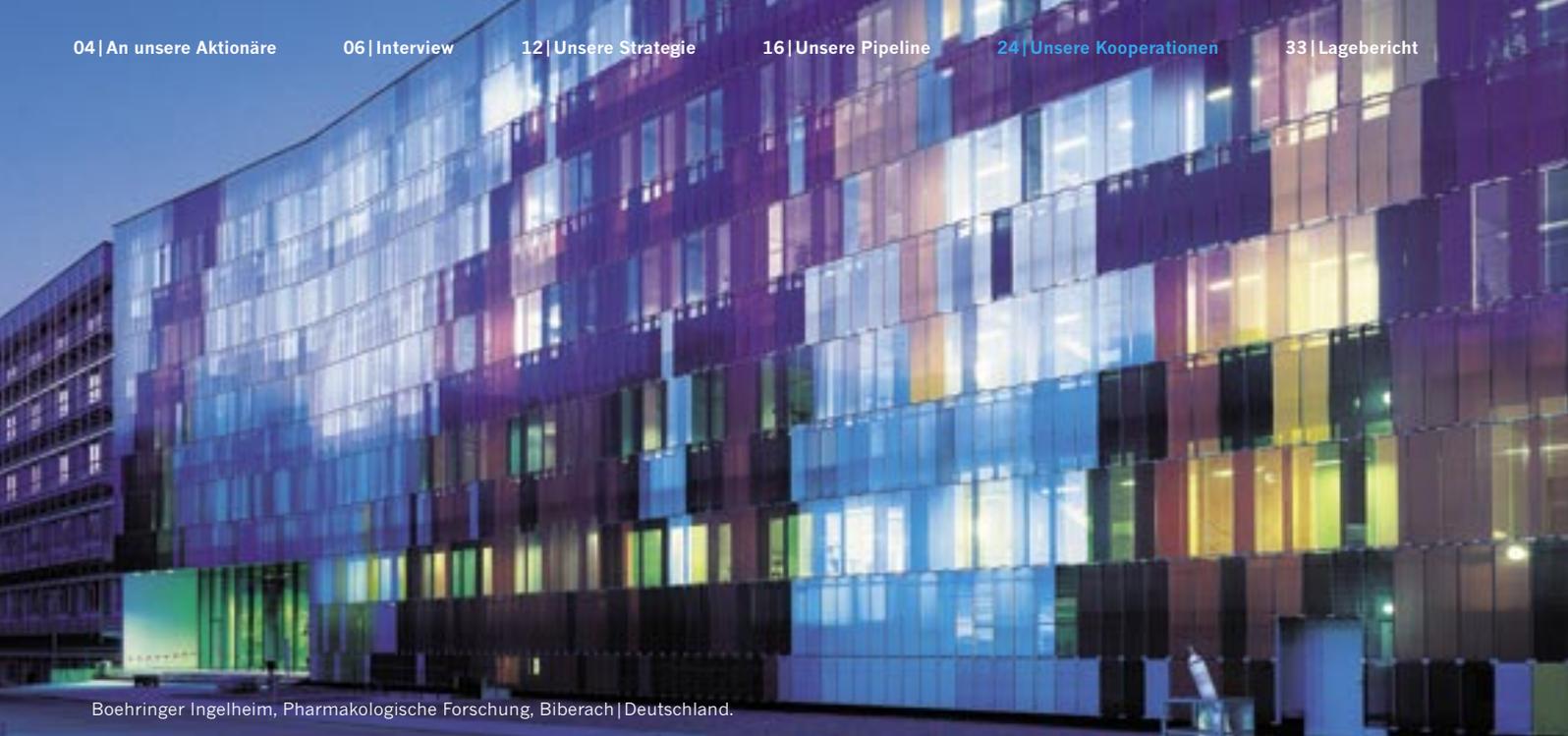
Starke Allianzen



Evotec

A blue-tinted photograph of a laboratory setting. In the center, there is a white circle with numerous thin white lines radiating outwards, creating a starburst effect. The background shows laboratory equipment and a person's hands in the foreground.

Evotec verfügt über eine der leistungsstärksten Plattformen in der Biotechnologie-Branche für die chemische Wirkstoffforschung und -entwicklung. In Kooperationen mit zahlreichen Pharma- und Biotechnologie-Unternehmen erfüllt Evotec damit die Forschungsziele ihrer Partner im klassischen Servicegeschäft und in ergebnisbezogenen Projekten.



Boehringer Ingelheim, Pharmakologische Forschung, Biberach | Deutschland.

Ergebnisbezogene Verträge erweitern traditionelles Servicegeschäft

Evotec hat schon für zahlreiche pharmazeutische und biotechnologische Unternehmen erfolgreich integrierte Wirkstoffforschungs- und -entwicklungsleistungen erbracht. Seit 2000 hat das Unternehmen seine zahlreichen Kunden in mehr als 1.200 Projekten unterstützt und unter anderem 35 Leitstrukturen, 15 präklinische Entwicklungskandidaten und 6 Wirkstoffkandidaten für klinische Studien geliefert. Über ihr traditionelles Servicegeschäft hinaus engagiert sich Evotec heute auch in höherwertigen, ergebnisbezogenen Projekten, bei denen es durch Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligungen am Erfolg des Kunden teilhat (siehe Unsere Strategie, Seite 12). Derartige Projekte werden je nach Evotecs Anteil und Kontrolle über die Produktrechte entweder der Pharmaceuticals Division oder der Services Division zugerechnet. Evotecs Kooperationen mit Unternehmen wie z.B. Roche, Boehringer Ingelheim, DAC und Apeiron (siehe Seite 30) sind hervorragende Beispiele für den Erfolg, den das Unternehmen auf diesem Gebiet erzielt.

Erfolg in Kooperation mit Boehringer Ingelheim: Vertrag verlängert und zweiter Meilenstein erreicht

Im September 2004 vereinbarten Evotec und Boehringer Ingelheim eine dreijährige Forschungskooperation, um gemeinsam präklinische Entwicklungskandidaten hauptsächlich zur Behandlung von Erkrankungen mit Bezug zum zentralen Nervensystem (ZNS) zu identifizieren und zu entwickeln. Der Schwerpunkt lag zunächst auf G-Protein-gekoppelten Rezeptoren (GPCRs), den am weitesten verbreiteten und vielfältigsten Rezeptoren der Zelloberfläche. Sie bilden die wirtschaftlich bedeutendste aller Target-Klassen, da 26 der 100 umsatzstärksten

Boehringer Ingelheim

Ergebnisbezogen, langfristig, ~80 Leute

Die Kooperation ist verlängert und in ihrem Umfang verdoppelt worden. Bisher hat Evotec bereits zwei Projektmeilensteine erreicht und erwartet weitere Zahlungen für 2007.

pharmazeutischen Produkte auf GPCRs wirken und damit ein jährliches Umsatzvolumen von insgesamt über 30 Milliarden US-Dollar erzielen. 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 und Zahlungen für das Erreichen präklinischer Meilensteine als auch klinische Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligungen an potenziell aus der Kooperation hervorgehenden Arzneimitteln.

Im Januar 2006 wurde die Kooperation bis Ende 2008 verlängert und ihr Umfang verdoppelt. Der neue Vertrag weitet den Rahmen der Kooperation auch auf andere Target-Klassen aus, wie z.B. auf Ionenkanäle und Enzyme.

Evotec erzielte den ersten Meilenstein in der Zusammenarbeit mit Boehringer Ingelheim im Juni 2005 für die Identifizierung mehrerer Leitstrukturserien für ein ausgewähltes GPCR-Target. Im März 2006 erreichte Evotec mit einem weiteren Target das Stadium der Leitstrukturoptimierung, was eine zweite Meilensteinzahlung auslöste. Die Kooperation macht gute Fortschritte. Daher erwartet Evotec, auch im Jahr 2007 weitere Meilensteinzahlungen zu erhalten.



Roche F+E-Zentrum, Basel | Schweiz.

Weltweite Allianz mit Roche zur Entdeckung neuer Wirkstoffe

Evotecs Kompetenz, sich durch den Einsatz ihrer leistungsfähigen Wirkstoffforschungs- und -entwicklungsplattform eigene Forschungsansätze und Substanzen aufzubauen, ist eine wesentliche Voraussetzung für den Abschluss erfolgsorientierter Partnerschaften. So haben Forschungsergebnisse zu einem der von Evotec priorisierten Targets für ZNS-Erkrankungen und andere Indikationen Roche davon überzeugt, für dieses Projekt eine Partnerschaft mit Evotec einzugehen. Am 21. Juni 2006 gaben beide Unternehmen bekannt, dass sie auf Basis der zuvor von Evotec bereits generierten Schutzrechte gemeinsam Wirkstoffe entdecken und entwickeln wollen. In diese Partnerschaft bringen beide Unternehmen zu gleichen Anteilen Ressourcen ein, um neue Wirkstoffkandidaten gemeinsam bis in die klinische Entwicklung zu führen. Dann würde Roche die exklusiven Rechte zur weiteren Entwicklung der Wirkstoffkandidaten und Evotec Meilensteinzahlungen in Höhe von potenziell mehr als 100 Mio. € sowie Umsatzbeteiligungen bekommen. Evotec und Roche arbeiten bereits seit langem in der Forschung zusammen. Im Rahmen eines umfangreichen Vertrags auf dem Gebiet der chemischen Forschung unterstützt Evotec seit mehreren Jahren sämtliche Forschungseinrichtungen von Roche in Europa und den USA bei Design und Synthese hochwertiger Verbindungen zur Leitstruktur-Identifizierung und -Optimierung. Außerdem erwarb Evotec von Roche ein umfangreiches Patent-Portfolio von ZNS-aktiven Wirkstoffkandidaten, darunter NR2B-Subtyp-spezifische NMDA-Rezeptor-Antagonisten, MAO-B-Inhibitoren sowie eine Substanz, die auf den GABA_A-Rezeptorkomplex wirkt. Diese bildeten die Grundlage von Evotecs eigener ZNS-Pipeline.

Roche

Geteilte Kosten, geteilter Erfolg

Auf Basis von zuvor durch Evotec generierter Forschungsergebnisse zu einem populären ZNS-Target wollen beide Unternehmen neue Wirkstoffkandidaten gemeinsam bis in die klinische Entwicklung führen.



Die Fruchtfliege, *Drosophila melanogaster*, ist seit 100 Jahren Versuchstier der Genetik und eines der wichtigsten Modelle der biologischen Grundlagenforschung. Mindestens 60 % ihrer etwa 16.000 Gene haben eine Entsprechung beim Menschen. Sie ist ein einfacher, aber genetisch leicht veränderbarer Organismus, der ein nützliches Modellsystem zur Identifizierung und Validierung neuer Targets zur Behandlung der Alzheimer'schen Erkrankung darstellt.

Fortschritte bei der Identifizierung neuer Alzheimer-Targets

Mit ihren fundierten Kenntnissen der das zentrale Nervensystem betreffenden Krankheitsbiologie hat sich Evotec eine starke Ausgangsposition bei der Identifizierung und Validierung von Targets für die Alzheimer'sche und andere neurodegenerative Erkrankungen erarbeitet. Über Jahre hinweg hat das Unternehmen umfangreiche Expertise und Patentrechte zu neuartigen Targets aufgebaut und ist mit zwei großen pharmazeutischen Unternehmen mehrjährige Partnerschaften eingegangen.

Zweites Alzheimer-Target an Takeda übertragen

Im August 2006 erreichte Evotec den zweiten Meilenstein in ihrer vierjährigen Kooperation zur Target-Identifizierung mit Takeda. Evotec gewährte Takeda die Exklusivrechte an einem zweiten neuartigen Alzheimer-Target, was eine Meilensteinzahlung von über 1 Mio. € auslöste. Sollten in Zukunft auf Basis dieses Targets erfolgreich klinische Wirkstoffe entwickelt werden, würde Evotec weitere Meilensteinzahlungen erhalten. Die Kooperation ist inzwischen im vierten Jahr, und Evotec hat das Recht auf zusätzliche Meilensteinzahlungen, wenn Takeda weitere Targets aus Evotecs Datenbank auswählt.

Zusammenarbeit mit Boehringer Ingelheim zur Identifizierung neuer Alzheimer-Targets

Anfang 2007 ist Evotec eine mehrjährige Kooperation mit Boehringer Ingelheim eingegangen, um gemeinsam neuartige Targets als mögliche Ansatzpunkte für die medikamentöse Behandlung der Alzheimer'schen Erkrankung zu identifizieren. Die Zusammenarbeit, die auch das Forschungsinstitut für Molekulare Pathologie in Wien (IMP) einschließt, erweitert Evotecs laufende, erfolgreiche Partnerschaft mit Boehringer Ingelheim um ein zusätzliches Gebiet, auf dem Evotec ausgewiesene Expertise besitzt.

Wissenschaftler von Evotec werden zusammen mit dem IMP ihre eigenen, gut validierten Krankheitsmodelle einsetzen, um neue Alzheimer-Targets zu identifizieren. Auf Basis dieser Modelle wird Boehringer Ingelheim Target-Kandidaten für sein eigenes Wirkstoffforschungsprogramm zur Entwicklung innovativer Alzheimer-Medikamente auswählen und weiter validieren. Über die finanziellen Details dieser Kooperation wurde Stillschweigen vereinbart.

Der Vertrag beinhaltet zudem eine Option, dass Evotec Boehringer Ingelheim in der Target-Validierung unterstützt. Sollte diese Option ausgeübt werden, erhält Evotec Meilensteinzahlungen von bis zu 20 Mio. € und eine Beteiligung am Umsatz verkaufter Medikamente.

Exzellentes Kundennetzwerk

Auswahl 2006



Adherex



Almirall



APEIRON
BIOLOGICS

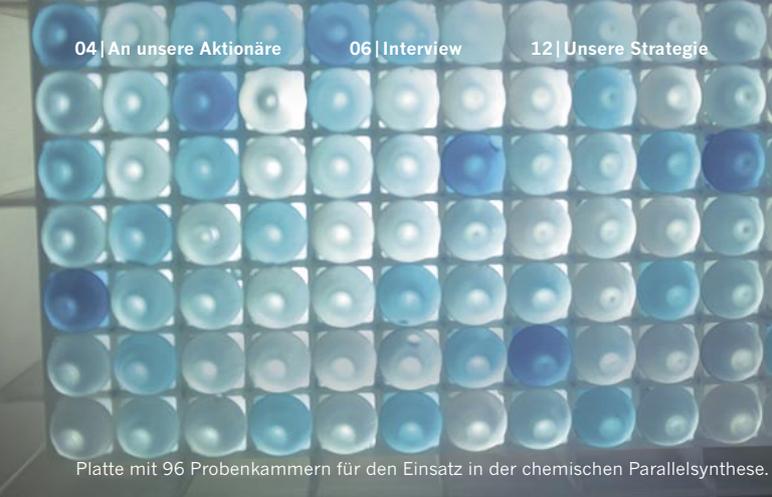


GENEXTRA



Panacos





Platte mit 96 Probenkammern für den Einsatz in der chemischen Parallelsynthese.



Automatisierte Reformatierung von chemischen Substanzen.

Wichtige neue Kooperationen in der Wirkstoffforschung

Das Marktumfeld für traditionell strukturierte Forschungsdienstleistungen ist weiterhin schwierig. Der anhaltend starke Wettbewerb aus Niedriglohnländern wie China und Indien hat die Konsolidierung weiter vorangetrieben, im Zuge derer einige westliche Wettbewerber das Marktsegment ganz aufgaben. Allmählich wächst die Zuversicht jedoch wieder, und so rechnet man für die nächsten Jahre wieder mit deutlicherem Wachstum. In diesem Umfeld hat sich Evotec 2006 gut entwickelt und zahlreiche Verträge mit neuen und bestehenden Kunden abgeschlossen. Ursache für Evotecs gute Performance war die im Markt für Forschungsdienstleistungen steigende Nachfrage nach solchen Partnern, die wie Evotec zusätzlich zu ihren umfangreichen Kompetenzen in der chemischen und biologischen Wirkstoffforschung auch spezielle krankheitsbezogene Expertise vorweisen können.

Breit angelegte Kooperation mit CHDI auf dem Gebiet der Huntington-Krankheit

Evotecs breit angelegte Kompetenzen und Expertise in der Wirkstoffforschung sowie das im Unternehmen vorhandene, umfangreiche Wissen über ZNS-Erkrankungen überzeugte CHDI, sich für Evotec als strategischen Partner in der Wirkstoffforschung zu entscheiden. CHDI ist eine gemeinnützige Organisation, die nach neuen Therapien zur Behandlung der Huntington'schen Erkrankung sucht. Sie operiert als virtuelles Biotechnologie-Unternehmen, das seine gesamte Wirkstoffforschung von Dritten durchführen lässt. Seit März 2006 haben Evotec und CHDI insgesamt fünf Verträge geschlossen, im Rahmen derer CHDI einen Großteil von Evotecs Leistungsspektrum in der Wirkstoffforschung in Anspruch nimmt, darunter Assay-Entwicklung, Ultra-Hochdurchsatz-, High-Content- und fragmentbasiertes Screening, Strukturbiologie sowie medizinische und Computerchemie. Außerdem synthetisiert und wartet Evotec die Substanzbibliothek von CHDI. Obwohl die Kooperation noch nicht länger als ein Jahr lang besteht, sind bereits große Fortschritte erzielt worden.

Starke Kombination aus Wirkstoffforschungs- und Krankheitsexpertise

Aufgrund Evotecs breit angelegten Kompetenzen und Expertise in der Wirkstoffforschung sowie ihres umfangreichen Wissens über ZNS-Erkrankungen wählten zahlreiche Kunden Evotec als strategischen Forschungspartner.

Evotec und Apeiron Biologics forschen nach neuartigen Schmerzmitteln

Auch die Kooperation mit Apeiron Biologics baut auf Evotecs Expertise in der integrierten Wirkstoffforschung und speziellen Kenntnissen der biologischen Grundlagen von ZNS-Erkrankungen auf. Ziel der Vereinbarung zwischen den beiden Unternehmen ist es, chemische Wirkstoffe zu entwickeln, die im Rahmen eines innovativen Therapiekonzeptes zur Schmerzlinderung eingesetzt werden können. Dieses Konzept basiert auf den Forschungsarbeiten von Prof. Josef Penninger, Direktor des Instituts für Molekulare Biotechnologie der Österreichischen Akademie der Wissenschaften (IMBA) (siehe auch Seite 08).

In der Anfangsphase dieser Kooperation haben Apeiron Biologics und Evotec gemeinsam maßgeschneiderte biochemische und zelluläre Assays entwickelt, und Evotec hat mittels ihrer Ultra-Hochdurchsatz-Screening-Technologie Substanzen identifiziert, die in Bezug auf das Target biologisch aktiv sind. Nun arbeiten beide Unternehmen daran, eine ausgewählte Leitsubstanz zu optimieren und in die präklinische Entwicklung und darüber hinaus zu führen.

Evotec beteiligt sich an den Investitionen in dieses Forschungsprogramm und teilt sich die Vermarktungsrechte mit Apeiron Biologics. Daraus hervorgehende Wirkstoffkandidaten könnten Evotecs wachsende ZNS-Pipeline erweitern, in Lizenz vergeben oder in Kooperation mit einem Partner aus der pharmazeutischen Industrie weiterentwickelt werden.



Hochdurchsatz-Mixer für den Einsatz in der Festphasen-Chemie.



Zellanalyse mittels Fluoreszenz-Mikroskopie.

DAC wählt Evotec als Partner für das HSP90-Krebsprojekt

Evotec hat sich durch die Anwendung der eigenen, fragmentbasierten Screening-Plattform eigene Schutzrechte an einzelnen Wirkstoffen aufgebaut, die gegen ein hochinteressantes Target Wirkung zeigen. Dies hat zum Abschluss einer umfangreichen Zusammenarbeit mit dem italienischen Biotechnologie-Unternehmen DAC geführt. DAC, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Genextra SPA, hat Evotec im April 2006 zum strategischen Partner gewählt, um gemeinsam chemische Verbindungen für das Target HSP90 zu identifizieren. Bei HSP90 handelt es sich um ein Protein, das über eine Reihe von Signalkaskaden bei der Ausprägung verschiedener Krebserkrankungen eine maßgebliche Rolle spielt. Ziel dieser Kooperation ist es, die von Evotec identifizierten, biologisch aktiven Substanzen weiterzuentwickeln und sie für den klinischen Einsatz zu optimieren. Für Evotecs Beitrag zu diesem Forschungsprojekt, das zunächst voraussichtlich zwei Jahre lang dauern wird, erhält das Unternehmen nicht nur F+E-Service-Zahlungen, sondern potenziell auch präklinische und klinische Meilensteinzahlungen.

Evotec unterstützt Daiichi in der medizinischen Chemie und der Substanzprofilierung

Im Oktober 2006 gab Evotec einen neuen Vertrag in der klassischen Auftragsforschung mit Daiichi Pharmaceutical Co., Ltd bekannt, einer 100-prozentigen Tochtergesellschaft der DAIICHI SANKYO COMPANY, LIMITED. Bei dieser Zusammenarbeit unterstützt Evotec den Kunden in der medizinischen Chemie und Substanzprofilierung. Ein Team von Evotec-Wissenschaftlern ist dem Projekt direkt zugeordnet worden und arbeitet in zwei Programmen von Daiichi daran, chemische Leitstrukturen für die klinische Entwicklung zu identifizieren.

Technologievorteile nutzen

Evotec hat sich durch die Anwendung ihrer fragmentbasierten Screening-Plattform eigene Schutzrechte in Bezug auf ein hochinteressantes Target aufgebaut. Dies hat zum Abschluss einer umfangreichen Forschungs-kooperation geführt.



Produktion von bis zu mehreren Hundert Kilogramm von Wirkstoffkandidaten in Evotecs hoch modernen Pilotanlagen.



Evotec entwickelt und produziert flüssige Arzneiformen wie z.B. Spritzen oder Ampullen in ihrer Tochtergesellschaft in Glasgow.

Ein starkes Jahr für die chemische Entwicklung und Arzneimittelformulierung

Durch hohe Umsätze mit der Pilotanlagenfertigung und der Arzneimittelformulierung war 2006 ein sehr erfreuliches Jahr für den Bereich der chemischen und pharmazeutischen Entwicklung. Evotecs Kunden nutzen und profitieren weiterhin von der großen Bandbreite von Leistungen, die das Unternehmen in diesem Bereich anbietet – von der präklinischen Synthese bis hin zur Herstellung von Wirkstoffen in kommerziellem Maßstab. Mit einigen Kunden, mit denen Evotec bereits in der Forschung zusammengearbeitet hat, hat sich die Kooperation auf nachgelagerte Disziplinen der Wertschöpfungskette ausgeweitet, für Programme, die sich auf dem Weg in die klinische Entwicklung befinden. Zum Beispiel hat der Kunde Panacos ein erstes gemeinsames Projekt bis in die präklinische Entwicklung überführt, zu dem Evotec jetzt Entwicklungsleistungen zuliefert. Auch die zugrunde liegende Forschungsk Kooperation wird weiter geführt und beide Unternehmen hoffen, 2007 weitere präklinische Entwicklungskandidaten zu identifizieren. Evotec freut sich auch darüber, dass sich große pharmazeutische Unternehmen wie AstraZeneca oder Novartis – trotz der aktuellen Vergabe von Aufträgen in der chemischen Entwicklung nach Indien und China – wieder an Evotec wenden, um Dienstleistungskooperationen, auch größeren Umfangs, einzugehen.

Herstellung von vier Wirkstoffen in kommerziellem Maßstab

Das gesamte Jahr über war Evotec Hersteller von vier vermarkteten bzw. zur Vermarktung vorgesehenen Wirkstoffen für Vernalis, AnorMED, Point Therapeutics und einen weiteren US-Partner. Auf Basis eines weltweiten Rahmenvertrags mit Vernalis produzierte Evotec weitere Chargen von deren Wirkstoff Frova®. An ihren langjährigen US-Partner lieferte Evotec mehrere Chargen eines bereits zugelassenen Krebs-Wirkstoffs, und im Rahmen ihrer Kollaboration mit Point Therapeutics stellte

Schlüsselkunden aufbauen

Eine erhöhte Nachfrage nach parenteralen Nischenprodukten in geringen Mengen für die Klinik hat Evotecs Wachstum 2006 untermauert.

Evotec zusätzliche Chargen des Krebs-Wirkstoffs Talabostat her und schloss erfolgreich die Validierung des Prozesses für die kommerzielle Produktion ab.

Integration des Formulierungsgeschäfts kurbelte Wachstum an

Evotecs Formulierungsgeschäft in Glasgow (Schottland) hatte erneut ein ausgezeichnetes Jahr. Das deutliche Wachstum wurde durch erhöhte Nachfrage nach parenteralen Nischenprodukten in geringen Mengen für die Klinik untermauert, aber auch durch die Integration des Formulierungsgeschäfts in die Evotec-Marke im Jahr 2005. Das Unternehmen konnte nunmehr auch für dieses Geschäft sein globales Vertriebsteam einsetzen, um nicht nur in Europa, sondern zunehmend auch in den USA den Umsatz mit Formulierung zu stärken. Evotec hat weitere Unternehmen wie Aspen und Novimmune als Schlüsselkunden aufgebaut. Außerdem ist die durchschnittliche Auftragsgröße gestiegen, und bestehende Kunden wenden sich vermehrt mit neuen Produkten und mehrfachen Fertigungschargen an Evotec. Um die wachsende Nachfrage bewältigen zu können, hat das Unternehmen seine Kapazität an Reinräumen in Glasgow ausgebaut. Diese werden im ersten Quartal 2007 in Betrieb genommen.

Lagebericht 2006

Inhalt **(Nummerierung nach Deutschem Rechnungslegungsstandard)**

- 34 Geschäfts- und Rahmenbedingungen (1)
- 37 Ertragslage (2)
- 42 Finanzlage (3)
- 45 Vermögenslage (4)
- 47 Personal
- 48 Tools & Technologies (Evotec Technologies)
- 50 Risikomanagement und Risikobericht (6)
- 54 Nachtragsbericht (5)
- 54 Prognosebericht (7)

Allgemeine Beschreibung der Geschäftstätigkeit

Unternehmensstruktur und Geschäftstätigkeit

Evotec AG ist eine börsennotierte Aktiengesellschaft nach deutschem Recht, deren sämtliche ausgegebenen Aktien (31. Dezember 2006: 68.078.819) zum Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse zugelassen sind. Einschließlich seiner Tochtergesellschaften und Standorte in Deutschland, der Schweiz, den USA und insbesondere in Großbritannien, wo die Mehrzahl der Mitarbeiter beschäftigt ist (408 von 607), gliederte sich der Konzern bis Ende 2006 in drei operative Geschäftsbereiche. In den Geschäftsbereichen Services (**Services Division**) und Pharmaceuticals (**Pharmaceuticals Division**) betreibt Evotec Wirkstoffforschung und -entwicklung im Auftrag von Kunden aus der Biotechnologie- und Pharmaindustrie bzw. im Rahmen eigener Forschungsprogramme. Der dritte Geschäftsbereich (**Tools & Technologies**), der Forschungsgeräte entwickelt und herstellt, ist mit Wirkung zum 1. Januar 2007 veräußert worden (siehe Nachtragsbericht). Daher beziehen sich die Darstellung von Evotecs Geschäftslage sowie die Proforma-Zahlen allein auf die beiden fortgeführten Geschäftsbereiche. Soweit erforderlich, wird auf **Tools & Technologies** (Evotec Technologies) ausdrücklich Bezug genommen, und die Finanzlage des nicht fortgeführten Geschäfts wird separat dargestellt.

Evotecs Produkte und Dienstleistungen richten sich an den globalen Life-Science-Markt. Viele der weltweit führenden Biotechnologie- und Pharmaunternehmen zählen zu Evotecs Partnern. Die **Services Division** nutzt Evotecs industrialisierte Plattform, um ihren Kunden ein breites Portfolio an Dienstleistungen entlang des gesamten Wirkstoffforschungsprozesses anzubieten. Diese reichen vom ersten Screening eines Targets bis hin zur Herstellung von Wirkstoffen für klinische Studien und beinhalten Assay-Entwicklung, Screening, medizinische und computergestützte Chemie, Wirkstoffherstellung sowie Arzneimittelformulierung. Sie werden sowohl als individuelle Dienstleistungen als auch als integrierte Programme, die auf verschiedene Services zurückgreifen, angeboten. Die **Pharmaceuticals Division** nutzt dieselbe Plattform, um intern viel versprechende Wirkstoffkandidaten zu generieren und bis zum Wirksamkeitsnachweis im Menschen („Proof-of-concept“, Phase-II-Daten) weiterzuentwickeln. Diese beabsichtigt Evotec anschließend an Partner aus der pharmazeutischen Industrie auszulizenzieren.

Der Evotec-Konzern wird durch den Vorstand operativ geleitet. Dieser wird durch den Aufsichtsrat überwacht. In strategischen und operativen Belangen wird der Vorstand durch ein

Executive Committee unterstützt. Das Executive Committee setzt sich aus Führungskräften der **Services** und **Pharmaceuticals Divisions** zusammen. Deren vielseitige Expertise und Erfahrung spiegeln die Komplexität des Umfelds wider, in dem das Unternehmen tätig ist.

Geschäfts- und Rahmenbedingungen (1)

Das internationale Geschäftsumfeld 2006

Schwellenländer wenden sich höherwertigen Branchen wie Life Sciences zu

Verschiedene Themen beherrschten 2006 die Wirtschaftsnachrichten, z.B. die steigenden Energie- und Rohstoffpreise oder das enorme Wirtschaftswachstum in Schwellenländern wie China und Indien, einschließlich des damit einhergehenden steigenden Wohlstands und Konsums. Zwar haben die Unternehmen in den westlichen Ländern je nach Branche ganz unterschiedlich auf diese Herausforderung reagiert, doch waren alle bestrebt, ihre Kosten zu reduzieren, indem sie Rohstoffe und Energien effizienter nutzen. Die Industrialisierung in China, Indien und anderen asiatischen Ländern schreitet zügig voran, wobei ihre immer besser ausgebildeten Bürger zunehmend Wachstumschancen in Branchen mit höherer Wertschöpfung wahrnehmen, in denen bisher die stärker entwickelten westlichen Länder dominierten. Dies hat zu Folge, dass in Schwellenländern immer mehr Dienstleistungsunternehmen für die Life-Science-Branche entstehen, ähnlich wie insbesondere in Indien in den 90er Jahren für die IT-Branche. In Bezug auf Spezialisierung und Breite ihrer Fähigkeiten können sich diese Unternehmen gegenwärtig noch nicht mit entsprechenden Unternehmen im Westen messen, was insbesondere für integrierte Lösungen in der Wirkstoffforschung gilt. Jedoch bieten sie in der Chemie – von den frühen Phasen der Wirkstoffforschung bis zur chemischen Entwicklung – erfolgreich einzelne Dienstleistungen an. Zudem gehören auch Dienstleistungen zur Unterstützung der klinischen Entwicklung zu ihrem Leistungsspektrum. Die Erweiterung der EU nach Osten hat jedoch auch die wirtschaftliche Entwicklung in den entsprechenden osteuropäischen Ländern gefördert. Deren Bürger stärken mit ihrem Know-how inzwischen auch die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen in westeuropäischen Ländern.

Besonders in den USA aber auch in Europa ist das regulatorische und juristische Umfeld für Unternehmen immer schwieriger geworden. Dieses führt zu höherer Komplexität und höheren Kosten, fast unabhängig von der Unternehmensgröße. Ferner haben 2005 viele Unternehmen in Europa, aber auch global ihre Rechnungslegung auf IFRS umgestellt. Somit wird 2006 für viele Unternehmen das erste volle Jahr ohne größere entsprechende Umstellungen der Berichterstattung. Im Jahr 2006 kamen vielerorts noch zusätzliche regionale Erfordernisse hinzu. Einige der Änderungen erschweren Fusionen und Übernahmen durch kleinere Unternehmen oder auch Börsennotierungen an weiteren Handelsplätzen.

Das Geschäftsumfeld in der Biotechnologie-Branche 2006

M&A-Aktivitäten und ein freundliches Börsenumfeld dominierten die Biotech-Branche

Für Biotechnologie-Unternehmen bot sich im Jahr 2006 ein allgemein gutes Umfeld, um Finanzmittel einzuwerben. Dies äußerte sich sowohl in der Zahl und dem Umfang von Finanzierungen durch Venture-Kapitalgeber als auch in Börsengängen und Zweitplatzierungen, wobei sich auch die Qualität der Börsenneulinge im Allgemeinen verbesserte. Darüber hinaus war 2006 eine hohe M&A-Aktivität innerhalb und zwischen den verschiedenen Segmenten und Nischen der Biotechnologie- und Pharmaindustrie zu beobachten. Da den Pharmaunternehmen auch weiterhin eine ausreichende Zahl neuer, marktfähiger Produkte fehlt, ihre Pipelines wenig Hoffnung auf eine baldige Besserung aufkommen lassen und zudem viele Patente vor dem Auslaufen stehen, erhöhte sich der Druck, Produkte einzulizenzieren. Dies ließ die Kosten für die Einlizenzierung von Wirkstoffen in fortgeschrittenen Entwicklungsphasen weiter stark steigen. Sie schnellten für einen Wirkstoff zwischen 2000 und 2005 im Durchschnitt von etwa 70 Mio. US-Dollar auf geschätzte mehr als 400 Mio. US-Dollar in die Höhe. Um ihre Pipelines zu ergänzen, erwarben deshalb immer mehr Großunternehmen kleine und mittlere Unternehmen mit viel versprechenden Wirkstoffkandidaten. Einige dieser kleinen und mittleren Biotech-Unternehmen fusionierten aber auch untereinander oder übernahmen andere Unternehmen mit dem Ziel, ihre Portfolios zu verbessern. Diese

Faktoren unterstützten insgesamt die Entwicklung der Biotechnologie-Branche: Unternehmen verstärkten ihre Frühphasenforschung, gaben wieder mehr Forschungsprojekte bei Unternehmen wie Evotec in Auftrag, brachten ihre eigenen Produkte voran und erhöhten damit den Wert ihrer Wirkstoffkandidaten. Dies trug an den Börsen zu den deutlichen Kurssteigerungen von Biotechnologie-Aktien bei.

Zum Jahresende zeigte sich der US-Dollar schwach gegenüber Evotecs Konzernwährung (Euro) und der Währung für ihre Geschäftstätigkeit in Großbritannien (britisches Pfund). Dies wirkte sich negativ für Unternehmen aus, die den größten Teil ihrer Wertschöpfung in Europa, jedoch viele Kunden in den USA haben. Auch durch verstärkte Aktivitäten in den USA und durch kontinuierliche Maßnahmen zur Kostensenkung, ließ sich dieser Effekt nur teilweise ausgleichen. Andererseits gab es über weite Strecken des Jahres 2006 nur wenig Bewegung zwischen dem Euro und dem britischen Pfund, in deren Währungsräumen Evotec ihr operatives Geschäft durchführt. Der Euro/Pfund-Kurs schwankte meistens zwischen 1,43 und 1,47. Nur gegen Ende des Jahres bewegte er sich zwischen 1,47 und 1,49.

Zusammengefasst befinden sich die Biotechnologie-Branche insgesamt und Evotec im Speziellen auch weiterhin in einem hart umkämpften und herausfordernden Marktumfeld. Wesentliche Faktoren sprechen jedoch für Evotecs Wachstumsstrategie, die auf die fundamentalen Stärken des Unternehmens setzt.

Die Auswirkungen des Geschäftsumfeldes auf die Strategie von Evotec

Gut positioniert, um von den Chancen in der Life-Science-Branche zu profitieren

Evotec hat sich bei Kooperationen in der Wirkstoffforschung und -entwicklung eine starke Marktposition erarbeitet – trotz der großen Herausforderungen, vor denen die Unternehmen in diesem Marktsegment stehen. Die Kunden erwarten immer flexiblere oder speziellere Dienstleistungen, aber gleichzeitig verstärkt sich der Preisdruck, bedingt durch den Wettbewerb vor allem aus China und Indien. Dienstleistungsunternehmen suchen weiter nach Konsolidierung, denn sie wollen sich Skaleneffekte zunutze machen oder verlorene Geschäftsanteile kompensieren. Gleichzeitig haben einige westliche Wettbewerber das Marktsegment Dienstleistungen inzwischen ganz aufgegeben.

In diesem Marktumfeld hat Evotec ein sehr erfolgreiches Jahr 2006 hinter sich, denn das Unternehmen konnte mit neuen und etablierten Kunden zahlreiche neue Verträge schließen. Der Preis ist in der Wirkstoffforschung und -entwicklung zwar ein wichtiges Entscheidungskriterium für Kunden, aber bei weitem nicht das einzige. Evotec hat den Ruf, qualitativ hochwertige Ergebnisse innerhalb vereinbarter Budgets und Zeitrahmen zu liefern. Dies ist einer der wesentlichen Gründe für den Erfolg des Unternehmens. Darüber hinaus verfügt Evotec über Expertise in der Krankheitsbiologie und dem seiner integrierten Plattform zugrunde liegenden Forschungsprozess, die zusammen das Unternehmen zunehmend in umfangreichere, ergebnisorientierte Kooperationen einbringt. Dies kommt den aktuellen Kundenbedürfnissen entgegen. Im Jahr 2006 hat Evotec solche höherwertigen Aktivitäten verstärkt, bei denen das Unternehmen neben Honorarzah-lungen auch Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligungen an aus der Kooperation resultierenden Produkten erhalten kann und somit am Erfolg des Kunden teilhat. Vielen Dienstleistungsunternehmen aus dem asiatischen Raum, aber auch aus der westlichen Welt bleibt dieser Weg versperrt, da sie größtenteils nicht über die Tiefe und Breite erforderlicher Kompetenzen verfügen. Einige konzentrieren sich auch bewusst auf andere Marktnischen.

Um einen viel versprechenden Wirkstoff einzulizenzieren, müssen Pharmaunternehmen heute viel mehr zahlen als noch vor einigen Jahren. Für Unternehmen wie Evotec, die begonnen haben, eine eigene Pipeline von Wirkstoffkandidaten aufzubauen, eröffnet dieser Trend große Chancen. Evotecs **Pharmaceuticals Division** ist auf Erkrankungen des zentralen Nervensystems (ZNS) fokussiert, ein Therapiegebiet, das wegen der Alterung der Weltbevölkerung immer mehr an Bedeutung gewinnt und deshalb große Wachstumschancen verspricht. Auf diesem Gebiet führt Evotec mehrere Forschungsprogramme durch und hatte Ende 2006 drei Wirkstoffkandidaten in der klinischen Entwicklung. Das Unternehmen beabsichtigt, den größten Teil seiner Finanzmittel dazu zu nutzen, dieses Geschäft auszubauen und die Wirkstoffkandidaten, die sich aktuell in seiner Pipeline befinden, weiter voran zu treiben. Ziel ist es, in den nächsten Jahren einige dieser Wirkstoffe auszulizenzieren – Planungen zufolge den ersten bereits 2008. Außerdem will Evotec die Zahl der Wirkstoffe in ihrer klinischen Pipeline erhöhen. Da es immer schwieriger und teurer wird, klinische Wirkstoffkandidaten einzulizenzieren (siehe oben), konzentriert sich das Unternehmen zunehmend auf den Aufbau der eigenen Pipeline durch interne Forschung und gegebenenfalls durch den Zukauf von Unternehmen und/oder Unternehmensteilen (siehe Prognosebericht).

Finanzdaten

Wie oben erwähnt, konzentriert sich der folgende Finanzbericht weitgehend auf das weiter fortgeführte Geschäft des Evotec-Konzerns, also die **Pharmaceuticals Division** und die **Services Division**. Solange nicht ausdrücklich anders darauf verwiesen wird, wird dieses im Folgenden verkürzt auch mit „Konzern“ oder „Gruppe“ bezeichnet. Der Bericht über die **Tools & Technologies Division** und ihr konsolidierter Beitrag zu einzelnen Elementen des Konzernabschlusses sind separat in diesem Bericht sowie im Konzernabschluss ausgewiesen.

Verkürzte Gewinn- und Verlustrechnung				
		2005		2006
Umsatz	T€	64.115		67.354
Bruttomarge	%	33,0		34,1
– F+E-Aufwand	T€	9.304		30.307
– Vertriebs- u. Verwaltungskosten	T€	15.540		18.576
– Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte u. Wertberichtigung	T€	27.086		9.223
– Sonstige betriebliche Aufwendungen	T€	2.163		1.607
Operatives Ergebnis	T€	–32.965		–36.762
Fehlbetrag fortgeführte Geschäftstätigkeit	T€	–31.212		–36.296
Nettogewinn (Verlust) nicht fortgeführtes Geschäft	T€	–2.371		3.828
Fehlbetrag, gesamt	T€	–33.583		–32.468

Ertragslage (2)

Finanzziele 2006 voll erreicht

Aus finanzieller Sicht war 2006 ein sehr erfolgreiches Jahr für Evotec. Das Unternehmen übertraf seine Umsatzziele und erfüllte auch sämtliche andere Prognosen, die es im März 2006 für den Konzern – Evotec Technologies eingeschlossen – abgegeben hatte. Evotec hatte 0% bis 5% Umsatzwachstum avisiert und übertraf dieses Ziel. Entsprechend der Strategie und den Prognosen des Unternehmens konnte Evotecs **Services Division** wieder Profitabilität und einen positiven Cashflow erreichen. Das Servicegeschäft erzielte ein positives operatives Ergebnis von 2,5 Mio. € vor Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte und Wertberichtigung. Für den Geschäftsbereich hatte Evotec einen gegenüber 2005 gleich bleibenden Umsatz erwartet, was mit einem Zuwachs von 5% übertroffen wurde. Darüber hinaus konnte die Services Division auch ihren Auftragsbestand für 2007 (Januar 2007: 28 Mio. €) gegenüber 2006 (Januar 2006: 26 Mio. €) verbessern.

Wie geplant hat die **Pharmaceuticals Division** ihre Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen hochgefahren und Evotec damit erwartungsgemäß in diesem Geschäftsbereich und im Konzern einen Verlust ausgewiesen.

Umsatz 2006

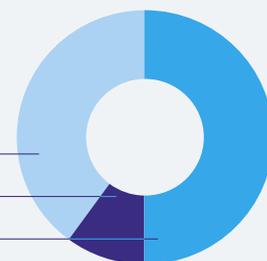
Solides Umsatzwachstum

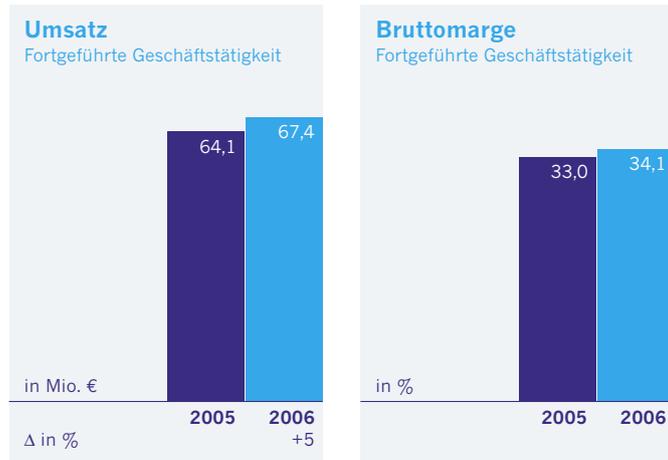
Der Konzernumsatz (fortgeführtes Geschäft) stieg um 5% auf 67,4 Mio. € (2005: 64,1 Mio. €). Durch den schwachen US-Dollar, besonders in der zweiten Jahreshälfte, fiel der Umsatz um 0,6%-Punkte niedriger aus, als dies unter Verwendung der durchschnittlichen Wechselkurse des Jahres 2005 der Fall gewesen wäre. Der Konzernumsatz war auch 2006 wieder geographisch breit gestreut und entsprach damit in seiner Verteilung im Wesentlichen den Märkten für Evotecs Produkte und Dienstleistungen.

Die Umsätze der **Pharmaceuticals Division** resultierten vor allem aus der laufenden Kooperation mit Takeda. Mit 3,2 Mio. € erreichten sie insgesamt die gleiche Höhe wie im Vorjahr (2005: 3,2 Mio. €). Im Laufe des Jahres gewährte Evotec Takeda die Exklusivrechte an einem weiteren neuen Target, was die zweite Meilensteinzahlung in dieser Kooperation auf dem Gebiet der Alzheimer'schen Erkrankung auslöste. Einen wesentlich höheren Umsatz wird dieser Geschäftsbereich erst dann erzielen, wenn eine Partnerschaft für eines seiner internen Forschungsprogramme oder für einen Wirkstoffkandidaten eingegangen wird. Die **Services Division** steigerte ihren Umsatz um 5% auf

Umsatz nach Regionen Fortgeführte Geschäftstätigkeit

40% USA
10% Rest
50% Europa





64,3 Mio. € (2005: 61,0 Mio. €). Diese Entwicklung ist besonders erfreulich vor dem Hintergrund der stärkeren Fokussierung auf höherwertige Kooperationen, bei denen auf Teile der kurzfristigen Umsätze (Honorarzahungen) verzichtet wird zugunsten der Chance, zu einem späteren Zeitpunkt wesentlich höhere Umsätze in Form von Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligungen zu erzielen. Daraus resultierende Einbußen konnte der Geschäftsbereich erfolgreich kompensieren. Insbesondere haben dazu eine Meilensteinzahlung und eine 2006 durchgehend starke Performance mit Services der Wirkstoffherstellung und Arzneimittelformulierung beigetragen. Umfangreichere neue oder verlängerte Kooperationsvereinbarungen hat Evotec mit Boehringer Ingelheim, CHDI (eine amerikanische gemeinnützige Organisation), DAC (eine Tochtergesellschaft der Genextra SPA), Daiichi, Panacos, Point Therapeutics und Roche abgeschlossen. Viele der neuen Kooperationen waren breiter angelegt und integrierter als frühere. Sie umfassten Assay-Entwicklung, Screening, medizinische Chemie und Analytik. Insgesamt war das Wachstum im Jahr 2006 wieder ein sehr erfreuliches Ergebnis für die **Services Division**, besonders unter Berücksichtigung des Marktumfelds, der Schwäche des US-Dollars und der stärkeren Gewichtung von Kooperationen, bei denen Umsätze teilweise erst später zu Buche schlagen.

Herstellkosten der Produktverkäufe

Optimierung der Kapazitätsauslastung

Die Herstellkosten der Konzernumsätze bestehen aus den Personalkosten für die direkt den 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 bei der Herstellung pharmazeutischer Wirkstoffe in der Pilotanlage die Infrastruktur- und Materialkosten im Vordergrund stehen. Aufgrund einer verbesserten Kapazitätsauslastung konnte Evotec 2006 die Fixkosten am Standort Abingdon senken, während in Glasgow aufgrund der steigenden Nachfrage nach Dienstleistungen in der Arzneimittelformulierung die Kapazitäten erweitert worden sind. Die Herstellkosten der Produktverkäufe betragen 2006 in der **Pharmaceuticals Division** 0,4 Mio. € und in der **Services Division** 44,0 Mio. € (2005: 1,0 Mio. € bzw. 42,0 Mio. €).

Bruttomarge

Margenverbesserung dank veränderten Leistungs-Mixes

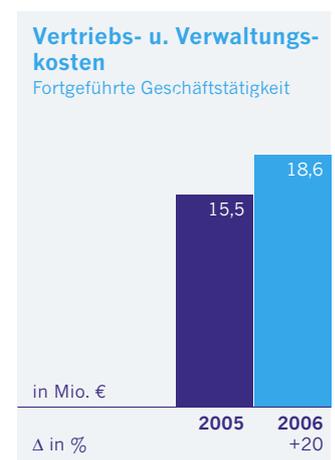
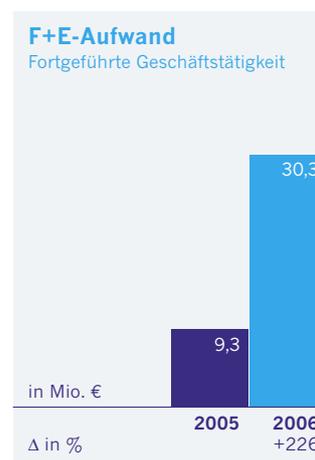
Die Evotec-Gruppe verbesserte 2006 die Bruttomarge auf 34,1% (2005: 33,0%). Diese Margensteigerung ist auf eine innerhalb und zwischen den zwei Geschäftsbereichen veränderte Zusammensetzung der erbrachten Leistungen zurückzuführen. Die Bruttomarge der **Pharmaceuticals Division** war mit 86,2% (2005: 68,1%) relativ hoch, da eine Meilensteinzahlung aus der laufenden Kooperation mit Takeda einen sehr großen Anteil des Umsatzes ausmachte. Die Bruttomarge der **Services Division** betrug 31,6% (2005: 31,1%). Sie wurde durch Erreichen eines Meilensteins in einem ergebnisorientierten Projekt und durch den Mix der Produkte und erbrachten Leistungen positiv beeinflusst. Im Jahr 2006 wurden kapitalintensivere Dienstleistungen, etwa Wirkstoffherstellung und Arzneimittelformulierung, weiterhin stark nachgefragt, während der Einsatz von Forschungsressourcen im Rahmen von

Kooperationen anteilmäßig abnahm. Dem positiven Beitrag aus der Boehringer Ingelheim-Meilensteinzahlung und der guten Auslastung der chemischen und pharmazeutischen Entwicklung stand die Marge der Boehringer Ingelheim-Forschungsprojekte in Phasen zwischen den Meilensteinen gegenüber, die aufgrund der Ergebnisorientierung naturgemäß vergleichsweise niedrig ist. Im Januar hatte das Unternehmen bekannt gegeben, dass das Volumen dieser ohnehin schon umfangreichen Zusammenarbeit verdoppelt worden sei. Der damit verbundene zusätzliche Ressourceneinsatz führte zwangsläufig kurzfristig zu einer niedrigeren durchschnittlichen Marge, da die zweite Gruppe von Projekten voraussichtlich nicht vor 2007 oder 2008 Meilensteine erreichen wird. Insgesamt war Evotec bestrebt, in allen operativen Bereichen den Personal- und Infrastrukturbedarf soweit wie möglich mit vorhandenen Kapazitäten abzugleichen. Wechselkursschwankungen zwischen US-Dollar, britischem Pfund und Euro wirkten sich auch auf die Marge der Evotec-Gruppe aus. Im Jahr 2006 machte dies –0,6 %-Punkte aus.

Forschung und Entwicklung

Eigene Forschungsprogramme schreiten voran

Im Jahr 2006 lag der Schwerpunkt der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten (F+E) von Evotec ganz klar in der **Pharmaceuticals Division**. Von den gesamten F+E-Aufwendungen der Evotec-Gruppe in Höhe von 30,3 Mio. € (2005: 9,3 Mio. €) entfielen lediglich 2,7 Mio. € (2005: 3,9 Mio. €) auf die **Services Division**. Dies entspricht in diesem Geschäftsbereich einer weiteren Reduktion um 31 % nach der 52 %igen Verringerung im Jahr zuvor. Nach dem umfangreichen Aufbau des Leistungsspektrums in den vergangenen Jahren kamen diese Aufwendungen nun verstärkt der Weiterentwicklung bestimmter Plattform-Technologien zugute, insbesondere in der Strukturbiologie, dem Fragment-basierten Screening und dem High-Content-Screening. Mit 28,1 Mio. € (2005: 6,0 Mio. €) lässt sich der größte Teil von Evotecs F+E-Aufwendungen der Weiterentwicklung der eigenen Wirkstoffentwicklungsprogramme innerhalb der **Pharmaceuticals Division** zuordnen. Davon entfielen ca. 25 % auf interne frühe Forschungsprojekte mit dem Ziel, die Pipeline organisch zu füllen, und ca. 75 % auf die verschiedenen klinischen Programme. Für seine internen Forschungsprojekte nutzt das Unternehmen neben dem Know-how der eigenen ZNS-Spezialisten auch das breite Spektrum weiterer, intern vorhandener Kompetenzen und Ressourcen. Daher ist es möglich, interne und Kundenprojekte mit der gleichen Effizienz durchzuführen, wovon sowohl die **Services Division** als auch die **Pharmaceuticals Division** profitieren.



Im Januar 2006 lizenzierte Evotec mit EVT 301 und EVT 302 zwei Phase-I-MAO-B(MonoAmino-Oxidase-B)-Inhibitor Wirkstoffe ein und führte deren klinische Entwicklung fort. Eine Studie zur Untersuchung der Unbedenklichkeit und Verträglichkeit von EVT 301 lieferte jedoch Ergebnisse, die das Unternehmen im September 2006 dazu veranlassten, die Entwicklung dieses Wirkstoffes nicht weiter fortzusetzen. Dies war zwar enttäuschend, auf der anderen Seite ist es aber vernünftig, bei Vorliegen entsprechender Studienergebnisse klinische Entwicklungen möglichst frühzeitig einzustellen und stattdessen andere Pipeline-Projekte zu finanzieren. So ist die Back-up-Substanz EVT 302 für die weitere klinische Entwicklung bereits geprüft und bewertet worden, und Evotec hat entschieden, für sie in der ersten Jahreshälfte 2007 weitere Phase-I-Studien zu starten. Im Gegensatz zu EVT 301 verliefen 2006 die Phase-I-Studien sowohl des Schlafmittels EVT 201 als auch des NMDA NR2B Subtyp-spezifischen Antagonisten EVT 101 zur Behandlung von Alzheimer und/oder Schmerzen nach Plan. EVT 101 hat die Phase I im dritten Quartal 2006 abgeschlossen, und im September begann für den Wirkstoff EVT 201 die Phase II.

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 (8,3 Mio. € in Q1, 5,4 Mio. € in Q2, 6,2 Mio. € in Q3, 8,2 Mio. € in Q4). Die F+E-Aufwendungen im ersten Quartal enthielten den sofort zu leistenden Einlizenzierungspreis für die MAO-B-Inhibitoren in mittlerer einstelliger Millionenhöhe (Euro). Der Anstieg zwischen dem zweiten und dem vierten Quartal geht auf den Beginn verschiedener klinischer Studien zurück, unter anderem der zwei Phase-II-Studien für EVT 201. Außerdem ist Evotecs Team für die klinische Entwicklung um mehrere Projektmanager verstärkt worden, um die klinische Strategie des Unternehmens weiterzuentwickeln und umzusetzen.

Vertriebs- und Verwaltungskosten

Beratungsprojekt mit Schwerpunkt im Servicegeschäft

Die Vertriebs- und Verwaltungskosten der Evotec-Gruppe stiegen 2006 einschließlich der Transaktionskosten aus dem Verkauf von Evotec Technologies auf 18,6 Mio. € (2005: 15,5 Mio. €). Die fortgeführten Geschäftsbereiche, insbesondere die **Services Division**, trugen ebenfalls zu diesem Anstieg bei. Da Synergien innerhalb der Evotec-Gruppe realisiert wurden, blieben die Vertriebs- und Verwaltungskosten der **Pharmaceuticals Division** mit 4,0 Mio. € auf dem Vorjahresniveau (2005: 4,0 Mio. €), obwohl Evotec Neurosciences (ENS) erst ab Mai 2005 voll konsolidiert worden ist und deshalb die Vergleichswerte aus dem Vorjahr einen Teil der Aufwendungen nicht enthalten.

Anfang 2006 beauftragte Evotec ein externes Beratungsunternehmen für eine strategische und operative Überprüfung ihres Geschäfts. Dessen Kosten wurden größtenteils der **Services Division** zugeordnet, da dieser Geschäftsbereich voraussichtlich am meisten von der erfolgten Überprüfung profitieren wird. Zum Anstieg der Vertriebs- und Verwaltungskosten der **Services Division** auf 13,5 Mio. € (2005: 11,4 Mio. €) trugen auch die personelle Verstärkung ihres Business-Development-Teams sowie die aufgrund des Wachstums erforderliche zusätzliche Erweiterung des Verwaltungsteams für das Formulierungsgeschäft bei.

Operatives Ergebnis

Operatives Ergebnis spiegelt Investitionen in Forschung und Entwicklung wider

Der operative Verlust der Evotec-Gruppe stieg 2006 auf 36,8 Mio. € an (2005: 33,0 Mio. €). Die wesentlich höheren Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen der **Pharmaceuticals Division** und die höheren Vertriebs- und Verwaltungskosten konnten nicht durch den verbesserten Rohertrag, geringere sonstige betriebliche Aufwendungen und einen deutlichen Rückgang bei Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Wertberichtigung kompensiert werden. Als Ergebnis der regelmäßig durchgeführten Werthaltigkeitsprüfung wurden 2006 eine Wertminderung auf immaterielle Vermögenswerte als nicht liquiditätswirksamer Aufwand in Höhe von 6,6 Mio. €

und eine Zuschreibung auf das Anlagevermögen als ebenfalls nicht liquiditätswirksamer Ertrag in Höhe von 0,6 Mio. € ausgewiesen (detaillierte Informationen dazu sind unter Aktiva zu finden). Die regulären Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte betragen 3,3 Mio. €. Insgesamt erreichten die Wertberichtigungen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte 2006 9,2 Mio. € nach 27,1 Mio. € im Jahr 2005, als die Wertberichtigung maßgeblich durch den Erwerb von ENS bestimmt war. Ohne diese liquiditätsunwirksamen Positionen wäre der operative Verlust auf 27,5 Mio. € angestiegen (2005: 5,9 Mio. €). Dabei wies die **Services Division** ohne Berücksichtigung von Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Wertberichtigung einen verbesserten operativen Gewinn in Höhe von 2,5 Mio. € aus (2005: 1,5 Mio. €), und das trotz des Aufwands für die strategische Beratung.

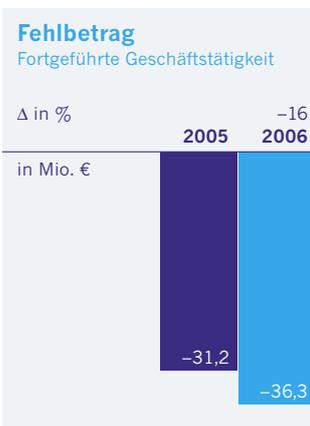
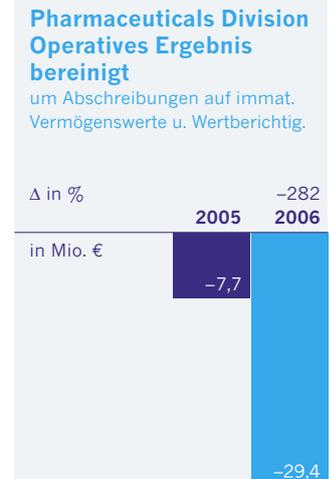
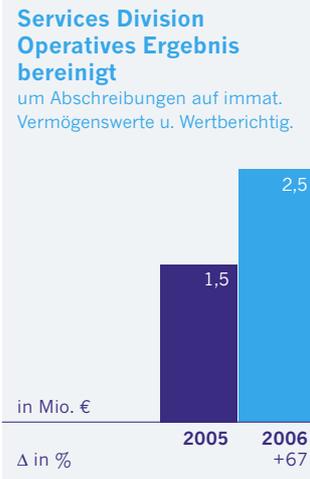
Sonstige betriebliche Aufwendungen für geplant ungenutzte Kapazitäten in der **Services Division** gingen erneut zurück, und zwar auf 1,6 Mio. € (2005: 2,2 Mio. €). Aufgrund der besseren Auslastung der Pilotanlage und der Reduzierung der benötigten Laborfläche im Jahr 2006 wird dieser Aufwand ab 2007 nicht mehr getrennt, sondern als Teil der Herstellkosten ausgewiesen.

2006 und 2005 war der operative Verlust der Evotec-Gruppe größtenteils der **Pharmaceuticals Division** zuzuordnen. Dies spiegelt die Strategie des Unternehmens wider, vornehmlich in eigene Forschungs- und Entwicklungsprogramme zu investieren. Die erhöhten Aufwendungen für diese Programme führten zu einem operativen Verlust der **Pharmaceuticals Division** von 32,6 Mio. € (2005: 28,1 Mio. €). Der Anstieg der operativen Forschungsausgaben wird aber erst dann deutlich erkennbar, wenn man die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Wertberichtigung unberücksichtigt lässt; denn dann läge der operative Verlust 2006 bei 29,4 Mio. € gegenüber 7,7 Mio. € im Jahr 2005.

Fehlbetrag

Investitionen in Forschung und Entwicklung führen zu höherem Fehlbetrag

Der Fehlbetrag des fortgeführten Geschäfts hat 2006 mit 36,3 Mio. € gegenüber dem Vorjahr leicht zugenommen (2005: 31,2 Mio. €). Diese Differenz ist über Veränderungen im operativen Ergebnis hinaus hauptsächlich durch den Wegfall des



hohen latenten Steuerertrags bedingt, der im Jahr 2005 4,8 Mio. € betrug. Dies konnte nur teilweise durch höhere Zinserträge aufgrund des höheren durchschnittlichen Barguthabens und der höheren Zinssätze im Jahr 2006, den Wegfall des Verlusts aus Beteiligungsunternehmen aus dem Anfang 2006 beendeten Joint Venture mit DeveloGen sowie einem geringeren Fremdwährungsverlust in Höhe von 0,2 Mio. € (2005: 0,8 Mio. € Verlust) kompensiert werden. Wie im Risikobericht erläutert, beteiligt sich das Unternehmen an Währungssicherungsgeschäften, um seine Umsatzerlöse besser vorhersagen zu können. In Abhängigkeit von Wechselkurschwankungen und der Dauer des Schutzes für die Umsatzströme entstehen im Jahresverlauf Buchergebnisse oder tatsächlich realisierte Gewinne oder Verluste.

Der Gesamt-Fehlbetrag, d.h. unter Berücksichtigung des Verlustes des nicht fortgeführten Geschäftes **Tools & Technologies**, verbesserte sich auf 32,5 Mio. € (2005: 33,6 Mio. €). Dies entspricht einem Verlust pro Evotec-Aktie von 0,49 € (2005: 0,65 €). Durch die Kapitalmaßnahmen in 2005 und nach Ausgabe neuer Aktien infolge der Barkapitalerhöhung im April 2006 erhöhte sich die gewichtete, durchschnittliche Aktienanzahl, die der Ermittlung des unverwässerten Ergebnisses pro Aktie (EPS) für 2006 zugrunde liegt, um 14.367.672 Aktien auf 66.355.953.

Segmentsberichterstattung Services Division

Wichtige Kennzahlen

		2005	2006
Umsatz	T€	60.961	64.321
Rohertrag	T€	18.966	20.311
Bruttomarge	%	31,1	31,6
– F+E-Aufwand	T€	3.864	2.666
– Vertriebs- und Verwaltungskosten	T€	11.433	13.491
– Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	T€	7.375	67
– Wertberichtigung auf Firmenwerte	T€	0	6.560
– Wertberichtigung auf Anlagevermögen	T€	–643	–593
– Sonstige betriebliche Aufwendungen	T€	2.163	1.607
Operatives Ergebnis	T€	–5.226	–3.487
Operatives Ergebnis vor Abschreibung und Wertberichtigung	T€	1.506	2.548
– Summe Aktiva	T€	105.575	95.835
– Summe Passiva	T€	12.876	16.753
– Investitionen	T€	4.447	3.116

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 so weit klinisch zu entwickeln, dass eine Partnerschaft mit einem Pharmaunternehmen den erwarteten finanziellen Return einbringt. Die Wirkstoffkandidaten als Ausgangsbasis für die klinische Entwicklung werden entweder im Rahmen von Forschungsprojekten der **Pharmaceuticals Division** intern erarbeitet oder von anderen Unternehmen einlizenziiert bzw. erworben. Daher müssen genügend Finanzmittel zur Verfügung stehen, um diese Programme zu entwickeln. Diese Finanzmittel beschafft sich das Unternehmen teilweise aus dem Cashflow der **Services Division** sowie bei Bedarf durch weitere selektive 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 damit primär den Forschungs- und Entwicklungsprogrammen zur Verfügung.

Segmentsberichterstattung Pharmaceuticals Division

Wichtige Kennzahlen

		2005	2006
Umsatz	T€	3.231	3.198
Rohertrag	T€	2.199	2.755
Bruttomarge	%	68,1	86,2
– F+E-Aufwand	T€	5.957	28.102
– Vertriebs- und Verwaltungskosten	T€	3.974	4.033
– Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	T€	1.876	3.189
– Wertberichtigung auf Firmenwerte	T€	18.478	0
– Wertberichtigung auf Anlagevermögen	T€	0	0
– Sonstige betriebliche Aufwendungen	T€	0	0
Operatives Ergebnis	T€	–28.086	–32.569
Operatives Ergebnis vor Abschreibung und Wertberichtigung	T€	–7.732	–29.389
– Summe Aktiva	T€	6.798	9.206
– Summe Passiva	T€	4.854	7.637
– Investitionen einschließlich M&A	T€	30.515	659

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, die hauptsächlich von der **Services Division** genutzt werden, oder aber durch Unterstützung von Forschungsprojekten der **Pharmaceuticals Division**. Evotec verhält sich grundsätzlich kostenbewusst, hält aber keine Investitionen zurück, die für die langfristige Entwicklung erforderlich sind.

Cashflow

Investitionen in F+E bestimmen Entwicklung des operativen Cashflow

Der Cashflow der Evotec-Gruppe aus der laufenden Geschäftstätigkeit betrug –9,2 Mio. € (2005: –2,1 Mio. €). Die **Services Division** war Cash-generierend, wobei der positive Cashflow zur Deckung eines Teils des Finanzbedarfs der **Pharmaceuticals Division** eingesetzt wurde. Der negative Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit wurde durch eine Reduktion des Working Capital insgesamt um 3,8 Mio. € begünstigt. Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit belief sich 2006 auf 19,4 Mio. € (2005: 12,4 Mio. €). Im Jahr 2005 war der positive Netto-Cashflow hauptsächlich das Ergebnis des Mittelzuflusses aus der Übernahme von ENS, vermindert um Investitionen in Anlagen des Arzneimittelformulierungsgeschäfts und in das Joint Venture mit DeveloGen. Im Jahr 2006 war er positiv durch den Vorab-Mittelzufluss in Höhe von 22,2 Mio. € aus der

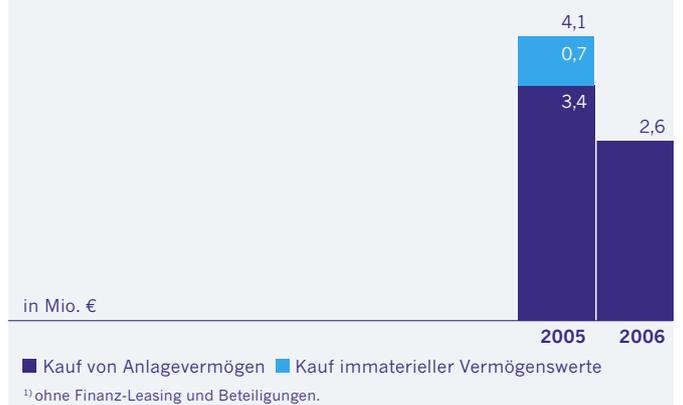
Verkürzte Cashflow-Rechnung

Fortgeführte Geschäftstätigkeit

T€	2005	2006
Nettomittelzu- -abfluss		
– aus der laufenden Geschäftstätigkeit	–2.137	–9.225
– aus der Investitionstätigkeit	12.367	19.369
– aus der Finanzierungstätigkeit	25.937	16.109
Nettoveränderung der Liquidität	36.167	26.253
Fremdwährungsdifferenz	1.102	285
Liquidität		
– am Anfang des Jahres	14.916	52.185
– am Ende des Jahres	52.185	78.723

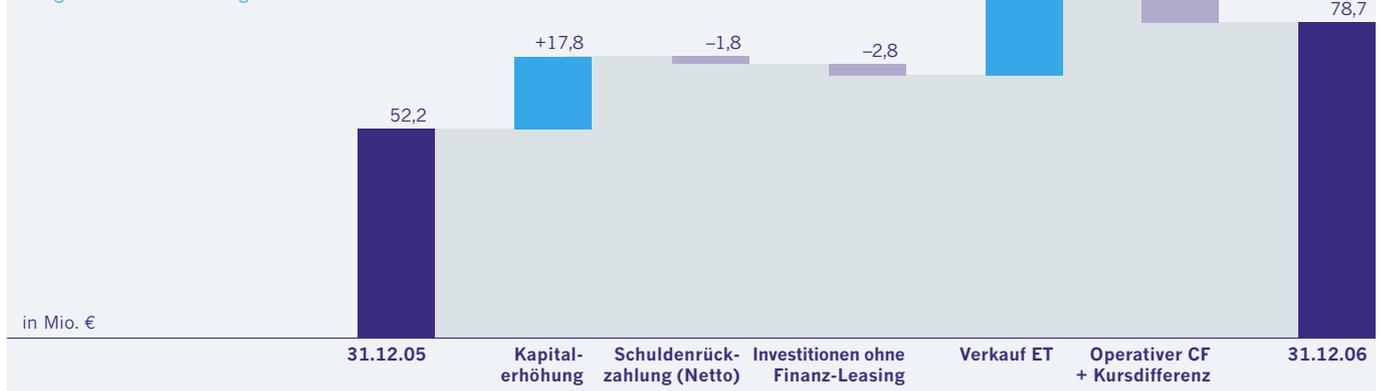
Investitionen¹⁾

Fortgeführte Geschäftstätigkeit



Liquiditätsentwicklung

Fortgeführte Geschäftstätigkeit



Veräußerung von Evotecs 89%igem Anteil an Evotec Technologies an PerkinElmer zum 1. Januar 2007 (siehe Nachtragsbericht) beeinflusst. Die Investitionen betragen 2006 2,6 Mio. €. Darin enthalten waren die Investitionen für die zweite Ausbaustufe von Reinräumen für das Arzneimittel-formulierungsgeschäft. Entwicklungsaufwendungen wurden außer bei Evotec Technologies nicht aktiviert.

Der Netto-Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit war mit 16,1 Mio. € niedriger als im Vorjahr (2005: 25,9 Mio. €). Im Jahr 2005 führte eine Barkapitalerhöhung zu einem Mittelzufluss von 28,4 Mio. €, dem lediglich ein Abfluss in Höhe von 2,5 Mio. € durch Teilrückzahlung von Bankdarlehen gegenüberstand. Im Jahr 2006 flossen dem Unternehmen 17,8 Mio. € aus der Kapitalerhöhung im April zu, während 1,8 Mio. € durch weitere Rückzahlung von Bankdarlehen abflossen.

Liquidität und Sicherungsgeschäfte

Liquidität für Investitionen in Forschung und Entwicklung

Der Bestand an liquiden Mitteln innerhalb der Evotec-Gruppe betrug am Jahresende 2006 78,7 Mio. € (2005: 52,2 Mio. €). 100% der liquiden Geldanlagen haben eine Laufzeit von weniger als drei Monaten (2005: 63%). Die zunehmende Bedeutung von Investitionen in eigene Forschungsprogramme innerhalb der **Pharmaceuticals Division** erfordert ein mit den Entwicklungsplänen und dem Risikomanagementsystem des

Unternehmens (siehe unten) im Einklang stehendes Liquiditätsmanagement. Barguthaben werden in Euro, britischem Pfund und US-Dollar gehalten, also den Währungen, in denen Evotecs Kunden zahlen und in denen das Unternehmen seine wesentlichen Ausgaben tätigt. Zum Jahresende 2006 betrug das Barguthaben 74,0 Mio. € in Euro, 2,5 Mio. € in britischem Pfund und 2,2 Mio. € in US-Dollar.

Da die Evotec-Gruppe mehr Einnahmen als Ausgaben in US-Dollar und mehr Ausgaben als Einnahmen in britischem Pfund hatte, war während 2006 die Kombination aus einer Aufwertung des britischem Pfund und einer Abwertung des US-Dollar eine echte Herausforderung für das Cash-Management der Gesellschaft. Evotec nutzte Finanzinstrumente zur Absicherung gegen Wechselkursrisiken insbesondere zum Verkauf von US-Dollar gegen britischem Pfund. Gegen Ende 2006 haben die Ausgaben des Unternehmens in US-Dollar aber begonnen zu steigen, da Evotec mehr klinische Studien in den USA durchgeführt hat. Dieser Trend wird sich erwartungsgemäß 2007 fortsetzen und somit das Währungsrisiko reduzieren. Der im Konzernabschluss ausgewiesene Wechselkursverlust resultiert aus verschiedenen Transaktionen in einer am jeweiligen Standort nicht-lokalen Währung, dem nominalen Wert der Fremdwährungsinstrumente am Bilanzstichtag relativ zum Vorjahr sowie deren Marktwertanpassungen. Der Wechselkursverlust 2006 beinhaltet eine solche Marktwertanpassung in Höhe von 0,1 Mio. € (2005: 0,3 Mio. €). Der nominale Wert von Fremdwährungsinstrumenten betrug am 31. Dezember 2006 1,5 Mio. US-Dollar (2005: 10,0 Mio. US-Dollar).

Als weiteres Mittel zur Steuerung seiner kurz- und mittelfristigen Liquidität bedient sich das Unternehmen – vor allem zur

US-Dollar vs. Euro 2006



Durchschnittlicher monatlicher Wechselkurs Quelle: www.oanda.com

US-Dollar vs. UK Sterling 2006



Durchschnittlicher monatlicher Wechselkurs Quelle: www.oanda.com

Finanzierung von IT- und Laborausstattung in der **Services Division** – langfristiger Bankkredite und Investitionsfinanzierung. Die Summe aller Kredite einschließlich ihrer kurzfristigen Anteile betrug Ende 2006 11,9 Mio. € (2005: 12,6 Mio. €). Der Anteil der Kredite in Euro betrug am Jahresende 10,5 Mio. € und der in britischen Pfund 1,4 Mio. € (2005: 10,1 Mio. € bzw. 3,2 Mio. €). Darüber hinaus verwendete das Unternehmen keine wesentlichen Finanzierungsinstrumente, wie z.B. bilanzexterne Finanzierungen.

Vermögenslage (4)

Kapitalstruktur und Kapitalausstattung

Barkapitalerhöhung im April 2006

Evotec hat 2006 im Rahmen einer Barkapitalerhöhung durch die Ausgabe von 5,2 Mio. neuen Aktien zum Preis von 3,55 € pro Aktie das Grundkapital erhöht. Der Emissionserlös betrug netto 17,8 Mio. €. Infolge dieser Kapitalerhöhung stieg das Grundkapital der Gesellschaft auf 68,1 Mio. € (2005: 62,8 Mio. €). Das Eigenkapital betrug 137,2 Mio. € (2005: 148,7 Mio. €). Da nur sehr wenige Mitarbeiter Aktienoptionen ausübten, hatte

dies nur einen vernachlässigbaren Einfluss auf das gezeichnete Kapital. Evotecs starke Eigenkapitalquote reduzierte sich aufgrund der Vorauszahlung aus dem Verkauf von **Tools & Technologies** vorübergehend auf 66,7 % (2005: 79,9 %). Mit 11,9 Mio. € ist die Verschuldung des Unternehmens aber weiter niedrig (siehe 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 Büroausstattung und Informationstechnologie, sowohl für den operativen Bereich als auch für die Verwaltung. Evotec achtet stets darauf, seine Infrastruktur so effizient wie möglich zu nutzen (siehe Prinzipien des Finanzmanagements, oben), und legte daher 2006 seine Labore in Abingdon, die bisher auf vier Gebäude verteilt waren, auf drei Gebäude zusammen. Neue Investitionen in das betriebliche Anlagevermögen sind oben, im Abschnitt Cashflow beschrieben. Aufgrund der Langlebigkeit von Labor- und Pilotanlagen fielen die regulären Abschreibungen auf das Konzernanlagevermögen dennoch höher aus als die Investitionen in neue Vermögenswerte. Dementsprechend ging das Sachanlagevermögen der Evotec-Gruppe leicht auf 34,7 Mio. € zurück (2005: 36,4 Mio. €).

Das Unternehmen hat im vierten Quartal 2006 die regelmäßige, jährliche Überprüfung der materiellen und immateriellen Vermögenswerte auf Werthaltigkeit gemäß IFRS durchgeführt. Dies hat zu einer Wertminderung in Höhe von 6,6 Mio. € auf denjenigen Teil des Firmenwertes geführt, der sich auf die Entwicklungsschemie im Labormaßstab bezieht. Evotecs Management ist der Ansicht, dass dieses Geschäft nicht das Wachstum und die Ertragskraft erzielen kann, die es für das **Servicegeschäft** insgesamt anstrebt. Der bilanzielle Firmenwert stammt aus dem Erwerb von Oxford Asymmetry International (OAI) im Jahr 2000 und wurde zu jener Zeit dem **Servicegeschäft** zugeordnet (zum Einfluss auf die Gewinn- und Verlustrechnung siehe Abschnitt Operatives Ergebnis). Eine Überprüfung von Sachanlagevermögen, deren Wert zu früheren Zeitpunkten nach unten korrigiert werden musste, ergab einen Zuschreibungsbedarf von 0,6 Mio. €. Dies ist vor allem auf eine bessere Auslastung der drei verbliebenen Gebäude am Standort Abingdon zurückzuführen.

Bilanzstruktur der Evotec AG

T€	Pro forma 2005	2006
Liquide Mittel	52.184	78.723
Vorräte	4.581	4.782
Sonstiges kurzfristiges Umlaufvermögen	12.291	10.885
Sachanlagen	36.445	34.669
Immaterielle Vermögenswerte	62.710	55.002
Sonstige langfristige Vermögenswerte	54	2.036
Zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte	17.846	19.429
Summe Aktiva	186.111	205.526
Rückstellungen	4.211	5.232
Vorauszahlung ET-Verkauf	0	22.167
Kurzfristige Verbindlichkeiten	19.430	21.041
Langfristige Verbindlichkeiten	7.770	12.875
Passive latente Steuern	0	0
Zum Verkauf bestimmte Verbindlichkeiten	6.031	7.035
Eigenkapital	148.669	137.176
Minderheitenanteile	0	0
Summe Passiva	186.111	205.526

Die reguläre Abschreibung auf erworbene immaterielle Vermögenswerte reduzierte sich 2006 deutlich auf 3,3 Mio. € (2005: 9,3 Mio. €), weil im September 2005 die Abschreibungsfrist für die immateriellen Vermögenswerte der mit OAI erworbenen Kundenlisten und Technologien auslief. Kundenbezogene immaterielle Vermögenswerte in ENS führten 2006 zu regulären Abschreibungen von 2,9 Mio. € (2005: 1,8 Mio. €).

Die gesamten immateriellen Vermögenswerte der Evotec-Gruppe, einschließlich Firmenwert, betragen Ende 2006 55,0 Mio. € (2005: 62,7 Mio. €).

Das Working Capital des Konzerns sank zum Jahresende 2006, auch unter Nicht-Berücksichtigung der durch die erhaltene Vorabzahlung für Evotec Technologies erzeugten Verbindlichkeit (22,2 Mio. €), weiter auf –10,6 Mio. € (2005: –6,8 Mio. €). Dies ist vor allem auf ein verbessertes Forderungsmanagement und hohe Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten infolge erhöhter F+E-Aufwendungen zurückzuführen. Die Vorräte (Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, unfertige Erzeugnisse und Leistungen) erreichten Ende 2006 mit 4,8 Mio. € ein ähnliches Niveau wie Ende 2005.

Fällige Bankdarlehen wurden 2006 entweder zurückgezahlt oder umgeschuldet. Dies führte zu einer Zunahme der langfristigen bei gleichzeitiger Abnahme der kurzfristigen Kredite. Die meisten anderen Positionen der langfristigen Verbindlichkeiten (Verbindlichkeiten aus Leasing, Rechnungsabgrenzungen, Rückstellungen) veränderten sich kaum, sodass die Zunahme der langfristigen Verbindlichkeiten auf 12,9 Mio. € (2005: 7,8 Mio. €) den Fristveränderungen durch Umschuldung zuzuschreiben ist sowie dem Betrag, der im Zusammenhang mit dem Verkauf von Evotec Technologies in einem Treuhandkonto gehalten wird (siehe Nachtragsbericht) und ebenfalls unter den sonstigen Vermögenswerten ausgewiesen wird.

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, um zum einen die Plattform-Technologien in der **Services Division** zu erhalten und zu erweitern und um zum anderen um in der **Pharmaceuticals Division** 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 weder als materielle noch als immaterielle Vermögenswerte in die Bilanz eingehen. Dies ist z.B. bei einigen von Roche einlizenzierten Wirkstoffkandidaten der Fall, deren Einlizenzierungskosten direkt als Aufwand erfasst worden sind. Unabhängig von der Bilanzierung unterhält das Unternehmen ein aktives IP-Management, das alle Mitarbeiter ermutigt, Patente anzumelden und nach interessanten Einlizenzierungsmöglichkeiten zu suchen, und das die Schutzrechte Evotecs aktiv aufrechterhält und im Sinne des Unternehmens nutzt. Beispiele hierfür sind Schutzrechte für Assays für die Wirkstoffforschung und für Ergebnisse der Wirkstoffforschung an sich, z.B. Targets und chemische Substanzen. Es ist Teil von Evotecs Strategie, immaterielle Werte in Form von Forschungsergebnissen zu generieren, da diese zu ergebnisorientierten Partnerschaften oder zum Aufbau der Pipeline eigener Wirkstoffkandidaten beitragen können. Derartige Forschungsprogramme sollen mittel- bis langfristig signifikant zur Steigerung des Unternehmenswertes für Evotecs Aktionäre beitragen und sind daher die wichtigsten nicht in der Bilanz ausgewiesenen Vermögenswerte der Gesellschaft. Aufgrund der Unsicherheiten hinsichtlich des Erfolgs pharmazeutischer Forschung und Entwicklung dürfen die Kosten für interne Forschungsprogramme erst dann aktiviert werden, wenn anzunehmen ist, dass sie zu Einnahmen für das Unternehmen führen. Dies wird in aller Regel erst kurz vor oder zum Zeitpunkt der Übergabe eines Wirkstoffkandidaten an einen Partner der Fall sein.

Evotecs IP-Portfolio in der Wirkstoffforschung und -entwicklung lässt sich wie folgt zusammenfassen:

- > Assays: 15 Patentfamilien
- > Targets: 46 Patentfamilien
- > Chemische Substanzen: 3 Patentfamilien

Zusätzlich sind die von Roche exklusiv einlizenzierten Wirkstoffkandidaten durch verschiedene Patentfamilien geschützt.

Working Capital

Fortgeführte Geschäftstätigkeit

Δ in %

2005

2006

–56

in Mio. €

–6,8

–10,6

Patente auf optische Detektionsverfahren und andere Plattform-Technologien untermauern Evotecs starke IP-Position. Evotec besitzt ein ganzes Portfolio derartiger Schutzrechte, wovon viele an die Evotec Technologies GmbH auslizenzieren worden sind. Außerdem hält Evotec nicht-exklusive Lizenzen an verschiedenen Technologien von Evotec Technologies GmbH, Olympus Corporation und anderen.

Zu den immateriellen Werten des Unternehmens gehören darüber hinaus seine starke, über Jahre hinweg in der Branche etablierte Marke sowie sein ausgedehntes Kundennetzwerk. Evotec arbeitet pro Jahr mit mehr als 100 Kunden zusammen, und typischerweise handelt es sich bei etwa 75 % um Wiederholungsgeschäft.

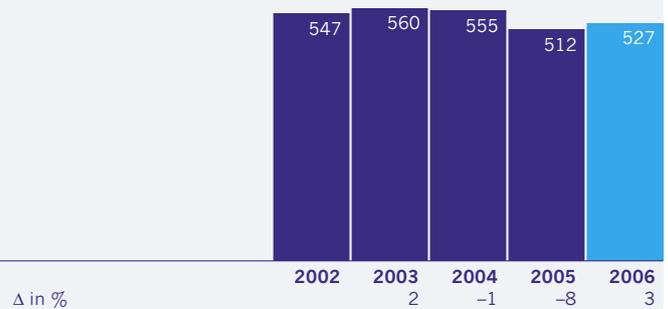
Personal Evotec baut Expertise in der klinischen Entwicklung aus

Nach mehreren Umstrukturierungen in den Jahren 2004 und 2005 ist die Zahl der Evotec-Mitarbeiter (ohne Evotec Technologies) während 2006 erstmals wieder von 512 auf 527 angestiegen.

Das Unternehmen war in einigen wesentlichen Bereichen des Personal-Managements sehr erfolgreich. Beispielsweise hat Evotec weitere erfahrene Kräfte aus der pharmazeutischen Industrie eingestellt, um das Team der klinischen Entwicklung dem erwarteten Studienumfang entsprechend zu vergrößern und im Erfahrungsspektrum zu erweitern. Auch in der

Mitarbeiter am 31. Dezember 2006

Fortgeführte Geschäftstätigkeit



Services Division hat Evotec neue Mitarbeiter eingestellt. Dabei sind besonders das wachsende Arzneimittelformulierungsgeschäft in Glasgow und das Business-Development-Team in den USA personell aufgestockt worden. Zugleich aber hat Evotec auch in allen anderen operativen Geschäftseinheiten den Personalstand der wechselnden Nachfrage angepasst, zum Teil durch Personalabbau. Darüber hinaus hat das Unternehmen seine Organisationsstruktur flexibilisiert und seine Kapazitäten in steigendem Maß auch für die eigenen Forschungsaktivitäten in der **Pharmaceuticals Division** eingesetzt.

Personalbestand am 31. Dezember 2006

Fortgeführte Geschäftstätigkeit

	Gesamt	Männlich	Weiblich	Biologen, Biochemiker	Chemiker	Mediziner, Pharmakologen	Ingenieure, (F+E), IT-Ingenieure, Physiker	Laboranten und sonstige
- Forschung Hamburg	79	36	43	20	6	3	10	40
- Forschung Abingdon	180	114	66	5	118	0	0	57
- Chemische Entwicklung Abingdon	115	96	19	0	89	0	0	26
- Formulierungsservices Glasgow	47	22	25	0	0	0	3	44
- Klinische Entwicklung	9	5	4	1	5	2	0	1
- Vertrieb & Verwaltung	88	49	39	8	18	0	10	52
- Corporate	9	4	5	1	0	0	1	7
Gesamt (ohne ET)	527	326	201	35	236	5	24	227

Tools & Technologies (Evotec Technologies) Nicht fortgeführtes Geschäft

Der Geschäftsbereich **Tools & Technologies** der Evotec AG bestand bis zum 31. Dezember 2006 aus der Evotec Technologies GmbH, an der Evotec mehrheitlich beteiligt war, und ihrer US-Tochtergesellschaft Evotec Technologies, Inc. (im Weiteren gemeinsam „ET“). Mit Wirkung vom 1. Januar 2007 wurde ET an PerkinElmer veräußert (siehe Nachtragsbericht) und somit für 2006 als nicht fortgeführter Unternehmensbereich („discontinued operation“) ausgewiesen. Bis zum Geschäftsübergang war ETs Geschäftsführer Mitglied des Executive Committee der Evotec-Gruppe. Seit ETs Ausgliederung 2001/2002 wurde das Unternehmen aufgrund der Andersartigkeit seines Geschäftes und der unterschiedlichen Geschäftsabläufe grundsätzlich selbstständig geführt, unterlag jedoch weiterhin dem Risikomanagement-System der Evotec-Gruppe, und Evotecs CFO war Mitglied des Aufsichtsrats von ET.

ET entwickelt, produziert, verkauft und wartet unterschiedliche Geräte für die Life-Science-Forschung, wobei Geräte zur Automatisierung in der Zellbiologie und der Wirkstoffforschung den Schwerpunkt bilden. Das Produktportfolio des Unternehmens umfasst das bildgebende Zellanalysegerät Opera™, die chipbasierten Geräte zur Handhabung von Zellen Cytoclon™/Cytocon™/Cytoman™ sowie die integrierten Automatisierungsplattformen plate:explorer™ und EVOscreen®. Die Schutzrechte an seinen Einzelmoleküldetektionstechnologien hat das Unternehmen im März 2006 an Olympus verkauft.

ETs Kundenstamm umfasst Biotechnologie- und Pharmaunternehmen sowie akademische Forschungsinstitute weltweit. Da die finanziellen Ressourcen vieler Forschungsorganisationen trotz Anzeichen einer Verbesserung des Finanzierungsumfelds knapp bemessen sind, konzentriert sich ET auf Lösungen zur Automatisierung von Engpässen in Laborprozessen, die bezahlbar sind und sich innerhalb eines überschaubaren Zeitraums finanziell rentieren. Dabei macht sich das Unternehmen neue wissenschaftliche und technische Entwicklungen zunutze, indem es Forschungs- und Entwicklungsprojekte durchführt, um die Flexibilität, Leistung und Bedienbarkeit seiner Produkte weiter zu optimieren.

Die weiterhin außerordentlich erfolgreiche Vermarktung des Opera™-Systems trug trotz des schwachen US-Dollars und begrenzter Vertriebsressourcen zu einer Verbesserung sowohl des Umsatzes als auch Ergebnisses von ET bei.

Finanzdaten

Die hier aufgeführten Finanzdaten des von Evotec nicht mehr fortgeführten **Tools & Technologies**-Geschäfts werden nach Konsolidierung mit dem durch Evotec fortgeführten Geschäft dargestellt. Es werden nur die Umsätze mit Drittunternehmen berichtet, sämtliche Kosten werden ohne konzerninterne Margen ausgewiesen und ETs Aktiva und Passiva werden nur in dem Umfang berücksichtigt, wie sie sich auf das Geschäft mit Drittunternehmen beziehen. Ferner sei darauf hingewiesen, dass das nicht fortgeführte Geschäft die Konzernumlagen der Evotec-Gruppe für die Verwaltungsgemeinkosten (zuvor 0,4 Mio. €), soweit sie nach Geschäftsübergang Teil der fortgeführten Geschäftstätigkeit bleiben, nicht mehr einschließt. Daher unterscheiden sich die Vergleichszahlen 2005 in diesem Bericht von denjenigen des Geschäftsbereichs **Tools & Technologies** in früheren Jahren, die das Geschäft ETs innerhalb des Konzernverbunds mit Evotec darstellen.

Ergebnisse

Die Umsätze mit Drittunternehmen stiegen hauptsächlich infolge starker Opera™-Verkäufe um 11 % auf 17,3 Mio. €. Der Rohertrag ging aufgrund von Abschreibungen auf Vorräte und

Wichtige Kennzahlen			
Nicht fortgeführtes Geschäft			
		2005	2006
Umsatz	T€	15.670	17.327
Rohertrag	T€	7.837	7.660
Bruttomarge	%	50,0	44,2
– F+E-Aufwand	T€	4.784	3.136
– Vertriebs- und Verwaltungskosten	T€	4.362	5.390
– Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	T€	482	811
– Wertberichtigung auf Firmenwerte	T€	0	0
– Restrukturierungskosten	T€	917	606
Operatives Ergebnis	T€	–2.708	–2.283
Operatives Ergebnis vor Abschreibung und Wertberichtigung	T€	–2.226	–1.472
– Summe Aktiva	T€	21.553	23.099
– Summe Passiva	T€	26.548	24.963
– Investitionen	T€	3.764	2.390

einem im Vergleich zum Vorjahr schwächeren US-Dollar leicht auf 7,7 Mio. € zurück (2005: 7,8 Mio. €). Die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen reduzierten sich um 34% auf 3,1 Mio. € (2005: 4,8 Mio. €), da sich ein gegenüber dem Vorjahr größerer Anteil der Aktivitäten auf weitere Produktverbesserungen mit geringem Umsetzungsrisiko bezog (insbesondere für den Opera™). Diese werden als immaterielle Vermögenswerte aktiviert und über mehrere Jahre abgeschrieben. Daher stiegen 2006 die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte um 0,3 Mio. € auf 0,8 Mio. €. Die Vertriebs- und Verwaltungskosten nahmen wegen des geplanten Ausbaus der Vertriebsmannschaft und damit verbundener Aktivitäten deutlich auf 5,4 Mio. € (2005: 4,4 Mio. €) zu. Infolge der verstärkten Marketing-Orientierung der Gesellschaft baute ET weiter Personal ab, was zu Restrukturierungskosten in Höhe von 0,6 Mio. € (2005: 0,9 Mio. €) führte. Insgesamt erzielte ET 2006 einen verbesserten operativen Verlust von 2,3 Mio. € (2005: 2,7 Mio. €). Ohne Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Restrukturierungskosten betrug der Betriebsverlust 0,9 Mio. € (2005: 1,3 Mio. €).

Der Verkauf von ETs Einzelmoleküldetektionsgeschäft an Olympus war für den Großteil des zusätzlichen nichtbetrieblichen Ertrags in Höhe von 6,6 Mio. € verantwortlich, sodass für 2006 der Jahresüberschuss 3,8 Mio. € (2005: Jahresfehlbetrag von 2,4 Mio. €) betrug.

Finanzierung, Liquidität und Bilanz

Im Laufe der vergangenen Jahre hat die Erweiterung der Produktpalette und der Kundenbasis des Unternehmens zwangsläufig zu einer Reduzierung der Liquidität geführt. Im Jahr 2006 hat ET jedoch durch den Verkauf des Einzelmoleküldetektionsgeschäfts trotz weiterer Investitionen und nur gebremster Investitionsfinanzierung einen positiven Cash-Beitrag zur Evotec-Gruppe geleistet. In der Vergangenheit wurden ETs Wachstum sowie kurz- und mittelfristiger Liquiditätsbedarf vor allem mittels Darlehen des Mehrheitsgesellschafters Evotec AG finanziert. Diese sind im konsolidierten Abschluss des nicht fortgeführten Geschäfts nicht ausgewiesen, weil sie von PerkinElmer mit Wirkung zum 1. Januar 2007 übernommen und zurückgezahlt wurden.

Die Bilanzsumme des nicht fortgeführten **Tools & Technologies**-Geschäfts betrug zum Jahresende 2006 konsolidiert 19,4 Mio. €, einschließlich 2,2 Mio. € Barreserven. Die Verbindlichkeiten beliefen sich auf 7,0 Mio. €. Mit Ausnahme des geringfügigen, kurzfristigen Finanz-Leasings bestanden keine Verbindlichkeiten gegenüber Dritten. Um Barreserven und Kredite bereinigt betragen die zum Verkauf stehenden Aktiva 10,2 Mio. €.

Diese Zahlen enthalten nicht die von Evotec in den vergangenen Jahren akkumulierten, umfangreichen immateriellen Vermögenswerte, insbesondere das Patent-Portfolio und die Produktrechte von ET sowie das Know-how der ET-Mitarbeiter.

Mitarbeiterzahl

Zum Ende des Jahres 2006 hatte ET insgesamt 80 Mitarbeiter (2005: 92). Die operative Belegschaft wurde im Zuge der Fokussierung der Produktentwicklung auf Opera™ und andere Geräte für die Zellbiologie reduziert, während das Business Development gleichzeitig leicht verstärkt wurde, um das erwartete Wachstumspotenzial auszuschöpfen.

Prognose

Ab dem 1. Januar 2007 liegt die Verantwortung für die weitere Geschäftsentwicklung von Evotec Technologies in den Händen von PerkinElmer. Als neue Konzernmuttergesellschaft wird PerkinElmer vor allem im Vertrieb sowie als Garant eines verlässlichen Kundendienstes Vorteile mit sich bringen. Nach Evotecs Wissen beabsichtigt PerkinElmer, den gegenwärtigen Standort in Hamburg aufrechtzuerhalten und ihn innerhalb der PerkinElmer-Gruppe zu einem „Center of Excellence in Cellular Sciences“ weiter zu entwickeln. Insofern könnten einige operative Synergien mit dem verbleibenden Geschäft der Evotec AG erhalten bleiben.

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 und 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, wobei der zeitliche Horizont in der Regel 12 Monate beträgt. 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 IT-Risiken und anderer Risiken, die sich nicht kurzfristig auf seine Finanzlage auswirken, überprüft Evotec regelmäßig den Status seiner internen oder im Auftrag durchgeführten Forschungsprojekte sowie sein gesamtes F+E-Portfolio. Auf Einhaltung

der Genehmigungsverfahren 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. Die Erfüllung von Umweltschutz-Standards wie ISO 14001 in sensiblen Gebieten wie den Pilotanlagen unterstreicht den Grundsatz des Unternehmens, gesetzliche Bestimmungen sogar noch zu übertreffen, wo dies sinnvoll ist. Soweit angemessen werden diesbezüglich auch die Lieferanten einbezogen. Diesem Prinzip folgt Evotec auch im Bereich Corporate Governance, indem das Unternehmen allgemein anerkannten Kontroll-Prinzipien und Kodizes gerecht wird. Evotecs **Risikomanagement-System** wird kontinuierlich überprüft und weiterentwickelt, um auf Veränderungen des Umfelds, der Risikoprofile und der Geschäftschancen reagieren zu können. In der Fassung von Januar 2007 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 Risiko-Manager der Unternehmensgruppe. Vierteljährlich verfassen die Vorgesetzten *periodische Risikoberichte*, die (i) den aktuellen Status der zuvor ad hoc berichteten Risiken enthalten, (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 Risiko-Manager der Gruppe wertet diese Risikoberichte aus und fasst sie in einem vierteljährlichen Bericht für den Vorstand und das Executive Committee zusammen. Außerdem werden regulär sämtliche 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.

Risiko einer Änderung der Kontrollverhältnisse („Change-of-control risk“)

Das übergeordnete Ziel des Evotec-Managements ist es, Wert zu generieren, unabhängig von der aktuellen Aktionärsstruktur der Gesellschaft. 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. Es bestehen keine Abwehrmechanismen und -maßnahmen gegen Übernahmen. Bei allen Aktien handelt es sich um Inhaberaktien mit identischem Wahlrecht, und die bestehenden Aktienoptionsprogramme gestatten keine sofortige Ausübung oder zusätzliche Ausgabe von Optionen im Falle eines Übernahmeangebots. 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 die Aktionäre TVM V Life Science Ventures GmbH & Co. KG und ROI Verwaltungsgesellschaft mbH halten zum 31. Dezember 2006 zusammen mit ihren Tochterunternehmen jeweils mehr als 5 % bzw. 10 % der Evotec-Aktien. Der Vorstand wird vom Aufsichtsrat gewählt und hat lediglich die üblichen Rechte hinsichtlich der Änderung der Kontrollverhältnisse (siehe Anhang zum Konzernabschluss Nr. (25f)). Er ist auf der letzten Hauptversammlung zwar ermächtigt worden, eigene Aktien zu erwerben, jedoch nur in dem Umfang, wie es zur Vergütung des Aufsichtsrats notwendig ist. Ferner ist die Ausgabe neuer Aktien auf bis zu 50 % des gegenwärtigen Grundkapitals begrenzt. Dabei darf der Vorstand nur unter bestimmten, eindeutig definierten Bedingungen das Vorkaufsrecht für bestehende Aktionäre ausschließen.

Systematischer Management-Ansatz zur Wahrnehmung von Geschäftschancen

Evotecs Geschäftserfolg ist abhängig von (i) dem Zugang zu neuen Innovationsquellen, die sich dem Unternehmen beispielsweise über Partnerschaften mit akademischen Forschungsinstituten oder Lizenzierungsvereinbarungen mit Partnern aus der Industrie erschließen, sowie (ii) 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. Diese Planungen bieten den Verantwortlichen jedoch unternehmerischen Spielraum, wie sie die individuellen Projektinhalte 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 Executive Committee 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. Einzelheiten der Vorstandsvergütung sind im Anhang zum Konzernabschluss unter Nr. (25f) ausgewiesen.

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 geschäftliche, wissenschaftliche und finanzielle Risiken bergen, die sich zudem auf wenige Projekte konzentrieren. Höhere Erträge werden erst mit Voraus- oder Meilensteinzahlungen erzielt und/oder 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:

- > Im Verlauf der einzelnen Projekte können sich das Marktumfeld und die Wettbewerbssituation für Auslizenzierungen oder einzelne Wirkstoffkandidaten jederzeit ändern. Dies gilt auch für das regulatorische Umfeld und für die Kostenersatzung der Gesundheitssysteme, im Allgemeinen oder auf bestimmte Krankheiten bezogen. 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. Das Unternehmen geht davon aus, dass der Marktwert lizenzierbarer Projekte/Wirkstoffkandidaten auch weiterhin eher ansteigen (siehe Das Geschäftsumfeld in der Biotechnologie-Branche 2006, oben) als erheblich fallen wird.
- > Evotecs Strategie, Wirkstoffkandidaten an die pharmazeutische Industrie zu liefern, macht das Unternehmen in hohem Maße von einzelnen, größeren Auslizenzierungs- bzw. Partnerschaftvereinbarungen abhängig und damit auch von einzelnen, meist größeren Kunden. Gleichwohl vertiefen solche Vereinbarungen die jeweilige Kundenbeziehung und vergrößern das Potenzial für weitere umfangreiche Vertragsabschlüsse.
- > Selbst wenn Evotec viel versprechende Targets oder Substanzen identifiziert oder auch zur Weiterentwicklung einlizenziert oder auf andere Weise erwirbt, könnten sich daraus ergebende Forschungs- und Entwicklungsprojekte verzögern, sie könnten scheitern oder es könnte mehrere Jahre dauern, bis das Unternehmen einen Arzneistoffkandidaten verkaufen oder auslizenzieren kann – sofern dies überhaupt erreicht wird. Um sich vom Erfolg einzelner Projekte weniger

abhängig zu machen, versucht Evotec – im Rahmen ihrer finanziellen Möglichkeiten – ein breiteres und ausgewogeneres Portfolio an Wirkstoffkandidaten aufzubauen.

- > Das Unternehmen ist von externen Contract Research Organisations (CROs) abhängig sowie 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 aufgebaut 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 dramatischen Verlust des Projektwertes oder sogar der Einstellung des Projekts. Um eben diese Risiken zu minimieren, widmet Evotec dem Patentschutz und der Patentüberwachung große Aufmerksamkeit.
- > Evotecs 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 in Projekte oder Projektphasen einzusteigen, wenn eine angemessene Finanzierung bereitgestellt oder gesichert ist.

Evotecs **Services Division** ist in der Branche sehr gut etabliert und konnte 2005 und 2006 gute Wachstumsraten verzeichnen. Durch ihr ständiges Streben nach größtmöglicher Forschungseffizienz und durch die sehr hohe Qualität ihrer Serviceleistungen hat Evotec in diesem Bereich positive Cashbeiträge erzielt und ein breites Kundennetzwerk aufgebaut. Dieses 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:

- > Das Marktumfeld wird durch Preisdruck bestimmt, ausgelöst durch Finanzierungsbeschränkungen bei einigen Biotechnologie-Kunden und wachsenden Wettbewerbsdruck aus Niedriglohnländern in einzelnen Gebieten 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.
- > Evotec beabsichtigt, einen zunehmenden Anteil seiner Kapazitäten für ergebnisorientierte Kooperationen einzusetzen, um längerfristig höhere Durchschnittsmargen zu erzielen. Diese Strategie ist bisher jedoch nur mit wenigen Kunden validiert. Die gewonnenen, positiven Erfahrungen lassen sich eventuell nicht auf andere Kunden und Verträge übertragen.
- > Selbst wenn das Servicegeschäft insgesamt weiter wächst, 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 2006 betrug der höchste Umsatzbeitrag eines Einzelkunden 8%.
- > Manche Serviceverträge bergen hohe wissenschaftliche oder technische Umsetzungs- oder Lieferrisiken, die nur durch qualitätsbewusste Projektarbeit 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 (siehe oben und im Anhang zum Konzernabschluss, Nr. (21)).

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

Insgesamt hängt der Erfolg des Unternehmens in beiden fortgeführten 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. Dieses Risiko wird jedoch durch Evotecs starke Unternehmenskultur gemindert. 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.

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 Servicegeschäfts 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, und unterstützen damit Evotecs Strategie. Das Management ist der Ansicht, dass diese allgemein positive Stimmung für das Unternehmen an den Kapitalmärkten weiter anhalten wird, wenn Evotec weiterhin seine Meilensteine erreicht. Dazu gehört insbesondere das erfolgreiche Voranschreiten der Mehrzahl der Wirkstoffkandidaten in der klinischen Entwicklung.

Nachtragsbericht und Prognosebericht

Nachtragsbericht (5)

Mit Wirkung vom 1. Januar 2007 hat Evotec die Evotec Technologies GmbH, einschließlich ihrer US-amerikanischen Tochtergesellschaft Evotec Technologies, Inc., an PerkinElmer veräußert. Die Transaktion bewertet ET mit rund 23 Mio. € und erfolgte gegen Cash. Für Evotec ist dies ein weiterer Meilenstein in ihrer Strategie, das Unternehmen auf sein Kerngeschäft, die Erforschung und Entwicklung neuer pharmazeutischer Wirkstoffe, zu konzentrieren. Die daraus resultierenden Änderungen in der Konzernbilanz sowie die Effekte auf die Gewinn- und Verlustrechnung werden im ersten Quartal 2007 ausgewiesen, während die Erhöhung der Liquiditätsposition bereits Ende 2006 weitgehend in die Bilanz eingeflossen ist. Noch erwartete Verkaufspreisanpassungen sowie Transaktionskosten werden voraussichtlich durch die rund 10% des Kaufpreises, die – wie bei solchen Transaktionen üblich – bis 2008 als Escrow auf ein Treuhandkonto hinterlegt werden, abgedeckt und beglichen. ETs operatives Ergebnis nach Konzernkonsolidierung war auch 2006 noch negativ. Daher wird die Transaktion einen positiven Einfluss auf das operative Ergebnis der verbleibenden Evotec-Gruppe haben. Evotec geht davon aus, dass ET auch unter neuem Eigentümer am gegenwärtigen Standort in Hamburg verbleiben und somit die Infrastrukturkosten weiter mit Evotec teilen wird. Der resultierende Buchgewinn in Höhe von etwa 10 Mio. € im ersten Quartal 2007 ist daher der wesentliche künftige Effekt der Transaktion auf den Konzernabschluss der Evotec-Gruppe. Hinzu kommen potenziell kleinere Anpassungen im Jahr 2008 nach Freigabe des noch hinterlegten Escrow-Betrags.

Prognosebericht (7)

Strategische Ausrichtung

Evotec wird ihre Ausrichtung auf Wirkstoffforschung und -entwicklung weiter verstärken und Innovationen in den Bereichen Biologie und Chemie in Wirkstoffkandidaten übersetzen, die die pharmazeutische Industrie zur Verstärkung ihrer Pipelines benötigt. Dieses Ziel verfolgt Evotec sowohl im Rahmen von Forschungsk Kooperationen als auch durch eigene Forschungsprojekte, bei denen das Unternehmen selbst die Rechte an den Wirkstoffkandidaten hält. Schwerpunkt der eigenen Forschung werden auch weiterhin Erkrankungen des zentralen Nervensystems (ZNS) oder damit verwandte Indikationen bleiben. Bei Forschungsk Kooperationen beabsichtigt das Unternehmen, über ergebnisbezogene Partnerschaften mit Pharmaunternehmen stärker am potenziellen Erfolg der Forschung teilzuhaben. Abhängig von der relativen Größe des eigenen Anteils an den Rechten werden diese entweder der **Services Division** oder der **Pharmaceuticals Division** zugeordnet. In all ihren Kooperationen wird Evotec die Bedeutung kurzfristig zahlungswirksamer Honorarentlohnung gegenüber längerfristiger Wertschöpfung durch Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligungen abwägen.

Für Evotecs Produkte und Dienstleistungen werden die wichtigsten Kundengruppen auch zukünftig akademische Forschungsinstitute sowie biotechnologische und pharmazeutische Unternehmen sein. Nordamerika und Europa werden voraussichtlich zu mehr als 80% zum Umsatz beitragen, da dies die größten Märkte für Wirkstoffforschungs- und -entwicklungsleistungen sind. Diese Regionen, in denen Evotec über langjährige, intensive Kundenbeziehungen und Netzwerke verfügt, betrachtet das Unternehmen als besonders aussichtsreich für neue, ergebnisbezogene Partnerschaften, aber auch für das traditionelle Servicegeschäft.

Evotec erarbeitet sich ihre starke Wettbewerbsposition mit innovativen Technologien und ihrer Expertise in Gebieten wie z.B. der fragmentbasierten Wirkstoffsuche oder Positronen-Emissions-Tomographie-Anwendungen (PET), sowie mit den tiefen Kenntnissen seiner Wissenschaftler über die ZNS-Krankheitsbiologie und diverse Target-Klassen. Evotec beabsichtigt, ihre internen Kompetenzen und Ressourcen durch Zugang zu innovativen Ansätzen für die Entwicklung neuer Wirkstoffkandidaten (z.B. neue Technologien, neue Gebiete wissenschaftlichen Interesses oder neue therapeutische Signalübertragungswege) zu ergänzen. Dieser soll durch Koope-

rationen mit kleinen Biotechnologie-Unternehmen oder Partnern in der akademischen Forschung erschlossen werden. Evotecs umfassende, integrierte Fähigkeiten und Ressourcen in der Wirkstoffforschung und -entwicklung sollen sowohl in ihren Forschungsk Kooperationen als auch für ihre eigenen Wirkstoffforschungsprogramme genutzt werden.

Marktumfeld

Evotec agiert in einem ökonomischen Umfeld, in dem in den meisten entwickelten Ländern der öffentliche Druck auf die Ausgaben im Gesundheitswesen groß ist. Gleichzeitig steigt der Bedarf an Arzneimitteln und Therapien aufgrund der Überalterung dieser Bevölkerungen stetig. Evotec erwartet, dass die Ausgaben für Arzneimittel daher weiter ansteigen, obwohl zahlreiche, preiswertere Generika auf den Markt kommen, und dass die Kostenerstattung durch Krankenkassen zunehmend begrenzt ist.

Die Herausforderungen für die pharmazeutische Industrie sind immens. Die hohen Einnahmen, die „Blockbuster“-Medikamente den Unternehmen über Jahre bescherten, sind durch Patentausläufe bedroht. Gleichzeitig sind die Kosten für die Entwicklung neuer Arzneimittel drastisch gestiegen. Die Branche reagiert darauf mit Kostensenkungen, indem sie beispielsweise einzelne herkömmliche Forschungsleistungen extern vergibt, und mit dem Ausbau ihrer Entwicklungs-Pipeline, um verlorene Marktanteile wieder auszugleichen. Pharmazeutische Unternehmen haben die Erfahrung gemacht, dass Mega-Fusionen nicht zu einer Produktivitätssteigerung in der Forschung geführt haben. Sie wenden sich daher zunehmend der Biotechnologie-Branche zu, um neue Produkte oder Wirkstoffkandidaten einzulizenzieren oder gar einzelne Unternehmen komplett zu erwerben. Der steigende Wettbewerb um Lizenzen hat die Preise für Wirkstoffkandidaten in der frühen klinischen und sogar bereits in der späten vorklinischen Entwicklung in die Höhe getrieben. Unternehmen wie Evotec, die solche Wirkstoffe entwickeln und zur Lizenz anbieten, könnten davon deutlich profitieren. Aber Einlizenzierungsmöglichkeiten werden insgesamt zunehmend knapper, auch für Wirkstoffkandidaten in noch frühen Entwicklungsstadien. Evotec ist daher davon überzeugt, dass der Trend in der pharmazeutischen Industrie, für Forschung externe Unternehmen zu beauftragen, weiter zunimmt, dass sich Pharmaunternehmen wieder verstärkt den frühen Forschungsphasen widmen werden und dass

sie dabei zunehmend externe Quellen nutzen, um Zugang zu Innovationen zu bekommen. Auf der anderen Seite benötigen akademische Forschungsinstitute, die in der medizinischen Grundlagenforschung oft führend sind, die Leistungen von Unternehmen wie Evotec. Ihnen fehlen in der Regel die Kompetenzen, um ihre Innovationen selber in neue Wirkstoffkandidaten zu übersetzen, die für die pharmazeutische Industrie von Interesse sind. Evotec erwartet, von diesem Trend profitieren zu können, indem es in einem leistungsstarken Netzwerk katalysatorartig die akademischen Forschungsinstitute mit der pharmazeutischen Industrie verbindet und dieser in ergebnisorientierten Kooperationen Wirkstoffkandidaten zuliefert.

Prognose der Ertragslage

Evotec wird weiter intensiv in Forschung und Entwicklung investieren. Die Aufwendungen für ihre klinischen Entwicklungsprogramme werden aufgrund der steigenden Zahl klinischer Projekte zunehmen. Darüber hinaus plant das Unternehmen, seine Aktivitäten in der internen Forschung auszubauen, um dadurch einerseits seine ergebnisorientierten Kooperationen zu unterstützen und andererseits seine eigene Pipeline organisch zu füllen. Insgesamt werden daher im Jahr 2007 die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in der **Pharmaceuticals Division** voraussichtlich stärker ansteigen, als dass es durch eine potenzielle Verbesserung der Ertragslage in der **Services Division**, etwa durch Meilensteinzahlungen und/oder eine fehlende Notwendigkeit von Firmenwert-Abschreibungen, ausgeglichen werden könnte.

Aus diesen Gründen wird erwartet, dass das operative Ergebnis der Evotec-Gruppe 2007 im Jahresvergleich leicht zurückgeht. Trotzdem könnte das entsprechende Nettoergebnis 2007 aufgrund der 2006 und 2007 unterschiedlichen, nichtbetrieblichen Erträge aus dem Verkauf von Evotec Technologies (ET) Vermögenswerten bzw. Aktien auf ähnlichem Niveau wie 2006 bleiben. 2008 und/oder 2009 könnte die Ertragslage sich dagegen wesentlich verbessern, falls es Evotec gelingt, klinische Wirkstoffkandidaten auszulizenzieren, und wenn Meilensteinzahlungen aus Kooperationen anfallen. Die tatsächlichen Ergebnisse sowie die einzelnen Umsatz- und Kostenbeiträge können jedoch deutlich von diesen Prognosen abweichen.

Potenzielle Umsatzbeiträge aus Auslizenzierungen in den Jahren 2008 und 2009 sind unsicher und setzen voraus, dass die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten von Evotec erfolgreich

sind. Daher werden ergebnisorientierte Kooperationen und Auslizenzierungen von klinischen Wirkstoffen mittelfristig wahrscheinlich zu größeren Umsatzschwankungen in der Evotec-Gruppe führen. Im Jahr 2007 erwartet die **Pharmaceuticals Division** erneut Umsätze im unteren einstelligen Millionenbereich (Euro). Einschließlich der Beiträge der **Services Division** werden Umsätze der Evotec-Gruppe zwischen 65 Mio. € und 70 Mio. € geplant, abhängig von der Höhe erfolgsbasierter Meilensteinzahlungen. Evotec geht davon aus, in der Kooperation mit Boehringer Ingelheim (BI) 2007 weitere Meilensteinzahlungen zu erhalten. Für 2008 plant Evotec, über die erfolgreiche Weiterführung der Partnerschaft mit BI hinaus weitere ergebnisorientierte Kooperationen abzuschließen.

Im Januar 2007 betrug der Umsatz- und Auftragsbestand für 2007 ohne Meilensteinzahlungen etwa 28 Mio. € (2006: 27 Mio. €).

Auch die Bruttomargen werden voraussichtlich größeren Schwankungen unterliegen, da ihre Höhe in erheblichem Maße von margenstarken Meilenstein- und Lizenz-Sofortzahlungen abhängt. Im Gegensatz zu dem deutlichen Anstieg der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen werden sich die Vertriebs- und Verwaltungskosten vermutlich nur entsprechend der Teuerungsrate entwickeln, es sei denn, ein außerordentlicher Aufwand kommt hinzu.

Ob zukünftig Dividenden ausgeschüttet werden, hängt von Evotecs Finanzlage, den Liquiditätserfordernissen, der allgemeinen Marktsituation sowie von gesetzlichen, steuerlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen ab. Gegenwärtig beabsichtigt Evotec, alle potenziellen Gewinne aus Auslizenzierungen von Wirkstoffkandidaten einzubehalten und zu reinvestieren, um ihre Pipeline weiter auszubauen und somit den Unternehmenswert für ihre Aktionäre zu steigern.

Prognose der Finanzlage

Zu Jahresbeginn 2007 verfügte die Evotec-Gruppe über liquide Mittel in Höhe von 78,7 Mio. €. Das Unternehmen ist der Ansicht, dass diese und die von der **Services Division** erwirtschafteten Finanzmittel ausreichen werden, um seine Pipeline-Projekte zu entwickeln, sofern es gelingt, nach dem Wirksamkeitsnachweis im Menschen („Proof-of-concept“) die Wirkstoffkandidaten auszulizenzieren. Ein weiterer Finanzierungsbedarf könnte sich ergeben, sollte das Unternehmen beschließen, seine Pipeline zu erweitern.

Agrund des eher geringen Alters des Großteils von Evotecs technischer Infrastruktur wird das Niveau der Erhaltungsinvestitionen in Sachanlagen in den kommenden Jahren voraussichtlich unter dem Abschreibungsniveau verbleiben. Daher sollten das Finanz-Leasing sowie die reguläre Fremdkapitalfinanzierung auf dem gegenwärtigen Niveau von zusammen etwa 12 Mio. € verharren.

Sollte es nicht zu einer zusätzlichen Finanzierung des Unternehmens kommen, wird sich Evotecs Liquidität im Wesentlichen entsprechend dem operativen Ergebnis vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Wertberichtigungsbewegen und damit stark schwanken. Durch Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen wird sie abnehmen, durch Beiträge aus Auslizenzierungen und Meilensteinzahlungen zunehmen. Die Liquidität soll am Jahresende 2007 40 Mio. € übersteigen und auch zum Ende 2008 dieses Niveau halten, sofern es gelingt, einen klinischen Wirkstoffkandidaten auszulizenzieren.

Mittelfristiger Ausblick des Managements

Der Mangel an viel versprechenden Wirkstoffkandidaten als Basis für neue Arzneimittel wird ein wesentlicher Engpass in der pharmazeutischen Industrie bleiben. Nur wer über derartige Kandidaten verfügt, wird erfolgreich sein in einem Markt, der durch Generikawettbewerb und Produktdifferenzierungen als Voraussetzung für starke Margen geprägt sein wird.

Aus strategischer Sicht sollte Evotec profitieren vom dringenden Bedarf der pharmazeutischen Industrie an (i) klinischen Wirkstoffkandidaten zur Auffüllung ihrer Pipelines und an (ii) Kooperationen, die ihnen Zugang zu Innovationen gewähren und versprechen, die Forschungsproduktivität zu erhöhen. Eine steigende Nachfrage nach und ein Wettbewerb um Evotecs Produkte und Leistungen könnten daher den Wert des Unternehmens nachhaltig steigern.

Wenn es dem Unternehmen gelingt, seine hohe Produktivität in Forschung und Entwicklung aufrechtzuerhalten und über den Zugang zu extern vorhandenen Innovationen zusätzlichen Wert aus seinen Kompetenzen zu schöpfen, könnte es die Mehrzahl seiner Wettbewerber hinter sich lassen. Wenn Evotec ihre Stärken konsequent nutzt, um (i) zahlreiche Partner für erfolgsbasierte Kooperationen zu gewinnen und (ii) die Pipeline eigener Wirkstoffkandidaten erfolgreich auszubauen, hat das Unternehmen eine sehr gute Chance, langfristig eine hohe Wertsteigerung für seine Aktionäre zu erzielen.

Die Evotec-Aktie

Das Börsenjahr 2006 überraschte Anleger und Strategen gleichermaßen. Sowohl europäische als auch US-amerikanische Aktien glänzten mit beachtlichen Kursgewinnen. Im Biotechnologie-Sektor überzeugten vor allem europäische Werte. Dabei haben reife Produkt-Pipelines der Unternehmen sowie Übernahmespekulationen den Fokus auf kleinere Unternehmen gerückt. Die Evotec-Aktie schloss mit einem Plus von 30 %. Die Anleger haben damit honoriert, dass Evotec alle wesentlichen Ziele im Jahr 2006 erreicht hat.

Weltweit kräftige Kursgewinne

Die Akteure am Aktienmarkt können auf ein äußerst erfreuliches Jahr zurückblicken. Ein über Erwarten robustes Wachstum der Unternehmensgewinne, erfreuliche Konjunkturdaten im In- und Ausland sowie Übernahmephantasien haben den Boden für die zumeist deutlichen Kurssteigerungen bereitet. Trotz einer durch Inflationsangst hervorgerufenen scharfen Kurskorrektur im Mai/Juni ging der deutsche Leitindex DAX mit 6.597 Zählern aus dem Börsenjahr (+22 %) und legte damit das vierte Jahr in Folge zu. Eine besonders feste Kursentwicklung zeigten die deutschen Nebenwerte. Der MDAX schloss mit 9.405 Zählern auf einem neuen historischen Hoch (+29 %), und der TecDAX stieg um 25 % auf 748 Punkte. Da die Bewertung der deutschen Blue Chips trotzdem noch als recht moderat eingestuft wird, bleiben die Anlagestrategen auch für 2007 optimistisch. Auch die Entwicklung an den anderen europäischen und amerikanischen Börsen überraschte positiv. Der europäische Stoxx50 stieg um 15 % auf 4.120 Punkte, der Dow Jones stieg auf ein Rekordhoch von 12.463 Punkten (+16 %) und der Nasdaq Composite Index auf 2.415 Punkte (+10 %).

Die Evotec-Aktie 2006

Xetra	Hoch (27.02.)	€	4,88
	Tief (03.01.)	€	2,38
	Durchschnittlicher Kurs	€	3,31
	Durchschnittlicher Tagesumsatz ¹⁾	Stück	408.552
	Kursanstieg	%	30
	Schlusskurs am 31.12.	€	3,25
	Marktkapitalisierung zum 31.12.	Mio. €	221,3
	Anzahl Aktien am 31.12.	Stück	68.078.819
	Kennzahlen	Gewinn	€
pro Aktie²⁾	Dividende	€	0,00

¹⁾ Ermittelt anhand der Umsätze aller deutschen Börsenplätze.

²⁾ Exklusive des Beitrags von Evotec Technologies, die mit Wirkung zum 1. Januar 2007 veräußert wurde.

Stammdaten der Evotec-Aktie

Wertpapierkennnummer	ISIN: DE 000 566 480 9
	WKN: 566480
Börsenkürzel	Frankfurter Wertpapierbörse: EVT
	Bloomberg Xetra: EVT GY
	Reuters Xetra: EVTG.DE

Europäische Biotechnologie-Aktien im Fokus der Investoren

Während sich im Jahr 2006 weltweit die Aktienkurse der großen biopharmazeutischen Unternehmen (>1 Mrd. US-Dollar Marktkapitalisierung) mit +1 % insgesamt kaum bewegten, legten kleine und mittlere Werte um mehr als 20 % zu. Diese beachtliche Performance schreibt man zum einen den zunehmend reiferen, auf Spätphasen-Wirkstoffe fokussierten Geschäftsmodellen der kleineren Unternehmen zu, zum anderen den Fusions- und Übernahmephantasien, insbesondere in der Biotechnologie-Branche Europas, die um stolze 45 % anzog. Auch weiterhin fehlen der Pharmaindustrie neue, marktfähige Produkte, und der Blick in die Pipelines der Unternehmen lässt wenig Hoffnung auf eine baldige Besserung aufkommen. Da zudem viele Patente in Kürze auslaufen, wird der Druck, Produkte einzulizenzieren oder kleinere Biotechnologie-Unternehmen aufzukaufen, immer größer, und die Preise für Wirkstoffe in fortgeschrittenen Entwicklungsphasen steigen weiter an.

Im Vergleich zu Europa war die Entwicklung der Biotechnologie-Aktien in den USA eher glanzlos. Der AMEX Biotech-Index stieg um 11 %, der NASDAQ Biotech-Index nur um 1 %. Hervorgerufen wurde diese Diskrepanz durch eine Reihe schlechter Nachrichten US-amerikanischer Unternehmen, wie zum Beispiel von Neurocrine, nach denen die FDA die höchste Dosis ihres Schlafmittels (Indiplon XR, Tabletten) wohl zunächst nicht zulassen würde. Diese Rückschläge haben Investoren etwas unsanft an die Risiken erinnert, die mit der Entwicklung von pharmazeutischen Wirkstoffen – und somit auch mit der Investition in kleinere Biotechnologie-Unternehmen – immer

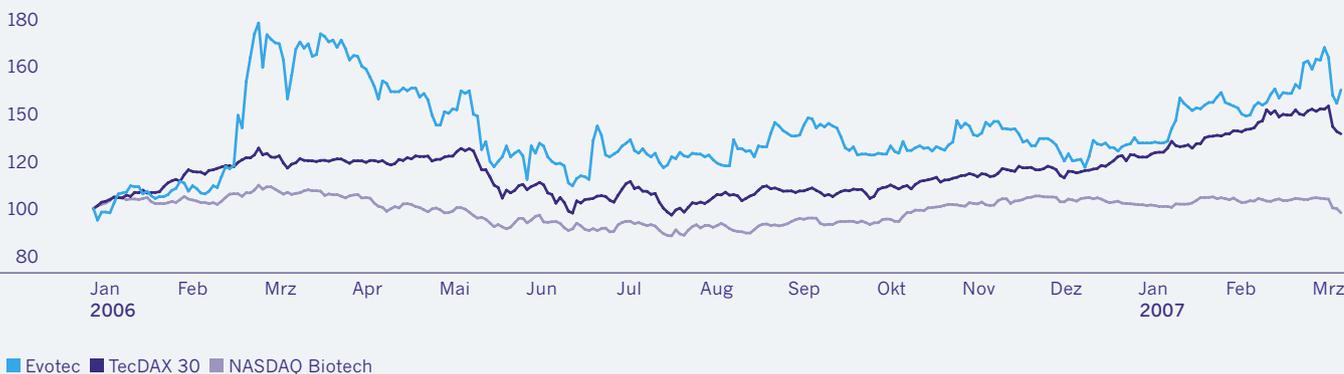
verbunden sind. Gleichzeitig lockte dies 2006 zunehmend Kapital aus den USA hin zu den noch weniger im Fokus stehenden, vergleichsweise günstig bewerteten europäischen Firmen und trug dazu bei, die Bewertungslücke zwischen den USA und Europa in gewissem Maße zu schließen.

Unternehmenserfolg mit Kursanstieg honoriert: Evotec-Aktie legt 30 % zu

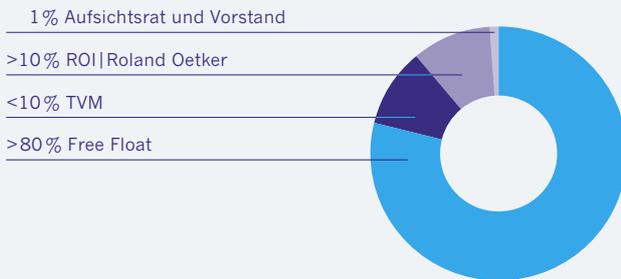
Die erfolgreiche Unternehmensentwicklung von Evotec, sowohl in Forschungskollaborationen als auch im Hinblick auf die Weiterentwicklung einer eigenen Pipeline an interessanten Wirkstoffkandidaten, hat sich im Börsenjahr 2006 auch deutlich im Aktienkurs niedergeschlagen. Die Evotec-Aktie stieg auf Jahressicht um 30 % auf 3,25 €. Sie bewegte sich damit im Einklang mit dem europäischen Biotechnologie-Sektor und zudem deutlich besser als ihre direkten Vergleichsunternehmen (Vergleichsunternehmen gemäß Biocentury in den Bereichen: chemische Leistungen: –10 %, High-Throughput-Screening: –4 %, Neurologie: +21 %). Auch Anfang 2007 setzte die Evotec-Aktie ihren Aufwärtstrend fort. Investoren positionieren sich unter anderem bereits für die 2007 erwarteten ersten Patientendaten mit dem Schlafmittel EVT 201. Von Jahresbeginn bis Ende Februar 2007 stieg die Aktie um 14 % auf 3,69 €.

Das zunehmende Investoreninteresse hat sich 2006 auch in einer deutlichen Zunahme der Liquidität der Aktie niedergeschlagen. Der durchschnittliche Tagesumsatz an allen deutschen Börsenplätzen hat sich mit etwa 400.000 Stücken gegenüber 2005 mehr als verdoppelt.

Kursverlauf der Evotec-Aktie 2006 (indexiert)

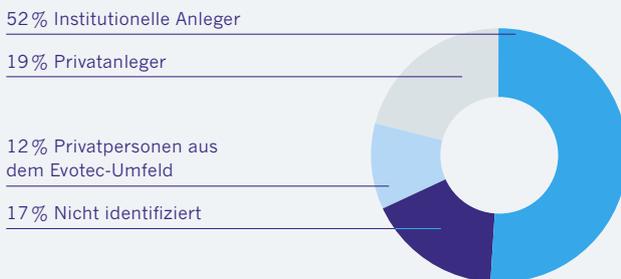


Überblick über die Aktionärsstruktur



Quelle: Evotec 02|2006

Verteilung der Aktien nach Aktionärskategorien



Quelle: Evotec 02|2006

Verteilung der identifizierten Aktien nach Regionen



Quelle: Evotec 02|2006

Kapitalerhöhung um 18,5 Mio. € zur Umsetzung der Strategie

Dank Evotecs erfolgreicher Einlizenzierungsstrategie und erster viel versprechender Ergebnisse aus ihren klinischen Studien war die Entwicklung von Evotecs Pipeline Anfang 2006 weiter als zunächst erwartet vorangeschritten. Das Unternehmen verfügt deshalb über mehr Möglichkeiten in der klinischen Entwicklung, um den Wert ihrer ZNS-Programme zu steigern. Um Evotecs Flexibilität bei der Weiterentwicklung ihrer Projekte zu erhöhen und es dem Unternehmen zu erlauben, eine höhere interne Wertschöpfung vor Auslizenzierung ihrer Produkte an einen Partner anzustreben, erhöhte das Unternehmen sein gezeichnetes Kapital im April 2006 mit der Emission von rund 5,2 Mio. neuer Aktien zu einem Preis von je 3,55 €. Aufgrund dieser Kapitalerhöhung und unter Einbeziehung der Ausübung von bedingtem Kapital aus Aktienoptionen stieg die Zahl der Evotec-Aktien bis zum Jahresende auf insgesamt 68.078.819 (Ende 2005: 62.759.424).

Aktionärsstruktur: > 80% der Aktien in Streubesitz

Anfang 2007 führte Evotec eine detaillierte Analyse ihrer Aktionärsstruktur durch, in deren Zuge 83% der ausgegebenen Aktien identifiziert wurden. Demnach werden 52% der Aktien von institutionellen Anlegern und 19% von Privatinvestoren gehalten. Weitere 12% liegen in den Händen von Privatak­tionären aus dem Umfeld von Evotec. Die größten identifizierten Einzelaktionäre sind die ROI Verwaltungsgesellschaft mbH mit mehr als 10% aller ausgegebenen Aktien und die TVM V Life Science Ventures GmbH & Co. KG mit rund 9%. In geographischer Hinsicht steht Deutschland an der Spitze, wo 30 Institutionen 28% der ausgegebenen Aktien halten.

Kommunikation hat höchste Priorität

Für Evotec hat die Pflege eines kontinuierlichen Dialogs mit allen Teilnehmern des Kapitalmarkts seit jeher höchste Priorität. Eine wesentliche Voraussetzung für eine faire Unternehmensbewertung ist, die Geschäftsstrategie zu vermitteln, Fortschritte aufzuzeigen und das Potenzial der Kooperationen und Pipeline-Produkte mit allen Chancen und Risiken zu erläutern.

Von daher hat das Management auch 2006 mehr als 150 Einzelgespräche auf 14 nationalen und internationalen Investorenkonferenzen sowie auf 18 Roadshows in den wichtigsten Finanzzentren in Europa und den USA sowie an den Firmenstandorten geführt. Dabei hat das Unternehmen an das im Jahr 2005 eingeleitete umfangreiche Investor-Relations-Programm in den USA weiter angeknüpft. 2006 war das erste volle Kalenderjahr, in dem Evotec verstärkte Investor-Relations-Aktivitäten in den USA durchgeführt hat, und das Unternehmen hat sich bereits nach kurzer Zeit bei amerikanischen Investoren einen Namen gemacht. Im März hat Evotec zudem in Frankfurt und London eine Forschungs- und Entwicklungskonferenz ausgerichtet, die Einblick in das gesamte Spektrum von Evotecs Forschungsaktivitäten vermittelte.

Das wachsende Interesse an der Evotec-Aktie spiegelte sich auch in einer steigenden Zahl von Veröffentlichungen über das Unternehmen wider. Über die direkten Managementgespräche hinaus nehmen Aktienanalysten eine wichtige Rolle in der Kommunikation der Equity-Story eines Unternehmens ein. Von daher ist es sehr erfreulich, dass 2006 zahlreiche umfangreiche Berichte über Evotec herausgegeben wurden. Mit der Deutschen Bank hat ein weiteres Bankhaus die Aktienanalyse des Unternehmens aufgenommen.

Auf der Jahreshauptversammlung im Juni 2006 zeigten die Evotec-Aktionäre großes Interesse am Fortschritt von Evotecs Forschungsprogrammen und -kooperationen. Etwa 250 Aktionäre nahmen an der Veranstaltung teil. Sie repräsentierten 47% des Aktienkapitals (2005: 51%).

Evotec legt in ihrer Kommunikation sehr großen Wert darauf, aktienrelevante Informationen allen Anlegern zeitnah zur Verfügung zu stellen (Fair Disclosure). 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 zum Forschungs- und Entwicklungstag von Evotec im Internet live abrufbar und über einen bestimmten Zeitraum archiviert. Das Gleiche gilt für zahlreiche Präsentationen von Evotec auf Investorenkonferenzen und die Live-Übertragung des wesentlichen Teils der Hauptversammlung.

Regelmäßig über Evotec berichtende Finanzinstitute

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

Corporate Governance

Verantwortungsvolle und wertorientierte Unternehmensführung ist ein elementarer Bestandteil der Unternehmenssteuerung und der Kapitalmarkt-Kommunikation. Sie ist für Evotec von jeher von großer Bedeutung. Mit ihrer Verpflichtung zu hohen Corporate-Governance-Standards will die Evotec AG allen Marktteilnehmern ihren Einsatz für ausgewogene und transparente Regeln demonstrieren und intern die enorme Bedeutung klar definierter Führungsstrukturen und Verantwortlichkeiten unterstreichen.

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

Deutscher Corporate Governance Kodex

Der Deutsche Corporate Governance Kodex (kurz 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 Anregungen zur Unternehmensführung. Zu den im Kodex enthaltenen Empfehlungen hat Evotec folgende Entsprechenserklärung abgegeben:

Entsprechenserklärung

Vorstand und Aufsichtsrat der Evotec erklärten im Dezember 2006 gemäß § 161 Aktiengesetz (AktG):

„Die Evotec AG hat im Jahr 2006 den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung der Veröffentlichung im elektronischen Bundesanzeiger entsprochen und beabsichtigt, diesen Empfehlungen auch im Jahr 2007 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 in Artikel 4.2.3 des Kodex empfohlen wird.“

Das Unternehmen hat sich dazu entschlossen, die Möglichkeit zur Ausübung ihrer Aktienoptionen nicht an einen Vergleichsparameter zu koppeln, weil (i) weder sektorspezifisch noch geographisch 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 erwähnten 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 denjenigen Aktionären, die nicht an der Jahreshauptversammlung teilnehmen können, wesentliche Teile der Versammlung live per Internet zu verfolgen (Artikel 2.3.4 des Kodex). Außerdem erleichtert die Gesellschaft es ihren Aktionären, über weisungsgebundene Stimmrechtsvertreter ihr Stimmrecht auch ohne Besuch der Hauptversammlung wahrzunehmen.

Arbeit in Aufsichtsratsausschüssen entspricht den Anregungen des Kodex

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

Sämtliche Veröffentlichungen der Gesellschaft auch in englischer Sprache

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

Vergütung des Aufsichtsrats

Die Mitglieder des Aufsichtsrats von Evotec haben Anspruch auf eine feste und auf 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 Bestandteile: Ein Teil ihrer Vergütung besteht 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 2006 geleistete Arbeit erhielten die Mitglieder des Aufsichtsrats der Evotec AG die folgende Vergütung:

Vergütung des Aufsichtsrats 2006			
Mitglieder	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	11,3	41,3
Dr. H. Birner	22,5	7,5	30,0
Dr. P. Fellner	18,8	7,5	26,3
M. Tanner	18,8	7,5	26,3
Dr. W. Jenkins ¹⁾	8,4	4,2	12,6
Dr. A. Oberholz ¹⁾	6,5	3,3	9,8
Gesamt	142,5	56,3	198,8

¹⁾ Dr. William J. Jenkins wurde an Stelle von Dr. Alfred Oberholz in der Hauptversammlung 2006 in den Aufsichtsrat gewählt.

Vergütung des Vorstands

Die Bezüge der Vorstände beliefen sich im Geschäftsjahr 2006 auf insgesamt T€ 917, wovon der variable Vergütungsanteil insgesamt T€ 243 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 ist vom Vergütungsausschuss des Aufsichtsrats konzipiert und anschließend vom Aufsichtsrat genehmigt worden. Die im Jahr 2006 ausgezahlte variable Vergütung hing von der Erreichung strategischer Ziele im Geschäftsjahr 2005 ab und wurde nach folgenden Kriterien ermittelt: 40 % basierend auf dem Erreichen definierter Konzern-Meilensteine, 40 % basierend auf dem Erreichen von Budgetzielen und 20 % basierend auf dem Erreichen von persönlichen Zielen. Die variable Vergütung im Geschäftsjahr 2007 nimmt Bezug auf das Geschäftsjahr 2006 und wird nach folgenden Kriterien bestimmt: 30 % basierend auf dem Erreichen definierter Konzern-Meilensteine, 30 % auf dem Erreichen eines Zielkurses der Aktie, 30 % basierend auf dem Erreichen von Budgetzielen und 10 % basierend auf der persönlichen Zielerreichung.

Darüber hinaus haben die Mitglieder des Vorstands im Jahr 2006 unter dem Optionsplan der Gesellschaft insgesamt 150.000 Optionen erhalten. Die im Jahr 2006 ausgegebenen Optionen können gemäß des zugrunde liegenden Optionsplans 2005 nach drei Jahren ausgeübt werden, wenn die Bedingungen dieses Plans erfüllt sind.

Vergütung des Vorstands 2006			
	Fixer Gehaltsbestandteil in T€	Variabler Gehaltsbestandteil in T€	Optionen
Jörn Aldag	364	145	90.000
Dr. Dirk H. Ehlers	310	98	60.000
Gesamt	674	243	150.000

Der Zeitwert (Fair Value) der im Jahr 2006 an die Mitglieder des Vorstands begebenen Optionen ist auf € 1,22 je Option berechnet worden. Detaillierte Annahmen zur Ermittlung dieses Fair Value nach einem binominalen Modell sind in den Anmerkungen zum konsolidierten Jahresabschluss unter Ziffer 17 enthalten.

Die Verträge der Vorstandsmitglieder enthalten eine Klausel für den Fall der Übernahme der Gesellschaft durch einen Dritten. Diese Klausel ermöglicht es den Vorstandsmitgliedern, ihre bestehenden Verträge im Falle einer Übernahme zu kündigen. Eine Übernahme im Sinne dieser Klausel hat stattgefunden, sobald ein wesentlicher Teil der Aktien von einem neuen Investor übernommen wird. Im Falle einer Kündigung steht den Vorstandsmitgliedern eine Zahlung in Höhe eines Jahresgehaltes einschließlich vereinbarten Bonus, berechnet auf der Grundlage der vergangenen 12 Monate vor der Kündigung, zu.

Vermögensschadenhaftpflicht-Versicherung (Directors and Officers Insurance)

Die Gesellschaft hat eine Vermögensschadenhaftpflicht-Versicherung für die Vorstandsmitglieder, die Mitglieder des Aufsichtsrats, die Mitglieder des Executive Committees sowie die Mitglieder der Geschäftsleitung von Tochtergesellschaften abgeschlossen. Die Kosten für diese Versicherung in Höhe von T€ 84 im Jahre 2006 wurden von der Gesellschaft getragen.

Aktien im Besitz von Organmitgliedern

Der Aktienbesitz der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats teilte sich am 31. Dezember 2006 wie folgt auf:

Aktienbesitz am 31. Dezember 2006		
Vorstand	Anzahl Aktien	Anzahl Aktienoptionen
Jörn Aldag	298.056	402.600
Dr. Dirk Ehlers	4.540	231.500
Aufsichtsrat	Anzahl Aktien	Anzahl Aktienoptionen
Prof. Dr. Heinz Riesenhuber	132.480	0
Peer Schatz	3.892	0
Dr. Hubert Birner	0	0
Dr. Peter Fellner	0	0
Mary Tanner	46.690	0
Dr. William Jenkins	0	0

Directors' Dealings

Im Jahr 2006 wurden keine Geschäfte von Führungspersonen der Gesellschaft (Directors' Dealings) berichtet.

Weitere Corporate-Governance-Informationen

Weitere relevante Informationen zur Corporate Governance und zur Aufsichtsratsstätigkeit finden Sie im Bericht des Aufsichtsrats (Seite 96). Die Mandate der Organe der Gesellschaft, die Beziehung zu nahe stehenden Personen sowie Angaben zu Aktienoptionen und Beteiligungen sind auf den Seiten 98, 90, 84 und 92 aufgeführt.

Konzernabschluss nach IFRS

Inhalt

- 66 Bestätigungsvermerk
- 68 Konzernbilanz
- 69 Konzerngewinn -und Verlustrechnung
- 70 Konzernkapitalflussrechnungen
- 71 Ergänzende Angaben zum Konzern-Cashflow
- 72 Konzernanlagespiegel
- 72 Konzerneigenkapitalspiegel
- 74 Erläuterungen zu dem Konzernabschluss für das Jahr 2006

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

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 2006 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 26. Februar 2007

KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Schadeck
Wirtschaftsprüfer

Dr. Haußer
Wirtschaftsprüfer

Evotec AG und Tochtergesellschaften Konzernbilanz zum 31. Dezember 2006 nach IFRS

Angaben in T€ außer Angaben zu Aktien	Fußnote	31. Dez. 2006	31. Dez. 2005 ²⁾	Veränderung in % ³⁾
Aktiva				
Kurzfristige Vermögenswerte				
– Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	(4)	78.723	53.520	47,09
– Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(5)	6.189	12.758	-51,49
– Forderungen gegen nahestehende Personen		454	840	-45,95
– Vorräte	(6)	4.782	10.502	-54,47
– Kurzfristige Steuerforderungen		1.127	531	112,24
– Rechnungsabgrenzungen und sonstige Gegenstände des Umlaufvermögens		3.115	3.822	-18,50
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt		94.390	81.973	15,15
Langfristige Vermögenswerte				
– Beteiligungen	(7)	0	0	0
– Sachanlagevermögen	(8)	34.669	38.163	-9,16
– Immaterielle Vermögenswerte ohne Firmenwerte	(9)	4.461	10.927	-59,17
– Firmenwerte	(9)	50.541	54.994	-8,10
– Sonstige langfristige Finanzanlagen		56	54	3,70
– Sonstige langfristige Vermögenswerte	(10)	1.980	0	100,00
Langfristige Vermögenswerte, gesamt		91.707	104.138	-11,94
Zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte	(11)	19.429	0	100,00
Bilanzsumme		205.526	186.111	10,43

	Fußnote	31. Dez. 2006	31. Dez. 2005 ²⁾	Veränderung in % ³⁾
Passiva				
Kurzfristige Verbindlichkeiten				
– Kurzfristiger Anteil eines langfristigen Kredits	(12)	2.586	6.042	-57,20
– Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Leasing von Anlagen	(13)	1.197	1.702	-29,67
– Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		11.480	8.105	41,64
– Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen		4	6	-33,33
– Erhaltene Anzahlungen		413	801	-48,44
– Rückstellungen	(14)	5.232	6.563	-20,28
– Rechnungsabgrenzungen		2.975	4.417	-32,65
– Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten		0	125	-100,00
– Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	(15)	24.553	1.911	1.184,82
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt		48.440	29.672	63,25
Langfristige Verbindlichkeiten				
– Langfristiger Kredit	(12)	6.296	3.399	85,23
– Langfristige Verbindlichkeiten aus Leasing von Anlagen	(13)	1.827	2.130	-14,23
– Rechnungsabgrenzungen		1.119	726	54,13
– Rückstellungen	(14)	1.653	1.515	9,11
– Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	(10)	1.980	0	100,00
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt		12.875	7.770	65,70
Zum Verkauf bestimmte Verbindlichkeiten	(11)	7.035	0	100,00
Eigenkapital				
– Gezeichnetes Kapital ¹⁾	(18)	68.079	62.759	8,48
– Eigene Anteile		-83	0	100,00
– Kapitalrücklage		610.071	596.525	2,27
– Rücklage		-34.009	-36.207	-6,07
– Bilanzverlust		-506.876	-474.408	6,84
– Ausgleichsposten Anteile Dritter		-6	0	100,00
Eigenkapital, gesamt		137.176	148.669	-7,73
Bilanzsumme		205.526	186.111	10,43

¹⁾ 107.188.373 und 94.131.629 Aktien, 1 Eur Nominalwert, genehmigt jeweils zum 31. Dezember 2006 bzw. 2005; 68.078.819 und 62.759.424 Aktien ausgegeben jeweils für 2006 bzw. 2005

²⁾ Die Bilanzzahlen 2005 enthalten aufzugebende Geschäftsbereiche, welche in der Fußnote (11) erläutert werden

³⁾ Prozentsätze ungeprüft

Die Anhangangaben sind Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Evotec AG und Tochtergesellschaften**Konzerngewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006 nach IFRS**

Angaben in T€ außer Angaben zu Aktien und Angaben pro Aktie	Fußnote	Fortgeführte Geschäftsbereiche			Aufzugebende Geschäftsbereiche		Gesamt	
		Januar bis Dezember 2006	2005	Veränderung ¹⁾ in %	Januar bis Dezember 2006	2005	Januar bis Dezember 2006	2005
Umsatzerlöse								
– Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung		12	275	–95,64	17.327	15.670	17.339	15.945
– Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung		67.342	63.840	5,49	0	0	67.342	63.840
Umsatzerlöse, gesamt		67.354	64.115	5,05	17.327	15.670	84.681	79.785
Herstellkosten der Produktverkäufe								
– Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung		5	145	–96,55	9.667	7.833	9.672	7.978
– Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung		44.398	42.842	3,63	0	0	44.398	42.842
Herstellkosten der Produktverkäufe, gesamt		44.403	42.987	3,29	9.667	7.833	54.070	50.820
Rohertag		22.951	21.128	8,63	7.600	7.837	30.611	28.965
Betriebliche Aufwendungen								
– Forschung und Entwicklung		30.307	9.304	225,74	3.136	4.784	33.443	14.088
– Vertriebs- und Verwaltungskosten		18.576	15.540	19,54	5.390	4.362	23.966	19.902
– Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	(9)	3.256	9.251	–64,80	811	482	4.067	9.733
– Wertberichtigung auf Firmenwerte	(9)	6.560	18.478	–64,50	0	0	6.560	18.478
– Wertberichtigung auf Anlagevermögen	(8)	–593	–643	–7,78	0	0	–593	–643
– Restrukturierungsaufwendungen		0	0	100,00	606	917	606	917
– Sonstige betriebliche Aufwendungen		1.607	2.163	–25,71	0	0	1.607	2.163
Betriebliche Aufwendungen, gesamt		59.713	54.093	10,39	9.943	10.545	69.656	64.638
Betriebsverlust		–36.762	–32.965	11,52	–2.283	–2.708	–39.045	–35.673
Nichtbetriebliche Erträge und Aufwendungen								
– Zinserträge		1.367	851	60,63	25	5	1.392	856
– Zinsaufwendungen		–671	–698	–3,87	–35	–31	–706	–729
– Anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen	(7)	0	–2.552	–100,00	0	0	0	–2.552
– Sonstige Erträge aus Finanzanlagen		5	0	100,00	0	0	5	0
– Fremdwährungsgewinne (-verluste), netto		–189	–782	–75,83	13	51	–176	–731
– Sonstige nichtbetriebliche Aufwendungen		–280	0	100,00	–268	0	–548	0
– Sonstige nichtbetriebliche Erträge		554	614	–9,77	6.873	326	7.427	940
Nichtbetriebliches Ergebnis		786	–2.567	–130,62	6.608	351	7.394	–2.216
Verlust (Gewinn) vor Steuern und Anteile von Minderheitsgesellschaftern		–35.976	–35.532	1,25	4.325	–2.357	–31.651	–37.889
– Steuerertrag (-aufwand)	(16)	–321	–226	42,04	–497	–9	–818	–235
– Latenter Steuerertrag	(16)	1	4.753	–99,98	0	–5	1	4.748
– Anteile von Minderheitsgesellschaftern		0	–207	–100,00	0	0	0	–207
Jahresfehlbetrag (-überschuss)		–36.296	–31.212	16,29	3.828	–2.371	–32.468	–33.583
Durchschnittlich ausstehende Anzahl Aktien		66.355.593	51.987.921		66.355.593	51.987.921	66.355.593	51.987.921
Jahresfehlbetrag (-überschuss) pro Aktie		–0,55	–0,60		0,06	–0,05	–0,49	–0,65

¹⁾ Prozentsätze ungeprüft.

Die Anhangangaben sind Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Evotec AG und Tochtergesellschaften Konzernkapitalflussrechnungen nach IFRS

Angaben in T€	31. Dez. 2006	31. Dez. 2005
Cashflow der laufenden Geschäftstätigkeit:		
Jahresfehlbetrag	-36.296	-31.212
Anpassung des Jahresfehlbetrages an die Mittelverwendung für die laufende Geschäftstätigkeit:		
– Abschreibungen auf Sachanlagevermögen	6.335	6.637
– Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	3.256	9.251
– Abschreibungen auf Umlaufvermögen	21	511
– Wertaufholung auf Wertberichtigung auf Anlagevermögen	-593	-643
– Wertberichtigung auf Firmenwerte	6.560	18.478
– Wertberichtigung auf Beteiligungen	0	324
– Anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen	0	2.228
– Aufwand aus Aktienoptionsplan	1.127	749
– Erträge aus dem Verkauf von Beteiligungen	-5	0
– Verlust aus Abgang von Sachanlagevermögen	92	2
– Erträge aus Abgang von Sachanlagevermögen	0	-1
– Latente Steuererträge	1	-4.753
– Ergebnisanteil von Minderheitsgesellschaftern	0	207
Veränderungen der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten:		
Verringerung (Erhöhung) der		
– Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.020	1.703
– Vorräte	-137	-1.149
– Sonstige Aktiva	-2.372	-466
Erhöhung (Verringerung) der		
– Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.617	1.396
– Erhaltene Anzahlungen	-95	-84
– Passive Rechnungsabgrenzungen	-175	-3.061
– Rückstellungen	1.010	-1
– Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten	0	238
– Sonstige Verbindlichkeiten	2.931	1.095
Auszahlungen im Geschäftsjahr für:		
– Zinsen	-520	-727
– Steuern	-263	-318
Transaktionen mit aufzubegebendem Geschäftsbereich	3.261	-2.541
Nettomittelabfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	-9.225	-2.137
Cashflow der Investitionstätigkeit:		
– Akquisitionskosten	0	-366
– Erwerb von Beteiligungen	-266	-2.369
– Erwerb von Sachanlagevermögen	-2.556	-3.396
– Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	0	-748
– Erworbenes Barvermögen	0	19.244
– Erlös aus Veräußerung von Sachanlagen	19	2
– Erlös aus Veräußerung von Beteiligungen	22.172	0
Nettomittelzufluss aus der Investitionstätigkeit	19.369	12.367
Cashflow der Finanzierungstätigkeit:		
– Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen	18.766	28.460
– Transaktionskosten	-727	0
– Einzahlungen aus der Aufnahme von Bankkrediten	7.441	5.893
– Kauf von eigenen Aktien	-83	0
– Tilgung von Bankkrediten	-9.288	-8.416
Nettomittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit	16.109	25.937
Nettoerhöhung der Liquidität	26.253	36.167
Fremdwährungsdifferenz	285	1.102
Liquidität am Anfang des Geschäftsjahres	52.185	14.916
Liquidität am Ende des Geschäftsjahres	78.723	52.185

Die Anhangangaben sind Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

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

Angaben in T€	31. Dez. 2006	31. Dez. 2005
Zusatzangaben zu nicht liquiditätswirksamen Aktivitäten:		
– Erwerb von Beteiligungen	0	40.802
– Zugänge aus Leasing von Anlagen (Finance Leases)	936	1.264

Die Anhangangaben sind Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

Evotec AG und Tochtergesellschaften Konzernanlagespiegel nach IFRS

Angaben in T€	Anschaffungs- und Herstellungskosten					31.12.2006
	01. 01. 2006	Fremdwährungs- umrechnung	Aufzugebender Geschäftsbereich	Zugänge	Abgänge	
I. Immaterielle Vermögenswerte						
1. Patente und Lizenzen	6.251	0	-708	0	0	5.543
2. Firmenwerte	54.994 ³⁾	1.224	0	923	6.600	50.541
3. Aktivierte Entwicklungsaufwendungen	1.177	0	-1.177	0	0	0
4. Know-how	30.744	618	-577	0	0	30.785
5. Kundenstamm	28.758	450	-1.291	0	0	27.917
	121.924	2.292	-3.753	923	6.600	114.786
II. Sachanlagen						
1. Gebäude und Mietereinbauten	27.663	605	0	119	121	28.266
2. Technische Anlagen und Maschinen	57.164	1.071	-1.855	805	5.942	51.243
3. Betriebs- und Geschäftsausstattung	11.937	213	-562	575	258	11.905
4. Gekaufte Software	1.355	0	-275	108	0	1.188
5. Geleaste Anlagen (Finance Leases)	5.753	117	-467	936	0	6.339
6. Anlagen im Bau	42	1	0	1.000	8	1.035
	103.914	2.007	-3.159	3.543	6.329	99.976
III. Finanzanlagen						
1. Beteiligungen	760	0	0	0	0	760
2. Sonstige Ausleihungen	54	0	0	2	0	56
	814	0	0	2	0	816
	226.652	4.299	-6.912	4.468	12.929	215.578

¹⁾ berechnet mit dem durchschnittlichen Fremdwährungskurs des Jahres erfolgt eine Erhöhung um T€ 5

²⁾ berechnet mit dem durchschnittlichen Fremdwährungskurs des Jahres erfolgt eine Minderung um T€ 53

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

Evotec AG und Tochtergesellschaften Konzerneigenkapitalspiegel nach IFRS

T € außer Angaben zu Aktien	Gezeichnetes Kapital		Kapital- rücklage	Eigene Aktien
	Anteile	Betrag		
Stand zum 01. Januar 2005	38.010.130	38.010	552.360	0
Eigenkapital in ENS Holdings, Inc.	14.276.883	14.277	26.266	0
Kapitalerhöhung 24. Juni	10.457.402	10.457	17.880	0
Kapitalerhöhung Aktienoptionen	15.009	15	19	0
Aktienoptionsplan	0	0	0	0
Erworbener Aktienoptionsplan	0	0	0	0
Ausgleichsposten Anteile Dritter	0	0	0	0
Direkt im Eigenkapital ausgewiesene Erträge und Aufwendungen:				
- Fremdwährungsumrechnung	0	0	0	0
- Neubewertung	0	0	0	0
- Jahresfehlbetrag	0	0	0	0
Direkt im Eigenkapital ausgewiesene Erträge und Aufwendungen, gesamt				
Stand zum 31. Dezember 2005	62.759.424	62.759	596.525	0
Kapitalerhöhung	5.228.701	5.229	12.605	0
Kapitalerhöhung Aktienoptionen	90.694	91	114	0
Aktienoptionsplan	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
- Jahresfehlbetrag	0	0	0	0
Direkt im Eigenkapital ausgewiesene Erträge und Aufwendungen, gesamt				
Stand zum 31. Dezember 2006	68.078.819	68.079	610.071	-83

Die Anhangangaben sind Bestandteil dieses Konzernabschlusses

01.01.2006	Abschreibungen						Netto-Buchwerte	
	Fremdwährungs- umrechnung	Aufzugebender Geschäftsbereich	Zugänge	Abgänge	Neubewertung	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	50.541	54.994
163	0	-163	0	0	0	0	0	1.014
30.244	618	-77	0	0	0	30.785	0	500
22.348	455	-258	2.947	0	0	25.492	2.425	6.410
56.003	1.073	-543	3.251¹⁾	0	0	59.784	55.002	65.921
13.984	326	0	1.426	120	-408	15.208	13.058	13.679
38.617	756	-709	2.816	5.755	-185	35.540	15.703	18.547
9.595	190	-447	989	246	0	10.081	1.824	2.342
1.201	0	-213	60	0	0	1.048	140	154
2.354	51	-72	1.097	0	0	3.430	2.909	3.399
0	0	0	0	0	0	0	1.035	42
65.751	1.323	-1.441	6.388²⁾	6.121	-593	65.307	34.669	38.163
760	0	0	0	0	0	760	0	0
0	0	0	0	0	0	0	56	54
760	0	0	0	0	0	760	56	54
122.514	2.396	-1.984	9.639	6.121	-593	125.851	89.727	104.138

Abgegrenzter Auf- wand aus Aktien- optionsplan	Rücklage					Eigenkapital gesamt
	Fremd- währungs- umrechnung	Neu- bewertungs- rücklage	Bilanz- verlust	Ausgleichs- posten Anteile Dritter		
-1.716	-39.005	1.110	-440.825	574		110.508
0	0	0	0	0		40.543
0	0	0	0	0		28.337
0	0	0	0	0		34
749	0	0	0	0		749
-655	0	0	0	0		-655
0	0	0	0	-574		-574
0	3.149	0	0	0		3.149
0	0	161	0	0		161
0	0	0	-33.583	0		-33.583
						-30.273
-1.622	-35.856	1.271	-474.408	0		148.669
0	0	0	0	0		17.834
0	0	0	0	0		205
310	0	0	0	0		1.127
0	0	0	0	0		-83
0	0	-4	0	-6		0
0	1.922	0	0	0		1.922
0	0	-30	0	0		-30
0	0	0	-32.486	0		-32.468
						-30.576
-1.312	-33.934	1.237	-506.876	-6		137.176

Evotec AG und Tochtergesellschaften

Erläuterungen zu dem Konzernabschluss für das Jahr 2006

(1) Unternehmensgegenstand und Darstellungsgrundsätze

Die Evotec AG, Schnackenburgallee 114, 22525 Hamburg, Deutschland und Tochtergesellschaften („Evotec“ oder „die Gesellschaft“) ist eine Biotechnologie-Gruppe, die in der Wirkstoffforschung und -entwicklung neuartiger niedermolekularer Wirkstoffe tätig ist. In Forschungskooperationen und eigenen Forschungsprogrammen entwickelt das Unternehmen neuartige pharmazeutische Wirkstoffe. Evotec verfügt über ein integriertes Angebot innovativer Forschungslösungen vom Target (Zielstruktur für neue Medikamente) bis in die Phasen der klinischen Studien. Ihr Leistungsspektrum reicht von der Bereitstellung biologischer Testsysteme und Screening bis hin zur Optimierung von chemischen Substanzen in der medizinischen Chemie und der Wirkstoffherstellung. In ihren eigenen Forschungsprojekten hat sich die Gesellschaft darauf spezialisiert, neue Wirkstoffe für Erkrankungen des Zentralnervensystems (ZNS) zu entdecken. In ihrem Gerätegeschäft konzentriert sich Evotec auf hochwertige Technologien zur Automatisierung in der Zellbiologie. Dieses Gerätegeschäft wird in den aufzugehenden Geschäftsbereichen gezeigt.

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. In den folgenden Erläuterungen sind alle Beträge für 2006 und 2005 zum Zwecke der besseren Vergleichbarkeit dem fortzuführenden Geschäftsbereich zuzuordnen, soweit nicht anders beschrieben.

(2) Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Entsprechend §315a HGB erstellt die Gesellschaft zum 31. Dezember 2006 ihren Konzernabschluss entsprechend den International Financial Reporting Standards (IFRS). Die folgenden Angaben sind eine Zusammenfassung der wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze, die in den Konzernabschluss eingeflossen sind.

Grundsätze der Konsolidierung

Der Konzernabschluss wurde entsprechend IFRS aufgestellt. Diese sind vom International Accounting Standards Board, London (IASB), unter Berücksichtigung der Auslegungen des Standing Interpretations Committee (SIC) und des International

Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) festgesetzt worden. In den Konzernabschluss einbezogen sind die Evotec AG und alle Gesellschaften, die unter ihrer rechtlichen oder faktischen Kontrolle stehen. Alle Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen einbezogenen Unternehmen sowie konzerninterne Umsätze, Aufwendungen und Erträge wurden im Zuge der Konsolidierung eliminiert. Der Konsolidierungskreis hat sich zum 26. Mai 2005 geändert. Die ENS Holdings, Inc. („ENS“) ist seitdem eine 100%ige Tochtergesellschaft und wurde daher ab diesem Zeitpunkt vollkonsolidiert. Vorher wurde die ENS Holdings, Inc. nach der Equity Methode konsolidiert. Aufgrund dessen ist der Konzernabschluss 2006 nicht uneingeschränkt vergleichbar mit dem des Vorjahres.

Beteiligungen, an denen Evotec weder faktische noch rechtliche Kontrolle hat, aber auf deren Geschäft Evotec in der Lage ist Einfluss zu nehmen, sind nach der Equity Methode in den Abschluss einbezogen.

Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten

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

Derivative Finanzinstrumente

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

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

Vorräte

Vorräte werden gemäß IAS 2 unter Beachtung des Niederwertprinzips zum Nettoveräußerungswert oder den Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung und den notwendigen Vertriebskosten. Die Anschaffungs- oder Herstellungskosten beinhalten Material-einzelkosten und Produktionskosten, die sich wiederum aus direkten Material- und Personalkosten und bestimmten indirekten Kosten zusammensetzen. Grundsätzlich erfolgt die

Bewertung auf Basis der Durchschnittsmethode. Die Anschaffungs- oder Herstellungskosten werden in die Herstellkosten der Produktverkäufe gegliedert, wenn eine direkte Zuordnung möglich ist.

Sachanlagevermögen

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

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

Abschreibungszeiträume und -methoden werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und Differenzen erfolgsneutral in der Neubewertungsrücklage erfasst. 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. Ferner enthalten sie aktivierte Entwicklungsaufwendungen nach IAS 38.

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

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

Die Nutzungsdauern und die Abschreibungsmethode werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft.

Firmenwert

Im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene Firmenwerte stellen den übersteigenden Betrag der vom Unternehmen geleisteten Zahlungen in Bezug auf den zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen dar, welcher nicht auf individuell identifizierbare und separierbare Vermögenswerte aufteilbar ist. Getrennt davon erfasst das Unternehmen die identifizierbaren, erworbenen Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt.

Der Firmenwert resultiert im Wesentlichen aus der Akquisition der Oxford Asymmetry International plc. im Oktober 2000 und dem Erwerb der noch ausstehenden Aktien an der ENS Holdings Inc. im Mai 2005. Darüber hinaus hat der Zukauf der verbleibenden Anteile an Evotec (Scotland) Ltd von den Unternehmensgründern im Mai 2004 und von der Universität Strathclyde im September 2005, den Firmenwert erhöht. Eine weitere Erhöhung des Firmenwertes erfolgte durch den Kauf von Minderheitsanteilen an der Evotec Technologies GmbH im Dezember 2006.

Die Akquisition der noch ausstehenden Aktien an der ENS Holdings Inc. erfolgte im Zuge eines Aktientausches in 2005. Die Gesellschaft gab 14.276.883 Aktien aus, um die noch ausstehenden Aktien an ENS Holdings, Inc. zu erwerben. Seitdem ist die ENS Holdings, Inc. ein 100%iges Tochterunternehmen und wird vollkonsolidiert. Der Kaufpreis wurde den erworbenen Vermögenswerten sowie dem Firmenwert (T€ 18.478) zugeordnet.

Im Mai 2004 erwarb die Gesellschaft 19.000 Aktien an der Evotec (Scotland) Ltd von den Unternehmensgründern für T€ 362 zuzüglich später zu leistenden Beträgen, die von der finanziellen Leistung der Gesellschaft zwischen Mai 2004 und Dezember 2006 abhängig sind. Diese am Bilanzstichtag ermittelten nachträglichen Zahlungen beliefen sich für 2006 auf T€ 1.001 und für 2005 auf T€ 1.193. Hinsichtlich des Anteilskaufs wurden am Tag des Erwerbs T€ 117 als Firmenwert erfasst. Dieser Firmenwert wurde, zum Jahresende 2004 auf T€ 663 erhöht und zum Bilanzstichtag 2005 auf T€ 1.258 angepasst aufgrund des voraussichtlich zu zahlenden Betrags zum Bilanzstichtag 2006. Im September 2005 erwarb die Gesellschaft die noch ausstehenden 18.000 Anteile der Evotec (Scotland) Ltd im Wert von T€ 586. Diese Akquisition führte zu einer Erhöhung des Firmenwertes in Höhe von T€ 153 in 2005. Der Firmenwert wurde auf Grund einer neuen Abschätzung des voraussichtlich zu zahlenden Betrages zum Bilanzstichtag 2006 auf T€ 1.671 erhöht.

Im Dezember 2006 erwarb die Gesellschaft Gesellschaftsanteile in Höhe des Nominalwertes von Euro 1.290 an der Evotec Technologies GmbH für den Betrag von T€ 695. Diese Akquisition führte in 2006 zu einem zusätzlichen Firmenwert in der Höhe von T€ 695.

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. Die Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und die Aufwendungen und Erträge werden getrennt in der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung dargestellt. Alle

Angaben im Anhang beziehen sich auf die fortgeführten Geschäftsbereiche. Anderenfalls wird in dem Anhang auf den aufzugebenden Geschäftsbereich hingewiesen. Anhangangaben für 2005 wurden zur besseren Vergleichbarkeit um den aufzugebenden Geschäftsbereich angepasst. Der aufzugebende Geschäftsbereich wird in der Fußnote (11) für 2006 und 2005 dargestellt.

Umsatzrealisierung

Umsätze werden gebucht, wenn es hinreichend wahrscheinlich ist, dass dem Unternehmen der mit dem Geschäft verbundene wirtschaftliche Nutzen zufließt. Erhaltene Anzahlungen, für die noch keine Gegenleistungen erbracht worden sind, werden als passive Rechnungsabgrenzungen ausgewiesen. Verkäufe von Produkten und chemischen Substanzen werden bei Lieferung als Umsatz erfasst, wenn ein Kundenauftrag vorliegt, der Preis eindeutig bestimmt ist und die Kaufpreiszahlung gesichert erscheint. Die Gesellschaft prüft die Einbringlichkeit auf Basis verschiedener Faktoren, einschließlich der Erfahrung aus der Abwicklung früherer Geschäfte mit dem jeweiligen Kunden und dessen Kreditwürdigkeit.

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

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 zeitratierlich 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 Verfügungs-

recht, 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.

Evotec erhält Lizenzerträge aus Produktverkäufen anderer Unternehmen aufgrund vertraglicher Vereinbarungen. Erlöse aus Lizenzen in Höhe von T€ 523 im Jahre 2006 und T€ 1.062 im Jahre 2005 sind in den Umsätzen enthalten.

Derivative

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

Ertragsteuern

Künftige steuerliche Folgen aus Unterschieden zwischen Wertansätzen 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 Geschäftsjahres vom Gesetzgeber verabschiedeten Regelungen oder solchen, die mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit verabschiedet werden. Der Effekt auf die latenten Steuerforderungen und -verbindlichkeiten aus Änderungen in Steuersätzen wird in der Periode ausgewiesen, in der die Änderung verabschiedet wurde oder in der absehbar wurde, dass die Änderung mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit verabschiedet würde. Bei der Bewertung der Realisierbarkeit von aktiven latenten Steuern wird berücksichtigt, mit welcher Wahrscheinlichkeit die latenten Steuern ganz oder teilweise nicht realisiert werden können. Aktive latente Steuern werden in der Höhe reduziert, in der die Realisierung eines Steuervorteils hieraus nicht wahrscheinlich ist.

Forschung und Entwicklung

Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen, welche intern generiert wurden, werden aktiviert oder erfolgswirksam erfasst, je nachdem, ob im konkreten Fall eine Forschungs- und Entwicklungsaufwendung im Sinne von IAS 38 vorliegt. In

dem Falle, in dem es unsicher ist, dass das Forschungs- und Entwicklungsprojekt zu einem späteren 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.

Die Gesellschaft hat für Forschungs- und Entwicklungsvorhaben Mittel von staatlichen Stellen erhalten. Diese Mittel sind projektgebunden. Die Mittel werden ausbezahlt, nachdem erstattungsfähige Aufwendungen entstanden sind. Gebucht werden sie als Aufwandsminderung in den Forschungs- und Entwicklungskosten. Die Mittel betragen im Geschäftsjahr 2006 insgesamt T€ 187 (2005: T€ 242). 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 demjenigen Wechselkurs, der am Tag des jeweiligen Geschäftsvorfalles Gültigkeit hatte, in Euro umgerechnet. Aktiva und Passiva, die zum Bilanzstichtag in Fremdwährungen aufgeführt sind, werden zum gültigen Wechselkurs am Ende der Periode umgerechnet. Wechselkursgewinne und -verluste aus der Umrechnung von Geschäften in Fremdwährungen werden in den nichtbetrieblichen Erträgen und Aufwendungen ausgewiesen.

Wertberichtigung von langlebigen Vermögenswerten und Firmenwerten

Die Gesellschaft überprüft langlebige Vermögenswerte (materielle und immaterielle Vermögenswerte einschließlich Firmenwert) entsprechend IAS 36 und als Teil von Unternehmenszusammenschlüssen gemäß IFRS 3 auf Wertberichtigungsbedarf. Immaterielle Vermögenswerte und Firmenwerte werden dann auf das Vorhandensein eines Wertberichtigungsbedarfs überprüft, wenn bestimmte Ereignisse oder veränderte Umstände erwarten lassen, dass der Wertansatz nicht mehr dem Buchwert entspricht, jedoch mindestens einmal jährlich. Entsprechend der in bisherigen Jahren angewandten Praxis hinsichtlich der Werthaltigkeitsprüfung der langlebigen Vermögenswerte und Firmenwerte, hat Evotec die Werthaltigkeitsprüfung im vierten Quartal 2006 vorgenommen (siehe Fußnote (9)).

Ein Wertberichtigungsbedarf wird ermittelt, wenn der Buchwert des Vermögenswertes (oder der Gruppe von Vermögenswerten, die eine zahlungsmittelgenerierende Einheit bilden) den beizulegenden Wert abzüglich Vertriebskosten oder den

Nutzungswert übertrifft. Der Nutzungswert eines Vermögenswertes oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit wird ermittelt, indem der abgezinste zukünftige Cashflow vor Steuern aus dem Vermögenswert oder der zahlungsmittelgenerierenden Einheit geschätzt wird, wobei der Abzinsungsfaktor vor Steuern das Risiko für jeden Vermögenswert bzw. jede zahlungsmittelgenerierende Einheit widerspiegelt. Um den abgezinsten zukünftigen Cashflow vor Steuern abzuschätzen, bedarf es der Beurteilung durch das Management.

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

Aktienoptionsplan

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

Verwendung von Annahmen

Die Erstellung 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, Rückstellungen, Bewertung der Aktienoptionspläne und die Wertberichtigung auf latente Steuerforderungen. Diese Annahmen können von den tatsächlichen Verhältnissen abweichen. Zusätzlich können Veränderungen in den momentanen wirtschaftlichen Bedingungen und andere Ereignisse die tatsächlich gezeigten Zahlen wesentlich beeinflussen.

Neue Rechnungslegungsgrundsätze und Anwendung

IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben und die Änderung zu IAS 1 Darstellung des Abschlusses: Eigenkapitalangaben“ erfordern ausführliche Angaben zu der Wesentlichkeit von Finanzinstrumenten auf die Finanz- und Ertragslage des Unternehmens sowie qualitative und quantitative Angaben über die Art und den Umfang von Risiken. IFRS 7 und die Änderungen zu IAS 1 sind verpflichtend auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2007 beginnen. Die Gesellschaft hat die eventuellen Auswirkungen von IFRS 7 und die Änderungen zu IAS 1 noch nicht endgültig beurteilt.

In 2006 wurde IFRS 8 „Segmentberichterstattung“ eingeführt. IFRS 8 ändert die Segmentberichterstattung von dem so genannten „risk and reward approach“ des IAS 14 auf den „management approach“ in Bezug auf die Segmentidentifikation.

Maßgeblich sind dabei die Informationen, die dem Entscheidungsträger regelmäßig für Entscheidungszwecke zur Verfügung gestellt werden. Gleichzeitig wird die Bewertung der Segmente vom „financial accounting approach“ des IAS 14 auf den „management approach“ umgestellt. IFRS 8 ist verpflichtend auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Eine frühere Anwendung ist zulässig. Die Gesellschaft hat die eventuellen Auswirkungen von IFRS 8 auf die Segmentberichterstattung noch nicht endgültig beurteilt.

In 2006 wurde IFRIC 11 „IFRS 2 – Group and Treasury Share Transactions“ eingeführt. Diese Regelung befasst sich mit der Fragestellung, wie konzernweite aktienbasierte Vergütungen zu bilanzieren sind, welche Auswirkungen Mitarbeiterwechsel innerhalb eines Konzerns haben und wie aktienbasierte Vergütungen zu behandeln sind, bei denen das Unternehmen eigene Aktien ausgibt oder Aktien von einem Dritten erwirbt. IFRIC 11 ist auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. März 2007 beginnen. Eine frühere Anwendung wird empfohlen. Die Gesellschaft hat die eventuellen Auswirkungen des IFRIC 11 auf die Finanzlage und das Ergebnis der Gesellschaft noch nicht endgültig beurteilt.

EBITDA

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

(3) Nutzungsrestriktionen auf Technologien der Gesellschaft

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

Eine vierte Ergänzung im Mai 2001 ermöglicht es Evotec, innerhalb des aufzugebenden Geschäftsbereichs 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 2006 Lizenzaufwendungen in Höhe von T€ 31 (2005: T€ 29).

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

(4) Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten

Am 31. Dezember 2006 waren T€ 275 der Guthaben bei Kreditinstituten als Sicherheit verpfändet (31. Dezember 2005 T€ 0).

(5) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Gesellschaft hat das Ausfallrisiko aller Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestimmt und eine Wertberichtigung in Höhe von T€ 123 im Jahre 2006 (2005: T€ 173) gebildet. Hinsichtlich der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestehen keine Verfügungsbeschränkungen.

(6) Vorräte

Das Vorratsvermögen gliedert sich wie folgt:

T€	31. Dez. 2006	31. Dez. 2005
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	2.942	2.867
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	1.840	1.714
Vorräte, gesamt	4.782	4.581

Der ausgewiesene Bestand an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen setzt sich aus biologischen Substanzen und Chemikalien zusammen. Die unfertigen Erzeugnisse bestehen aus Kundenaufträgen, die am Jahresende nicht fertig gestellt und versandbereit waren. Die Gesellschaft hat zum 31. Dezember 2006 und 2005 Wertberichtigungen in Höhe von jeweils T€ 1.360 und T€ 1.458 auf die in der Tabelle oben gezeigten Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffbestände gebildet. Darüber hinaus wurden für 2006 Wertberichtigungen in Höhe von T€ 0 (2005: T€ 0) auf die angegebenen Bestände unfertiger Erzeugnisse bzw. Leistungen vorgenommen. Zuschreibungen auf zuvor abgeschriebene Vorräte wurden nicht vorgenommen.

(7) Beteiligungen

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 gemäß dem Vertrag erworben. Eine Finanzierungsrunde minderte Evotec's Anteil an Prolysis auf 2,38%. Eine weitere Kapitalerhöhung von Prolysis in 2006 minderte Evotec's Anteil zusätzlich auf 2,1%. Die Anteile werden als langfristige Beteiligung geführt und sind mit den Anschaffungskosten bewertet. Sie unterliegen einer regelmäßigen Werthaltigkeitsprüfung, die mindestens einmal im Jahr durchgeführt wird. Aus der Werthaltigkeitsprüfung im Dezember 2004 ergab sich eine Abwertung des Beteiligungsansatzes auf Null. Am 31. Dezember 2006 und 2005 belief sich der Buchwert auf jeweils 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 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 2006 und 2005 belief sich der Wertansatz für die Beteiligung auf T€ 0.

Am 22. August 2002 erwarb Evotec eine Beteiligung in Höhe von 46,36 % der Stammaktien der **Vmax Ltd.** („Vmax“), die nach der Equity-Methode bilanziert 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. Evotec hat 22,72 % der Stimmrechte auf Grund einer Beteiligung von 65,0 % an den Stammaktien der **DIREVO Biotech AG** („Direvo“), die nach der Equity-Methode bilanziert wird. Wegen einer Rückkaufoption für die Vorzugsaktien reduzierte die Gesellschaft 2001 die Beteiligung an Direvo auf Null. Der Anteil der Gesellschaft am Jahresfehlbetrag der Direvo betrug 2006 und 2005 T€ 0. Das maximale Investitionsrisiko der Gesellschaft in DIREVO Biotech AG ist begrenzt auf die ursprüngliche Investition in Höhe von T€ 32.

Die Gesellschaft hat im August 2003 mit der **DeveloGen AG** ein 50:50 Joint Venture gegründet, welches am 23. Januar 2006 mit Wirkung zum 31. Dezember 2005 beendet wurde. Die Aufwendungen der Gesellschaft für die Forschung und Entwicklung dieses Joint Ventures beliefen sich 2005 auf T€ 1.780 und waren unter „Anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen“ aufgeführt. Dieses Joint Venture wies in 2005 Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in Höhe von T€ 4.839 aus.

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

Die Gesellschaft hat 2006 Umsätze im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs mit den Beteiligungen Sirenade Pharmaceuticals AG als Rechtsvorgänger von KeyNeurotek AG und Prolysis Ltd. in Höhe von jeweils T€ 0 erzielt (2005: T€ 9 und T€ 1.501). Es fanden keine weiteren materiellen Transaktionen mit Beteiligungen der Gesellschaft statt. Transaktionen mit verbundenen Unternehmen der Beteiligungen wurden in größtem Umfang mit der EVOTEC NeuroSciences GmbH bis zu deren Vollkonsolidierung in 2005 getätigt.

(8) Sachanlagevermögen

Das Sachanlagevermögen gliedert sich wie folgt:

T€	31. Dez. 2006	31. Dez. 2005
Gebäude und Mietereinbauten	28.266	27.663
Technische Anlagen und Maschinen	51.243	55.309
Betriebs- und Geschäftsausstattung	11.905	11.375
Gekaufte Software	1.188	1.080
Geleaste Anlagen (Finance Leases)	6.339	5.286
Anlagen im Bau	1.035	42
Anschaffungskosten der Sachanlagen	99.976	100.755
Abzüglich kumulierte Abschreibungen		
ohne Wertberichtigung und Software	48.469	46.940
Zuzüglich kumulierte Änderungen		
der Abschreibungen	-1.237	-1.237
Abzüglich kumulierte Wertberichtigung	17.027	17.619
Abzüglich kumulierte Abschreibungen		
Software	1.048	988
Sachanlagevermögen, gesamt	34.669	36.445

Die wesentlichen Zugänge 2006 sind auf die Ausstattung zusätzlicher Reinnräume in Glasgow, UK, auf technische Erweiterungen des Screening-Bereichs in Hamburg und auf den Erwerb analytischer Laborgeräte zurückzuführen. Nach Fertigstellung der Anlagen im Bau werden die Anschaffungs- und Herstellkosten in die entsprechende Kategorie des Anlagevermögens umgegliedert. Die Abschreibungen auf das Sachanlagevermögen betragen 2006 T€ 6.335 und 2005 T€ 6.733. Die per 31. Dezember 2005 vorgenommene Schätzung der Nutzungsdauer bestimmter Vermögenswerte führte zur Anpassung ihrer Abschreibungszeiträume und demzufolge ihrer Abschreibungen in Höhe von T€ 161. Die Differenzen wurden in der Neubewertungsrücklage des Eigenkapitals erfasst. Es wurden keine weiteren Neubewertungen des Sachanlagevermögens vorgenommen.

Die zahlungsmittelgenerierende Einheit Pilotanlagen in Abingdon, UK, wurde entsprechend IAS 36 im Rahmen der Werthaltigkeitsprüfung für das Jahr 2005 neu überprüft. Aufgrund der besseren Auslastung in 2005 und verbesserter Aussichten für die künftige Nutzung wurde den Pilotanlagen ein höherer Wert beigemessen. Dies hat 2005 zu einer teilweisen Wertaufholung der ehemals gebildeten Wertberichtigung in Höhe von T€ 643 geführt. Diese zahlungsmittelgenerierende Einheit wurde in 2006 einer weiteren Werthaltigkeitsprüfung unterzogen, mit dem Ergebnis, dass keine weitere Wertberichtigung, aber auch keine Wertaufholung der früheren Wertberichtigung, notwendig sei.

Die im Zusammenhang mit den Laborgebäuden in Abingdon, UK, stehenden Sachanlagen wurden ebenfalls im Rahmen der Werthaltigkeitsprüfung für 2005 neu überprüft mit dem Ergebnis, dass keine weitere Wertberichtigung, aber auch keine Wertaufholung der früheren Wertberichtigung, notwendig sei. Wie unter IAS 36 möglich, wurde die Wertberichtigung in 2006 der in Zusammenhang mit den Laborgebäuden stehenden Sachanlagen auf Basis der physischen Abnutzung errechnet. Dies führte zu einer teilweisen Wertaufholung der ehemals gebildeten Wertberichtigung im Betrag von T€ 593.

Ebenfalls in den Sachanlagen enthalten sind die Nettobuchwerte der technischen Anlagen und Maschinen in Höhe von T€ 2.859 sowie der Betriebs- und Geschäftsausstattung in Höhe von T€ 50, welche unter den geleasteten Anlagen („Finance Leases“) aufgeführt sind (31. Dezember 2005: T€ 2.940 und T€ 62). Die Abschreibung betrug 2006 T€ 1.052 bzw. T€ 31 (2005: T€ 842 bzw. T€ 28).

(9) Immaterielle Vermögenswerte und Firmenwerte

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

T€	31. Dez. 2006	31. Dez. 2005
Know-how	30.785	30.167
Kundenstamm	27.917	27.467
Patente und Lizenzen	5.543	5.543
Anschaffungskosten der immateriellen Vermögenswerte	64.245	63.177
Abzüglich kumulierte Abschreibungen	59.784	55.460
Immaterielle Vermögenswerte ohne Firmenwerte, gesamt	4.461	7.717

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte betragen in 2006 T€ 3.256 (2005: T€ 9.705). Die weitere Abschreibung des von ENS in 2005 erworbenen Kundenstamms verteilt sich auf einen Zeitraum von ca. 0,6 bis 1,2 Jahren.

Im September 2005 erwarb die Gesellschaft die noch ausstehenden 18.000 Anteile der Evotec (Scotland) Ltd. Diese Akquisition führte zu einer Erhöhung des Firmenwertes in Höhe von T€ 153. Der Firmenwert der Evotec (Scotland) Ltd belief sich per 31. Dezember 2006 auf T€ 1.677 und wurde vollständig der Services Division zugerechnet. Im Rahmen der jährlichen Überprüfung der Werthaltigkeit des Firmenwertes von Evotec (Scotland) Ltd nach IAS 36 wurde kein Wertberichtigungsbedarf festgestellt.

Im Dezember 2006 erwarb die Gesellschaft Gesellschaftsanteile in Höhe von nominal Euro 1.290 an der Evotec Technologies GmbH für den Betrag von T€ 695. Diese Akquisition führte in 2006 zu einem zusätzlichen Firmenwert in der Höhe von T€ 695 welcher der Tools und Technologies Division zugeordnet wurde.

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

Der Services Division wurden zum Bilanzstichtag Firmenwerte im Zusammenhang mit der Akquisition der Oxford Asymmetry International plc. von insgesamt T€ 48.864 zugeordnet. Sie wurden am 31. Oktober 2006 im Rahmen der jährlichen Werthaltigkeitsprüfung auf Abschreibungsbedarf hin überprüft. Die für die Überprüfung verwendeten Abzinsungsfaktoren vor Steuern unter Berücksichtigung der Risiken und Chancen der Tätigkeit lagen zwischen 15,2% und 16,4%. Die Gesellschaft schloss aus dem Ergebnis dieses Tests, dass ein Abschreibungsbedarf des Firmenwertes in Höhe von T€ 6.560 besteht. Im Jahr 2005 belief sich die Wertberichtigung auf T€ 0.

Der Gesamtbetrag der Wechselkursdifferenzen aus in ausländischer Währung bestehenden Firmenwerten betrug in 2006 T€ 1.224 und in 2005 T€ 1.494 und wird unter der Position Eigenkapital ausgewiesen.

(10) Sonstige langfristige Vermögenswerte

Die sonstigen langfristigen Vermögenswerte bestehen 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.

(11) Aufzugebende Geschäftsbereiche

In 2006 wurde ein Vertrag über den Verkauf der Evotec Technologies GmbH, Düsseldorf, unterschrieben, welcher zum 1. Januar 2007 rechtskräftig wird. 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, sowie die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, welche zum 31. Dezember 2005 in der Konzernbilanz, aber nicht in den Anhangangaben enthalten sind, betreffen die folgenden Beträge:

T€	31. Dez. 2006	31. Dez. 2005
Kurzfristige Vermögenswerte:		
– Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	2.168	1.336
– Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.761	5.096
– Vorräte	6.932	5.921
– Rechnungsabgrenzungen und sonstige Gegenstände des Umlaufvermögens	618	564
Gesamte kurzfristige Vermögenswerte	13.479	12.917
Langfristige Vermögenswerte:		
– Sachanlagevermögen	2.034	1.718
– Immaterielle Vermögenswerte ohne Firmenwert	3.916	3.211
Gesamte langfristige Vermögenwerte	5.950	4.929
Zum Verkauf bestimmte Vermögenswerte	19.429	17.846
Kurzfristige Verbindlichkeiten:		
– Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Leasing von Anlagen	294	639
– Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.089	1.297
– Erhaltene Anzahlungen	856	292
– Rückstellungen	2.755	2.352
– Rechnungsabgrenzungen	1.141	928
– Kurzfristige Steuerverbindlichkeiten	418	7
– Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	395	516
Gesamte kurzfristige Verbindlichkeiten	6.948	6.031
Langfristige Verbindlichkeiten:		
– Langfristige Verbindlichkeiten aus Leasing von Anlagen	87	0
Gesamte langfristige Verbindlichkeiten	87	0
Zum Verkauf bestimmte Verbindlichkeiten	7.035	6.031

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

T€	31. Dez. 2006	31. Dez. 2005
Nettomittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	3.444	4.048
Nettomittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	–2.353	–3.713
Nettomittelzufluss (-abfluss) aus der Finanzierungstätigkeit	–259	639
– Nettoerhöhung der Liquidität	832	975
Liquidität am Anfang des Geschäftsjahres	1.336	361
Liquidität am Ende des Geschäftsjahres	2.168	1.336

(12) Langfristige Kredite

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

Im Juli 2002 schloss die Gesellschaft einen weiteren Kreditvertrag mit einer Bank über T€ 5.000 ab, wovon ein Betrag von T€ 1.277 gezogen und ausstehend ist. Bis zum 30. Juni 2007 wurde ein Zinssatz von 5,84% p.a. fest vereinbart. Der Kredit wird seit dem 31. August 2005 in monatlichen Raten für Zinsen und Tilgung von T€ 216 zurückgeführt. Die Rückzahlung wurde entsprechend der unten aufgeführten Tilgungsübersicht berücksichtigt. Der Kredit ist durch Sachanlagen besichert, deren Restbuchwerte am 31. Dezember 2006 T€ 0 und T€ 425 am 31. Dezember 2005 betragen.

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€ 1.362 zum Stichtag aussteht. Der Kredit wird durch ein Grundpfandrecht und die Sicherungsübereignung beweglicher Vermögenswerte besichert und trägt einen Zinssatz von 1,35% p.a. über dem Dreimonats-Euro-LIBOR. Der Kredit wird in gleich bleibenden Raten über fünf Jahre abbezahlt. Am 31. Dezember 2006 betrug der Buchwert des Anteils des Sachanlagevermögens, der zur Besicherung des Bankdarlehens diente, T€ 3.564 (2005: T€ 2.890). Am selben Tag wurde außerdem eine zusätzliche Darlehensfazilität über T€ 5.812 abgeschlossen. Dieses Darlehen wurde vor Fälligkeit am 28. Februar 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, dient allerdings zum Zweck der Konzernfinanzierung. Am 31. Dezember 2006 wurde ein Betrag von T€ 802 von der Evotec (Scotland) Ltd, einer berechtigten Partei in diesem Vertrag sowie Tochtergesellschaft der Evotec AG, in Anspruch genommen. Das Darlehen ist am 28. Februar 2009 in voller Höhe fällig.

Die Darlehensbedingung hinsichtlich der Darlehensfazilität war zum Jahresende erfüllt. Am 18. Mai 2005 nahm Evotec ein unbesichertes Darlehen in Höhe von T€ 569 auf, welches in gleich bleibenden Raten über einen Zeitraum von drei Jahren zurückzuführen ist. Es ist mit einem Zinssatz von 1,2% p.a. über dem Dreimonats-Euro-LIBOR ausgestattet. Am 31. Dezember 2006 betrug der noch ausstehende Betrag des Kredits T€ 238 (2005: T€ 424).

Weiterhin hat die Gesellschaft einen Vertrag über ein Bankdarlehen in Höhe von T€ 5.000 in 2006 abgeschlossen, welcher in voller Höhe als Verbindlichkeit in der Bilanz ausgewiesen

wird. Der Darlehensvertrag beinhaltet einen Zinssatz von 5,4 % per annum. Die Tilgung des Darlehens erfolgt halbjährlich in einer Höhe von T€ 625 beginnend am 31. Dezember 2007 und endet am 31. Dezember 2011.

Evotec (Scotland) Ltd, eine Tochtergesellschaft der Evotec AG, verfügt über Bankdarlehen in Höhe von T€ 1.006 am Bilanzstichtag 2006 (2005: T€ 1.058). Es wurden während des Geschäftsjahres neue Darlehensverträge abgeschlossen, um die Finanzierung von Evotec (Scotland) Ltd mit den anderen Evotec Gesellschaften wie oben dargestellt zu vereinheitlichen. Diese Darlehen sind bis 2009 in Raten rückzahlbar. Noch in 2007 fällig wird ein Darlehen der Evotec (Scotland) Ltd in Höhe von T€ 74 (2005: T€ 341), das über die Evotec (UK) Ltd im Rahmen der Konzernfinanzierung besichert ist.

Der Tilgungsplan sieht folgende jährliche Tilgungen vor:

T€	
2007	2.586
2008	2.314
2009	2.108
2010	1.250
2011	624
Ab 2012	0
Gesamt	8.882

Der Gesellschaft stehen Kreditlinien von insgesamt T€ 2.296 für die Finanzierung des kurzfristigen Kapitalbedarfs zur Verfügung. Zum 31. Dezember 2006 waren die Kreditlinien nicht in Anspruch genommen. Sie sind mit variierenden Laufzeiten und Zinssätzen versehen; teils ist kein Laufzeitende explizit benannt.

Der beizulegende Wert der langfristigen Darlehen beträgt zum 31. Dezember 2006 T€ 5.547.

(13) Finanzierungs-Leasing Verpflichtungen

Die Gesellschaft hat Verpflichtungen aus Finanzierungs-Leasing zum 31. Dezember 2006 in Höhe von T€ 3.024 (2005: T€ 3.180). Diese Verpflichtungen enden zu verschiedenen Zeitpunkten innerhalb der nächsten fünf Jahre. Verpflichtungen aus Finanzierungs-Leasingsverträgen wurden für das Sachanlagevermögen eingegangen. Folgende Mindestzahlungen müssen künftig aufgrund Verpflichtungen aus dem Finanzierungs-Leasing geleistet werden:

T€	
2007	1.315
2008	922
2009	566
2010	343
2011	112
Abzüglich Zinsen	-234
Gesamtzahlungen aus Finanzierungs-Leasing	3.024

Der beizulegende Wert der langfristigen Finanzierungs-Leasing Verpflichtungen beträgt zum 31. Dezember 2006 T€ 1.727 und 2005 T€ 2.017.

(14) Rückstellungen

Die Rückstellungen gliedern sich wie folgt:

T€	31. Dez. 2006	31. Dez. 2005
Bonusrückstellungen	2.553	1.508
Rückstellungen für variable		
Kaufpreisbestandteile	1.002	1.193
Rückstellungen für Mietanreize	1.571	1.469
Urlaubsrückstellungen	571	576
Sonstige Rückstellungen	1.188	980
Rückstellungen, gesamt	6.885	5.726

Die Veränderungen bei den Rückstellungen gehen hauptsächlich auf die Entscheidung des Managements zurück, die variable Komponente der Gehälter zu erhöhen.

Die folgende Aufstellung zeigt die Entwicklung der Rückstellungen in 2006:

T€	01. Jan. 2006	Inanspruchnahme	Auflösung	Zuführung	31. Dez. 2006
Personal	2.084	1.544	292	2.876	4.124
Variable Kaufpreisbestandteile	1.193	430	0	239	1.002
Mietanreize	1.469	113	0	215	1.571
Sonstige Rückstellungen	980	503	235	946	1.188
Rückstellungen, gesamt	5.726	2.590	527	4.276	6.885

Die sonstigen Rückstellungen enthalten im Wesentlichen Erfindervergütungen (T€ 340) sowie Rückstellungen für Sozialversicherungen (T€ 253).

Die Rückstellung für Personalkosten könnte von den tatsächlichen Beträgen abweichen aufgrund der Tatsache, dass der tatsächliche Anteil der variablen Vergütung von deren geschätztem 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 Verbrauch des eigentlichen Mietanreizes könnte vom geschätzten abweichen, wenn sich die Mietdauer ändert.

Ein Betrag in Höhe von T€ 1.653 per 31. Dezember 2006 und per 2005 T€ 1.515 wird voraussichtlich nach über einem Jahr gezahlt und ist deshalb unter den sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Dieser Betrag bezieht sich im Wesentlichen auf Mietanreize. Der beizulegende Wert dieser langfristigen Verbindlichkeiten beträgt zum 31. Dezember 2006 T€ 1.045.

(15) Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten beinhalten im Wesentlichen den bereits erhaltenen Verkaufspreis der Evotec Technologies GmbH in einer Höhe von T€ 22.167, da der Verkauf erst am 1. Januar 2007 rechtskräftig wird. Der Verkaufspreis wird gegebenenfalls nach dem Bilanzstichtag aufgrund vertraglicher Vereinbarungen angepasst.

(16) Ertragsteuern

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

Das Ergebnis vor Ertragsteuern, Ergebnisanteilen von Minderheitsgesellschaftern und Nettoverlusten aus Beteiligungen verteilt sich für die Geschäftsjahre 2006 und 2005 wie folgt auf die geographischen Regionen:

T€	2006	2005
Deutschland	-30.027	-27.718
Ausland	-1.624	-7.619
Gesamt	-31.651	-35.337

Die Erträge und Aufwendungen aus Steuern vom Einkommen und Ertrag lassen sich für 2006 und 2005 wie folgt aufteilen:

T€	2006	2005
Effektive Steuern:		
- Deutschland	-804	-209
- Ausland	-14	-26
Gesamt effektive Steuern	-818	-235
Latente Steuern:		
- Deutschland	0	2.877
- Ausland	1	1.871
Gesamt latente Steuern	1	4.748
Gesamte Steuererträge	-817	4.513

Der Steuersatz in England betrug 2006 und 2005 jeweils 30%. Für Deutschland lag der sich als Summe aus Körperschaft- und Gewerbesteuer ergebende Ertragsteuersatz im Jahr 2006 bei 40,38% (2005: 40,38%). Aus folgenden Gründen weichen die Steuererträge gegenüber denen ab, die sich aus dem summierten Ertragsteuersatz von 40,38% (2005: 40,38%) errechnen:

T€	2006	2005
Berechnete (erwartete) Ertragsteuern	12.781	13.082
Nicht abziehbare Aufwendungen für		
Wertberichtigungen auf den Firmenwert	-2.649	-7.523
Übrige permanente Unterschiedsbeträge	1.824	1.813
Unterschiedsbetrag ausländischer		
Steuersätze	503	-378
Effekt aus Änderungen des Steuersatzes	0	0
Wertberichtigung auf Verlustvorräte	-14.506	-2.516
Sonstige	1.230	35
Effektive Ertragsteuern	-817	4.513

Die aktiven und passiven latenten Steuern per 31. Dezember 2006 und 2005 setzen sich wie folgt zusammen:

T€	2006	2005
Aktive latente Steuern:		
- Verlustvorräte	65.222	56.990
- Immaterielle Vermögenswerte	1.022	1.316
- Übrige	2.456	385
Gesamt	68.700	58.691
Wertberichtigungen auf aktive latente		
Steuern	-61.656	-47.099
Summe aktive latente Steuern	7.044	11.592
Passive latente Steuern:		
- Sachanlagevermögen	4.740	6.471
- Immaterielle Vermögenswerte	1.838	2.630
- Darlehen	0	2.302
- Thesaurierte Gewinne der		
Tochtergesellschaften	79	94
- Übrige	387	95
Summe passive latente Steuern	7.044	11.592
Latente Steuern, netto	0	0

Zum 31. Dezember 2006 bzw. zum 31. Dezember 2005 werden in den Konzernbilanzen keine aktiven und passiven latenten Steuern (netto) ausgewiesen.

Evotec weist zusätzliche Wertberichtigungen auf latente Steuererträge aus steuerlichen Verlustvorträgen in Höhe von jeweils T€ 8.049 und T€ 9.126 für die Geschäftsjahre 2006 und 2005 aus. Diese Wertberichtigungen auf die latenten Steuerforderungen der Gesellschaft werden in demjenigen Umfang nicht ausgewiesen, wie es wahrscheinlich ist, dass Teile oder der Gesamtbetrag der latenten Steuern künftig realisiert werden können. Diese Betrachtungen schließen die Möglichkeit ein, entstandene steuerliche Verluste auf unbestimmte Zeit vorzutragen und diese gegen Gewinne, die in Zukunft zu versteuern sind, Steuerplanungen und erwartete künftige steuerbare Einkommen, zu verrechnen. Evotec hat seit Beginn des operativen Geschäftes keine in Deutschland steuerpflichtigen Gewinne erwirtschaftet und erwartet dies auch nicht für die absehbare Zukunft. Die Einschätzung zur Wertberichtigung auf latente Steuerforderungen basiert auf der eingeschränkten Fähigkeit des Unternehmens, steuerliche Erträge zu erwirtschaften. Darüber hinaus ist die Nutzbarkeit der Verlustvorträge, welche vor den in der Vergangenheit erfolgten wesentlichen Kapitalmaßnahmen entstanden sind, in signifikantem Maße fraglich. Steuerliche Verlustvorträge in Deutschland von T€ 143.555 und in England von T€ 24.180 verfallen nicht. Aufgrund von Steuergesetzesänderungen im Jahre 2003 können die deutschen Verlustvorträge nach Überschreiten eines Sockelbetrags in Höhe von T€ 1.000 nur noch bis 60% des zukünftigen zu versteuernden Einkommens pro Jahr verrechnet werden. Latente Steuern werden als Steuererträge oder -aufwendungen in den Konzern-Gewinn- und Verlustrechnungen ausgewiesen, es sei denn, sie beziehen sich auf Positionen des Eigenkapitals. In diesen Fällen werden sie als Teil des Eigenkapitals ausgewiesen.

(17) 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 begründete einen neuen Aktienoptionsplan („Optionsplan 2005“) und genehmigte die Ausgabe von Aktienoptionen für bis zu 1.741.481 Aktien. Der Plan enthält bestimmte Restriktionen bezüglich der Zahl der gewährten Zusagen, die innerhalb eines Jahres gemacht werden dürfen, und der Verteilung auf Mitglieder des Vorstands, andere Führungskräfte und die übrigen Mitarbeiter. Innerhalb eines Kalenderjahres dürfen nicht mehr als 40% dieser Optionen vergeben werden.

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

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

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

Eine Zusammenfassung der Optionspläne zum 31. Dezember 2006 und 2005 und die Veränderungen während des Jahres werden im Folgenden dargestellt:

Stückzahl und € pro Aktie	2006		2005	
	Optionen	Gewogener Durchschnittspreis	Optionen	Gewogener Durchschnittspreis
Gewährte Optionen zu Beginn des Jahres	3.412.984	6,21	2.579.558	8,34
Gewährte Optionen	818.196	3,30	1.213.149	2,07
Ausgeübte Optionen	-169.170	1,21	-52.409	0,66
Verfallene Optionen	-33.114	17,66	-129.082	8,65
Zurückgegebene Optionen (wiederbegehbar)	-78.349	7,32	-198.232	8,43
Gewährte Optionen am Ende des Jahres	3.950.547	5,71	3.412.984	6,21
Davon ausübbar	1.721.547	9,33	1.500.141	10,59

Die Zusammenfassung der zum 31. Dezember 2006 ausstehenden Aktienoptionen stellt sich wie folgt dar:

		Ausstehende Optionen Stückzahl	Ausübbar Stückzahl	Durchschnittliche Restlaufzeit Jahre	Gewogener Durchschnittspreis € pro Aktie
Ausübungspreis	0,00 € pro Aktie	207.873	0	7,44	0,00
Ausübungspreis	1,66 – 3,66 € pro Aktie	2.373.639	482.849	6,36	2,86
Ausübungspreis	5,97 – 6,80 € pro Aktie	951.464	821.127	5,18	6,53
Ausübungspreis	10,15 – 12,48 € pro Aktie	48.300	48.300	4,93	12,48
Ausübungspreis	15,29 € pro Aktie	4.500	4.500	4,23	15,29
Ausübungspreis	24,30 € pro Aktie	364.771	364.771	3,90	24,30

Evotec's Aktienoptionspläne führten per 31. Dezember 2006 zu „Compensation Expenses“ in Höhe von T€ 1.312 (2005: T€ 1.622). Diese Beträge wurden im abgegrenzten Aufwand aus Aktienoptionsplänen, einem Bestandteil des Eigenkapitals, ausgewiesen. Für alle Optionen wurden in 2006 insgesamt T€ 1.127 und in 2005 T€ 749 als Personalaufwand erfasst und in die betrieblichen Aufwendungen gebucht.

Der beizulegende Wert der begebenen Optionen wurde am Tag der Optionsgewährung für die Geschäftsjahre 2006 und 2005 auf der Basis eines Binomial-Modells unter den folgenden Annahmen ermittelt:

	25.11.2002	03.01.2003	27.01.2003	19.11.2003	06.01.2004	18.11.2004
Risikofreier Zinssatz in %	4,14	3,59	3,59	4,03	3,81	3,30
Volatilität in %	103,0	103,9	104,3	69,0	67,1	55,6
Fluktuation in %	15,0	10,0	10,0	10,0–15,0	10,0	10,0
Preisspanne in Euro	2,20–2,31	1,93–2,03	1,66	5,99–6,29	5,97	2,52–2,65
Marktpreis pro Option	1,68–1,70	1,40–1,49	1,14–1,21	3,35–3,66	2,89–3,35	1,12–1,32
	04.03.2005	07.03.2005	11.07.2005	30.08.2005	16.12.2005	
Risikofreier Zinssatz in %	3,32	3,32	2,85	2,79	3,14	
Volatilität in %	58,4	58,4	56,4	49,1	34,8	
Fluktuation in %	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	
Preisspanne in Euro	0,00	3,61	2,82	2,71–2,80	2,59–2,73	
Marktpreis pro Option	2,87–2,90	1,59–1,82	1,30–1,48	1,09–1,23	0,84–0,98	
	07.06.2006	06.11.2006				
Risikofreier Zinssatz in %	3,95	3,68				
Volatilität in %	45,1	50,5				
Fluktuation in %	10,0	10,0				
Preisspanne in Euro	3,19	3,49–3,66				
Marktpreis pro Option	1,22	1,47–1,73				

Für alle Modelle gilt eine erwartete Dividendenrendite von Null, eine erwartete Restlaufzeit von sechs Jahren und ein erwarteter Ausübungspreis von 200% des Optionspreises.

Bedingt durch die Umstellung auf IFRS in 2005 und die dadurch erstmalige Anwendung von IFRS 2 sind in die Berechnung des beizulegenden Wertes nur solche Aktienoptionen eingegangen, die nach dem 7. November 2002 vergeben und am 31. Dezember 2005 nicht ausübbar waren.

(18) Eigenkapital

Per 31. Dezember 2006 waren 68.078.819 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 5.122.996 Aktien, und das genehmigte Kapital belief sich auf 33.986.558 Aktien. Eine Kapitalerhöhung aus dem bedingten Kapital in Höhe von 105.703 Aktien im Zusammenhang mit Aktienoptionen wurde bisher noch nicht im Handelsregister eingetragen. Zum Bilanzstichtag hält die Gesellschaft 19.751 eigene Aktienanteile für die Aufsichtsratsvergütung.

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

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

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

Ferner ermächtigte die Hauptversammlung am 7. Juni 2005 den Vorstand der Gesellschaft bis zu 26.143.506 Aktien gegen Bar- oder Sacheinlage auszugeben. 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 neue 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. 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 2011 aus.

(19) 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 inklusive des aufzugebenden Geschäftsbereichs in drei Geschäftsbereiche unterteilt: (i) Pharmaceuticals Division, (ii) Services Division und (iii) Tools and Technologies welcher komplett dem aufzugebenden Geschäftsbereich zugeordnet ist.

- (i) Die Pharmaceuticals Division ist darauf spezialisiert, neue Wirkstoffe zur Behandlung von Erkrankungen des zentralen Nervensystems (ZNS) zu finden. Der Geschäftsbereich ist in ausgewählten Forschungs- und Entwicklungsbereichen tätig, um Wirkstoffkandidaten zu entwickeln, die sich für eine Auslizenzierung eignen. Das strategische Ziel dieses Geschäftsbereichs ist es, eigenes geistiges Eigentum zu generieren, das Evotec zusätzliche langfristige Wachstumspotenziale in Form höherer Meilensteinzahlungen und Umsatzbeteiligungen eröffnet.
- (ii) Die Services Division erbringt integrierte Auftragsforschungsdienstleistungen in der Wirkstoffforschung und -entwicklung für eine große Anzahl von Kunden auf der ganzen Welt. Der Geschäftsbereich offeriert ein vollständig integriertes Angebot innovativer Forschungslösungen, einschließlich der Bereitstellung biologischer Testsysteme und Screeningleistungen bis hin zur Optimierung von chemischen Substanzen in der medizinischen Chemie und der Wirkstoffherstellung.
- (iii) Tools and Technologies bietet konfokale Detektionsgeräte, Geräte für die Handhabung von Zellen und Ultra-Hochdurchsatz-Screening-Systeme (uHTS). Das Produktportfolio konzentriert sich auf hochwertige Technologien für die automatisierte Zellbiologie. Tools and Technologies bietet hochentwickelte Automatisierungs-Fähigkeiten unter Integration von Hardware-, Software und Bioware-Modulen.

Die Umsätze und betrieblichen Aufwendungen der Segmente beinhalten sowohl Umsätze und Aufwendungen mit externen Kunden als auch mit anderen Segmenten der Gesellschaft. Lieferungen und Leistungen zwischen den Segmenten werden so verrechnet, dass sie die Kosten decken und darüber hinaus eine Gewinnspanne zu Marktbedingungen wie unter Dritten realisieren.

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 Fußnote 2).

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

T€	Pharmaceuticals Division	Services Division	Aufzugebender Geschäftsbereich (Tools and Technologies)	Nicht zugeordnet	Gesamt 2006
Umsätze:					
– Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung	0	12	18.449	-1.122	17.339
– Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung	3.198	64.309	0	-165	67.342
Gesamt Umsatz	3.198	64.321	18.449	-1.287	84.681
Herstellkosten der Produktverkäufe:					
– Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung	0	5	10.130	-463	9.672
– Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung	443	44.005	0	-50	44.398
Gesamt Herstellkosten	443	44.010	10.130	-513	54.070
Rohhertrag	2.755	20.311	8.319	-774	30.611
Forschung und Entwicklung	28.102	2.666	3.267	-592	33.443
Vertriebs- und Verwaltungskosten	4.033	13.491	6.736	-294	23.966
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	3.189	67	1.539	-728	4.067
Wertberichtigung auf Firmenwerte	0	6.560	0	0	6.560
Wertberichtigung auf Anlagevermögen	0	-593	0	0	-593
Restrukturierungsaufwendungen	0	0	606	0	606
Sonstige betriebliche Aufwendungen	0	1.607	0	0	1.607
Betriebsverlust	32.569	3.487	3.829	-840	39.045
Zinserträge	0	0	25	1.367	1.392
Zinsaufwendungen	0	0	1.111	-405	706
Sonstige Erträge aus Finanzlagen	0	0	0	5	5
Kursgewinne (-verluste), netto	0	0	67	-243	-176
Sonstige nichtbetriebliche Aufwendungen	0	0	548	0	548
Sonstige nichtbetriebliche Erträge	328	274	6.901	-76	7.427
Verlust (Gewinn) vor Steuern und Anteile von					
Minderheitsgesellschaftern	32.241	3.213	-1.505	-2.298	31.651
Aktiva	9.206	95.835	23.099	77.386	205.526
Verbindlichkeiten gesamt	7.637	16.753	24.963	18.997	68.350
Investitionen	659	3.116	2.390	-1.699	4.466

Die folgende Aufstellung zeigt die Segmentinformationen der drei primären Segmente für das Jahr 2005:

T€	Pharmaceuticals Division	Services Division	Aufzugebender Geschäftsbereich (Tools and Technologies)	Nicht zugeordnet	Gesamt 2006
Umsätze:					
– Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung	0	275	17.003	-1.333	15.945
– Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung	3.231	60.686	0	-77	63.840
Gesamt Umsatz	3.231	60.961	17.003	-1.410	79.785
Herstellkosten der Produktverkäufe:					
– Wirkstoffforschungsprodukte und Technologieentwicklung	0	145	8.440	-598	7.987
– Dienstleistungen für die Wirkstoffforschung	1.032	41.850	0	-49	42.833
Gesamt Herstellkosten	1.032	41.995	8.440	-647	50.820
Rohertrag	2.199	18.966	8.563	-763	28.965
Forschung und Entwicklung	5.957	3.864	5.175	-908	14.088
Vertriebs- und Verwaltungskosten	3.974	11.433	4.833	-338	19.902
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	1.876	7.375	1.276	-794	9.733
Wertberichtigung auf Firmenwerte	18.478	0	0	0	18.478
Wertberichtigung auf Anlagevermögen	0	-643	0	0	-643
Restrukturierungsaufwendungen	0	0	917	0	917
Sonstige betriebliche Aufwendungen	0	2.163	0	0	2.163
Betriebsverlust	28.086	5.226	3.638	-1.277	35.673
Zinserträge	0	0	4	852	856
Zinsaufwendungen	0	0	1.111	-382	729
Anteiliger Verlust von Beteiligungsunternehmen	2.228	0	0	324	2.552
Kursgewinne (-verluste), netto	0	0	-6	-725	-731
Sonstige nichtbetriebliche Erträge	479	485	506	-530	940
Verlust vor Steuern und Anteile von Minderheitsgesellschaftern					
	29.835	4.741	4.245	-932	37.889
Aktiva	6.798	105.575	21.553	52.185	186.111
Verbindlichkeiten gesamt	4.854	12.876	26.548	-6.836	37.442
Investitionen	30.515	4.447	3.764	-57	38.669

In den Pharmaceuticals und Services Divisions wurden hauptsächlich Darlehen, Guthaben bei Kreditinstituten und die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem Verkauf von Evotec Technologies nicht zugeordnet. Planmäßige Abschreibungen belaufen sich auf T€ 786 (2005: T€ 328) in der Pharmaceuticals Division, T€ 5.884 (2005: T€ 6.383) in der Services Division und T€ 466 (2005: T€ 561) in Tools and Technologies.

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€	2006	2005
Deutschland	11.727	8.939
Großbritannien	8.436	11.993
Restliches Europa	21.685	19.379
Vereinigte Staaten von Amerika	34.437	29.529
Restliche Welt	8.396	9.945
Gesamt	84.681	79.785

Im Ausland befanden sich zum 31. Dezember 2006 Aktiva im Werte von T€ 111.793 (2005: T€ 113.299). Die übrigen Aktiva im Werte von T€ 93.733 per 31. Dezember 2006 befinden sich in Deutschland (2005: T€ 72.812). Investitionen in Höhe von T€ 2.581 und T€ 3.686 befinden sind per 31. Dezember 2006 und 2005 im Ausland, T€ 4.275 bzw. T€ 34.983 in Deutschland.

(20) Finanzinstrumente

Bei Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie bei Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen entspricht der Verkehrswert angesichts ihrer Kurzfristigkeit dem Buchwert. Finanzielle Vermögenswerte werden zum Erfüllungstag bilanziert. Das Ausfallrisiko, dass Dritte ihren Verpflichtungen aus entsprechenden Finanzinstrumenten nicht nachkommen, wird von Evotec als immateriell betrachtet. Die Ermittlung des beizulegenden Werts der Schulden erfolgt durch Abzinsung künftiger Zahlungsströme unter Verwendung eines angemessenen Zinssatzes. Bei langfristigen Darlehen entspricht der Buchwert zum 31. Dezember 2006 und 2005 annähernd dem Verkehrswert. Die Gesellschaft ist aufgrund von Finanzleasing-Verbindlichkeiten und Darlehen mit variablem Zinssatz einem Zinsrisiko ausgesetzt, welches als nicht wesentlich erachtet wird.

Die Gesellschaft schließt regelmäßig Derivative inklusive Fremdwährungs-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 2006 hielt die Gesellschaft US-Dollar Terminkontrakte mit einem nominellen Wert von T€ 0 und einem Marktwert von T€ 0 (2005: jeweils T€ 1.267). Zusätzlich hielt die Gesellschaft am 31. Dezember 2006 US-Dollar Optionskontrakte mit einem nominellen Wert von ungefähr T€ 1.659 und einem Marktwert von T€ 1.705 (2005: T€ 7.177 bzw. T€ 7.010). Der Marktwert der Fremdwährungs-Termingeschäfte wird anhand von amtlichen Börsenkursen oder anhand von diskontierten Cashflows ermittelt und zum 31. Dezember 2006 in den Verbindlichkeiten und zum 31. Dezember 2005 in den Rechnungsabgrenzungen und sonstigen Gegenständen des Umlaufvermögens ausgewiesen. Sämtliche von der Gesellschaft gehaltenen Fremdwährungs-Termingeschäfte sind kurzfristig. Gewinne und Verluste aus Fremdwährungs-Derivativen sind unter den sonstigen nichtbetrieblichen Erträgen und Aufwendungen aufgeführt und betragen im Geschäftsjahr 2006 T€ 45 (2005: T€ -290).

(21) Risiken

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

Wir erwarten, dass unsere gegenwärtigen liquiden Mittel sowie die Umsätze aus unserem operativem Geschäft die Finanzierung unserer Aktivitäten in Abhängigkeit von verschiedenen Szenarien der Investitionen und der strategischen Entwicklung der Gesellschaft für mindestens die nächsten zwei bis drei Jahre sicherstellen werden. Unsere zukünftigen Finanzierungserfordernisse sind von vielfältigen Faktoren abhängig, wie der erfolgreichen Entwicklung und Vermarktung von Evotec's Pipeline Projekten, Produkten und Dienstleistungen, den Aufwendungen für künftiges Umsatzwachstum, der Wettbewerbssituation sowie dem allgemeinen wirtschaftlichen Umfeld. Aufwendungen für interne Entwicklungsprogramme oder für hiermit verbundene Zukäufe von Technologien oder entsprechenden Patentschutzrechten können kurz- und mittelfristig zu Einschränkungen unserer Profitabilität und unserer Reserven an liquiden Mitteln führen. Wir beabsichtigen, einen Teil dieses finanziellen Risikos durch den frühzeitigen Abschluss von Partnervereinbarungen zu mindern, sofern dies möglich ist und angesichts des Ziels der Ertragsoptimierung sinnvoll erscheint. Ferner behält sich die Gesellschaft die Möglichkeit, ihre Finanzsituation durch Kapitalerhöhungen gegen Bar- oder gegen Sacheinlagen, z.B. im Rahmen einer Einlizenzierungsvereinbarung, vor. Die Gesellschaft beabsichtigt nicht, sich in Projekten oder Projektphasen zu engagieren, solange nicht eine angemessene Finanzierung zugeteilt oder gesichert ist.

Die Gesellschaft 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.

Die Gesellschaft hat ihren Kundenstamm weiter ausgebaut. Jedoch entfallen auf die drei größten Kunden von Evotec mehr als 20% des Konzernumsatzes in 2006. Die Beendigung dieser Geschäftsbeziehungen könnte negative Auswirkungen auf die Finanzlage der Gesellschaft haben.

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

(22) Pensionsplan

Die Gesellschaft unterhält einen Pensionsplan („contribution Group Personal Pension Plan“, GPPP) und leistet Zuzahlungen zu den eigenen Policen bzw. Programmen der Mitarbeiter. Die Aufwendungen für die Alterssicherung entsprechen den Zahlungen, die die Gesellschaft im Laufe eines Jahres leisten muss. Sie beliefen sich 2006 auf T€ 932 (2005: T€ 831). Beiträge an den Fonds, der den Pensionsplan verwaltet, in Höhe von T€ 144 (2005: T€ 100) 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 Gesellschaft unterhält weiterhin einen Pensionsplan für ein früheres Mitglied des Vorstandes der Evotec BioSystems 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 2006 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 Verluste wurde ein 10% Korridor zugrunde gelegt. Auf Grund der Tatsache, dass der Begünstigte dieser Pension nicht mehr bei der Gesellschaft beschäftigt ist fallen unrealisierte versicherungsmathematische Verluste in Höhe von T€ 0 an.

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

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

T€	2006
Laufende Service Kosten	0
Zinskosten	4
Abschreibung versicherungsmathematischer Verluste	7
Gesamt	11

(23) Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

(a) Mietverträge

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

T€	
2007	4.903
2008	4.434
2009	4.524
2010	4.470
2011	4.469
ab 2012	41.788
Gesamt	64.588

Der Großteil der Mietzahlungen resultiert aus Mietverpflichtungen für Räumlichkeiten der Gesellschaft. Derartiger Mietaufwand belief sich für das Geschäftsjahr 2006 auf T€ 4.320 (2005: T€ 3.931).

(b) Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die Gesellschaft hat Beraterverträge abgeschlossen. Die Zahlungen im Rahmen von Beraterverträgen beliefen sich im Geschäftsjahr 2006 auf T€ 225 (2005: T€ 280). Am 31. Dezember 2006 betragen die zukünftigen Zahlungsverpflichtungen aufgrund langfristiger Beraterverträge und sonstigen langfristigen Verpflichtungen in etwa T€ 373 (2005: T€ 444). Wie in Fußnote 3 beschrieben bestehen weitere Verpflichtungen aus Zusatzvereinbarungen zu den Verträgen mit den Technologie-Kooperationspartnern der Gesellschaft.

Die Gesellschaft hat bezüglich sämtlicher Bestimmungen eines bestimmten Kundenvertrages eine Bürgschaft abgegeben. Zum 31. Dezember 2006 bestehen keine Verbindlichkeiten aus dieser Bürgschaft.

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

Die Gesellschaft ist sich keiner wesentlichen Rechtsstreitigkeiten zum 31. Dezember 2006 bewusst.

(24) Geschäftsbeziehungen zu nahe stehenden Personen

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

Prof. Dr. Heinz Riesenhuber ist Mitglied des Aufsichtsrats der 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 2006 auf T€ 233 (2005: T€ 346). Entsprechende Produktgarantien beliefen sich auf T€ 0 in 2006 und T€ 0 in 2005. Die Forderungen gegenüber Altana betragen am 31. Dezember 2006 T€ 107 (2005: T€ 67).

Peer Schatz ist Vorstandsvorsitzender der Qiagen N.V. Von mit Qiagen N.V. verbundenen Unternehmen hat die Gesellschaft 2006 Produkte im Wert von T€ 16 (2005: T€ 47) bezogen. Die Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung gegenüber Qiagen betragen am 31. Dezember 2006 einschließlich Umsatzsteuer T€ 4 (2005: T€ 6).

Dr. Peter Fellner ist Non-Executive Chairman der Astex Therapeutics Ltd., Cambridge, UK, mit der Evotec einen Dienstleistungsvertrag im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs eingegangen ist. Während der Zeit der Mitgliedschaft von Dr. Fellner im Aufsichtsrat der Gesellschaft beliefen sich die Umsätze im Zusammenhang mit dem Dienstleistungsvertrag auf T€ 1.175 in 2006 und T€ 23 in 2005. Die Forderungen betragen zum 31. Dezember 2006 T€ 291 und 2005 T€ 27. 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 2006 auf T€ 533 und in 2005 auf T€ 0.

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

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

Dr. Edwin Moses ist Non-Executive Chairman der Biologie A/S, mit der die Gesellschaft eine Dienstleistungsvereinbarung im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs abgeschlossen hat. Umsätze hieraus beliefen sich 2005 bis zu seinem Ausscheiden aus dem Aufsichtsrat der Evotec auf T€ 162. Die entsprechenden Forderungen aus Lieferung und Leistung betragen zum 31. Dezember 2005 T€ 0. Herr Dr. Moses ist ebenfalls Non-Executive Chairman der Paradigm Therapeutics Ltd., mit der die Gesellschaft einen Dienstleistungsvertrag abgeschlossen hat. Umsätze hieraus beliefen sich in 2005 auf T€ 0. Zum 31. Dezember 2005 gab es keine entsprechenden Forderungen. Die Gesellschaft hat mit Wirkung April 2005 im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs und mit Zustimmung des Aufsichtsrats einen Beratervertrag mit Dr. Moses abgeschlossen, um sein bedeutsames Fachwissen über das Geschäft der Gesellschaft in Anspruch nehmen zu können. Während seiner Mitgliedschaft im Aufsichtsrat entstanden hieraus keine Aufwendungen.

Dr. Mario Polywka, welcher zurzeit ein Kernmitglied des Executive Committee der Gesellschaft ist, ist Non-Executive Chairman der Glycoform Limited, welche Laborgeräte am Standort der Gesellschaft in Abingdon, UK, nutzt. Umsätze hieraus beliefen sich in 2006 auf T€ 9 (2005: T€ 13) und die entsprechenden Forderungen zum 31. Dezember 2006 betragen T€ 0 (2005: T€ 2). Er ist ebenfalls Non-Executive Director der Pharminox Limited, mit der die Gesellschaft einen Dienstleistungsvertrag im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs abgeschlossen hat. Umsätze hieraus beliefen sich 2006 auf T€ 0 (2005: T€ 51). Zum 31. Dezember 2006 und 2005 gab es keine entsprechenden Forderungen.

Jesper Wiklund, welcher zurzeit ein Mitglied des Executive Committee der Gesellschaft ist, wurden in 2005 Darlehen gewährt, um persönliche Steuerverbindlichkeiten im Zusammenhang mit begebenen Aktienoptionen zu begleichen. Zum 31. Dezember 2006 betragen die Darlehen inklusive aufgelaufener Zinsen T€ 0 (2005: T€ 22).

Dr. John Kemp, welcher zurzeit ein Kernmitglied des Executive Committee der Gesellschaft ist, wurde in 2003 ein Darlehen gewährt, dass sich zum 31. Dezember 2006 unter Einbeziehung der aufgelaufenen Zinsen auf T€ 96 (2005: T€ 91) belief. 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 ist im ersten Quartal 2007 fällig.

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.

Dr. Phil Boyd war leitender Angestellter der Gesellschaft und Mitglied des Vorstands von Vmax Ltd. bis zu deren Abwicklung. Die Gesellschaft hat mit Vmax Ltd. einen Darlehens- und Beteiligungsvertrag abgeschlossen (Fußnote 7).

Die Evotec AG verzeichnete 2006 Umsätze mit nahe stehenden Personen in Höhe von T€ 4 und 2005 T€ 279, bei Tochterunternehmen der Evotec AG beliefen sich diese Umsätze 2006 auf T€ 2.152 und 2005 T€ 316.

Hubert Birner, Peter Fellner und Mary Tanner haben die Gesellschaft in 2006 außerhalb ihrer Tätigkeiten im Aufsichtsrat, mit Zustimmung des gesamten Aufsichtsrats, beraten. Die gesamten damit zusammenhängenden Aufwendungen betragen 2006 T€ 0 und 2005 T€ 18. Diese Beratungstätigkeit wurde in 2006 beendet.

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.

(25) 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 2006 durchschnittlich 599 Mitarbeiter in laufenden Beschäftigungsverhältnissen (2005: 613).

(b) Personal- und Materialaufwendungen

Die Personalkosten der Gesellschaft betragen T€ 39.544, wovon T€ 23.391 in Großbritannien anfielen (2005: T€ 39.538 und T€ 23.584). Hiervon entfielen T€ 2.913 auf Aufwendungen im Zusammenhang mit der gesetzlichen Rentenversicherung, wovon T€ 2.073 Aufwendungen in Großbritannien betrafen (2005: T€ 3.154 und T€ 2.244).

Die Materialkosten beliefen sich auf T€ 36.897, wovon T€ 8.702 in Großbritannien angefallen sind (2005: T€ 39.544 und T€ 7.895).

(c) Honorare für Wirtschaftsprüfer

Im Jahr 2006 wurden Honorare für die KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft und weitere KPMG Gesellschaften als Aufwendungen in Höhe von T€ 419 (2005: T€ 487) erfasst. Diese Aufwendungen entfielen auf Abschlussprüfungen (T€ 250; 2005: T€ 233), Steuerberatung (T€ 88; 2005: T€ 81), sonstige Prüfungs- und Bewertungstätigkeiten (T€ 16; 2005: T€ 32) und sonstige Dienstleistungen (T€ 65; 2005: T€ 141).

(d) Corporate Governance Kodex

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

(e) Verbundene und assoziierte Unternehmen

Die unten angeführten Informationen entsprechen den unter Berücksichtigung der lokal anerkannten Rechnungslegungsgrundsätze aufgestellten jeweiligen Jahresabschlüssen zum 31. Dezember 2006.

	Stimmrecht in%	2006 Ergebnis in T€	2006 Kapital in T€
Verbundene Unternehmen			
– Evotec (UK) Ltd, Abingdon, UK	100,0	2.835	50.533
– ENS Holdings, Inc., Wilmington, Delaware, USA (ungeprüft)	100,0	-236	27.297
– Evotec Technologies GmbH, Düsseldorf	88,6	6.930	-4.546
– EVOTEC NeuroSciences GmbH, Hamburg (ungeprüft)	100,0	-27.847	-12.607
– Evotec Neurosciences AG, Zürich, CH (ungeprüft)	100,0	48	173
– Evotec (Scotland) Ltd, Glasgow, UK	100,0	1.913	4.179
– Evotec Technologies Inc., Cincinnati, Ohio, USA (ungeprüft)	88,6	47	98
– Evotec Inc., Wilmington, Delaware, USA (ungeprüft)	100,0	21	152
– 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			
– DIREVO Biotech AG, Köln (ungeprüft)	22,7	-5.016	2.193
Sonstige Beteiligungen			
– KeyNeurotek AG, Magdeburg (Angaben von 2005)	0,1	-6.400	-2.677
– Prolysis Ltd., Oxford, UK	2,1	-3.452	-960

(f) Vorstand

Jörn Aldag, Kaufmann, Hamburg, Präsident und Vorstandsvorsitzender und Dr. Dirk H. Ehlers, Physiker, Wohltorf, Finanzvorstand.

Die Bezüge der Vorstände beliefen sich im Geschäftsjahr 2006 auf insgesamt T€ 917 (2005: T€ 744, inklusive T€ 116 für Prof. Ian Hunneyball, welcher bis 30. Juni 2005 Vorstandmitglied war), wovon der variable Vergütungsanteil insgesamt T€ 243 (2005: T€ 0) 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 2006, hing von der Erreichung strategischer Ziele im Geschäftsjahr 2005 ab.

Die variable Vergütung basiert auf folgenden Kriterien: 40 % basierend auf dem Erreichen definierter Konzern-Meilensteine, 40 % basierend auf dem Erreichen von Budgetzielen und 20 % basierend auf dem Erreichen von persönlich definierten Zielen. Die variable Vergütung im Geschäftsjahr 2007 nimmt Bezug auf das Geschäftsjahr 2006 und basiert 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 2006 insgesamt 150.000 Optionen erhalten (2005: 150.000). Die im Jahr 2006 und 2005 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 der Fußnote (17) beschrieben und wird über den Leistungszeitraum als Aufwand erfasst.

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 ein wesentlicher Teil 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 Mitglieder des Executive Committees sowie den Mitgliedern der Geschäftsleitung von Tochtergesellschaften abgeschlossen. Die Kosten für diese Versicherung in Höhe von T€ 84 in 2006 wurden von der Gesellschaft getragen.

Jörn Aldag ist ein Mitglied der Monopolkommission der Bundesrepublik Deutschland.

	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

(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., Oxfordshire, UK;

Dr. William J. Jenkins, Pharmaceuticals Consultant, Basel, CH (seit 8. Juni 2006);

Mary Tanner, Unternehmensberaterin, New York, USA;

Dr. Alfred Oberholz, Mitglied des Vorstands der Degussa AG (bis 8. Juni 2006).

Die Aufsichtsratsvergütungen, die im Geschäftsjahr 2006 angefallen sind, betragen:

T€	Barvergütung	Wert der aktienbasierten Vergütung	Gesamt
Prof. Dr. Riesenhuber	37,5	15,0	52,5
Peer Schatz	30,0	11,3	41,3
Dr. Hubert Birner	22,5	7,5	30,0
Dr. Peter Fellner	18,8	7,5	26,3
Dr. William J. Jenkins	8,4	4,2	12,6
Mary Tanner	18,8	7,5	26,3
Dr. Alfred Oberholz	6,5	3,3	9,8
Gesamt	142,5	56,3	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 2005 auf T€ 192,0. Weiterhin hat die Gesellschaft eine Vermögensschadenhaftpflicht-Versicherung für die Vorstandsmitglieder, die Mitglieder des Aufsichtsrats, die Mitglieder des Executive Committees sowie für die Mitglieder der Geschäftsleitung von Tochtergesellschaften abgeschlossen. Die Kosten dieser Versicherung belaufen sich auf T€ 84 in 2006, welche von der Gesellschaft getragen wurden.

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

(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;
 Prof. Dr. Roger Nitsch, Zürich, CH;
 Ian Ragan, Ph.D., London, UK.

Die Vergütung des wissenschaftlichen Beirats belief sich in 2006 auf T€ 35 (2005: T€ 37).

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

Vorbemerkung

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

Grundlegende Unterscheidungen

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

Lagebericht

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

Aufgegebene Geschäftsbereiche

IFRS verlangt das Vermögenswerte auf die die Anforderungen zum Verkauf bestimmt zutreffen mit dem niedrigeren Buchwert und dem Marktwert abzüglich der Bezugsnebenkosten sowie den Abschreibungen für solche Vermögenswerte berechnet werden müssen. Zusätzlich müssen Vermögenswerte die diese Kriterien erfüllen einzeln in der Bilanz ausgewiesen werden. Das Ergebnis des aufzugebenden Geschäftsbereiches ist separat in der Gewinn- und Verlustrechnung darzustellen. Nach HGB müssen die zum Verkauf bestimmten Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie das Ergebnis des aufzugebenden Geschäftsbereiches nicht separate dargestellt werden.

Umsatzrealisierung

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

Leasinggegenstände

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

Firmenwerte

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

Immaterielle Vermögenswerte

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

Finanzinstrumente

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

Aktienoptionsprogramm

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

Rückstellungen

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

Langfristige Verbindlichkeiten

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

Latente Steuern

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

Eigenkapitalbezogene Transaktionskosten

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

Fremdwährungsumrechnung

Nach HGB werden Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten mit dem Währungskurs im Zeitpunkt der Erfassung des Geschäftsvorfalles bzw. jeweils zum ungünstigeren Kurs am Bilanzstichtag bewertet, wobei hieraus resultierende nicht realisierte Verluste in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden. Nach IFRS erfolgt die Bewertung der Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten zum Fremdwährungskurs des Bilanzstichtages, wobei die daraus ermittelten nicht realisierten Gewinne und Verluste in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden.

Bericht des Aufsichtsrats



Prof. Dr. Heinz Riesenhuber
Aufsichtsratsvorsitzender

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 2006 in vier Sitzungen und zehn Telefonkonferenzen über die geschäftliche und strategische Entwicklung der Evotec AG beraten. Der Prüfungsausschuss ist unabhängig davon zu zwei Treffen zusammengetreten und hat drei 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 öfter.

In seinen Sitzungen hat der Aufsichtsrat neben dem jeweils aktuellen Geschäftsverlauf, dem Stand der Entwicklung der eigenen Forschungsprogramme und den regelmäßig wiederkehrenden Tagesordnungspunkten insbesondere folgende Themen eingehend beraten:

- > Im März diskutierte er die zukünftige Organisation des Unternehmens und erörterte unter Teilnahme der Abschlussprüfer den Jahresabschluss für das Jahr 2005.
- > Im Juni beschäftigte sich der Aufsichtsrat mit der Unternehmensstrategie und ihrer Implementierung sowie mit mittelfristigen Cash-Szenarios.
- > Im August beriet der Aufsichtsrat den Status verschiedener Forschungs- und Entwicklungsprogramme in der Pharmaceuticals Division; des Weiteren setzte er seine Diskussion der Implementierung der Unternehmensstrategie fort.
- > Im November erörterte der Aufsichtsrat das Budget für das Geschäftsjahr 2007 und die mittelfristige Unternehmensplanung für die Jahre 2007 bis 2011.

Nach ausführlichen Diskussionen über die Zukunft der Evotec Technologies GmbH, bei denen sowohl ein Verkauf als auch weitere mögliche Optionen erörtert wurden, stimmte der Aufsichtsrat schließlich in seiner Telefonkonferenz vom Oktober einer Empfehlung des Vorstands zu, Evotec Technologies an PerkinElmer zu verkaufen.

Dem Aufsichtsrat wurden im Jahr 2006 keine Interessenkonflikte seiner Mitglieder bekannt, so dass jedes Mitglied an allen Diskussionen und Entscheidungen teilnehmen konnte.

Der Jahresabschluss der Evotec AG für das Jahr 2006 mit Lagebericht sowie der Konzernabschluss mit Konzernlagebericht wurden von der KPMG Deutsche Treuhandgesellschaft Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, geprüft und jeweils mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

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

Herr Dr. Alfred Oberholz legte aufgrund zusätzlicher beruflicher Aufgaben als Mitglied des Vorstands der Degussa AG sein Amt als Mitglied des Aufsichtsrats der Evotec AG mit Wirkung zum Ende der Hauptversammlung 2006 nieder. Die Hauptversammlung wählte an seiner Stelle Herrn Dr. William Jenkins in den Aufsichtsrat, und zwar bis zur Hauptversammlung 2009.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats dankte Herrn Dr. Oberholz für seine wertvollen Beiträge zur Entwicklung des Unternehmens.

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

Hamburg, 14. März 2007

Der Aufsichtsrat
Prof. Dr. Heinz Riesenhuber

Aufsichtsrat und Vorstand

Der Aufsichtsrat

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

Vorsitzender des Aufsichtsrats

Vorsitzender des Aufsichtsrats:
Kabel Deutschland GmbH, Unterföhring

Mitglied des Aufsichtsrats:
Altana AG, Bad Homburg
Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH, Frankfurt am Main
Henkel KGaA, Düsseldorf
VfW AG, Köln
Vodafone Deutschland GmbH, Düsseldorf

Mitglied des Verwaltungsrats:
HBM BioVentures AG, Baar|CH

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

**Stellvertretender
Vorsitzender des Aufsichtsrats**

Mitglied des Aufsichtsrats:
Mulligan BioCapital AG, Hamburg

Non-Executive Chairman of the Board of Directors:
GenoVision Inc, West Chester|USA
Qiagen AS, Oslo|NOR
Qiagen Canada Inc, Montreal|CAN
Qiagen Inc, Valencia|USA
Qiagen Ltd, Crawley 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., Milan|IT
Qiagen Sciences, Inc, Germantown|USA
Qiagen Synthetic DNA, Inc, Alameda|USA
Xeragon, Inc, Germantown|USA

Non-Executive Member of the Board of Directors:
5 Prime Inc, Boulder|USA (seit Januar 2006)
Genaco Biomedical Products, Inc., Huntsville|USA (seit Oktober 2006)
Genra Systems, Inc., Minneapolis|USA (seit August 2006)
PG Biotech Ltd, Shenzhen|CHN (seit April 2006)
Qiagen Inc, Mississauga|CAN
Qiagen K.K., Tokio|JPN
Qiagen Malaysia Sdn Bhd, Kuala Lumpur|MYS (seit April 2006)
Research Biolabs Pte. Ltd|SGP (seit August 2006)
Research Biolabs Technologies Pte. Ltd|SGP (seit August 2006)

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 (seit Juli 2006)

Non-Executive Member of the Board of Directors:
BioXell SA, Mailand|IT (seit März 2006)

Dr. Peter Fellner
Oxfordshire|UK
Executive Chairman
Vernalis plc

Mitglied des Aufsichtsrats

Non-Executive Chairman of the Board of Directors:
Acambis plc, Cambridge|UK (seit Oktober 2006)
Astex Therapeutics Ltd, Cambridge|UK

Non-Executive Member of the Board of Directors:
Acambis plc, Cambridge|UK (von Februar 2006 bis September 2006)
Bespak plc, Milton Keynes|UK
Isis Innovation Ltd, Oxford|UK
QinetiQ Group plc, London|UK
UCB SA, Brüssel|BE

<p>Dr. William J. Jenkins Basel CH Unternehmensberater Life Sciences</p>	<p>Mitglied des Aufsichtsrats (seit 8. Juni 2006)</p>	<p>Non-Executive Member of the Board of Directors: Acambis plc, Cambridge UK (seit Dezember 2006) BTG plc, London UK Eurand Pharmaceutical Holdings, N.V., Amsterdam NL Monogram Biosciences, Inc., San Francisco USA</p>
<p>Mary Tanner New York, USA Unternehmensberaterin</p>	<p>Mitglied des Aufsichtsrats</p>	<p>Non-Executive Member of the Board of Directors: Alteon, Inc., Parsippany USA (seit Juli 2006) Ariad Pharmaceuticals, Inc, Cambridge USA (bis Januar 2007) HaptoGuard, Inc., Fort Lee USA (bis Juli 2006)</p>
<p>Dr. Alfred Oberholz Düsseldorf Mitglied des Vorstands der Degussa AG</p>	<p>Mitglied des Aufsichtsrats (bis 8. Juni 2006)</p>	<p>Vorsitzender des Aufsichtsrats: Infracor GmbH, Marl DE</p> <p>Non-Executive Member of the Board of Directors: Degussa (China) Co. Ltd., Shanghai CHN Degussa Corporation, Parsippany USA Degussa Japan Co. Ltd., Tokio JPN (bis Februar 2006)</p>

Der Vorstand

<p>Jörn Aldag Hamburg Kaufmann</p>	<p>Vorsitzender des Vorstands</p>	<p>Mitglied der Monopolkommission der Bundesrepublik Deutschland</p>
<p>Dr. Dirk H. Ehlers Wohltorf Physiker</p>	<p>Finanzvorstand</p>	

Executive Committee



Jörn Aldag
Vorsitzender des Vorstands



Dr. Mark Ashton
Executive Vice President
Business Development
Services Division



David Brister
Chief Business Officer



Dr. Dirk H. Ehlers
Finanzvorstand



Dr. Erich Greiner
Chief Innovation Officer



Anne Hennecke
Senior Vice President
Investor Relations &
Corporate Communications



Dr. John A. Kemp
Chief Research &
Development Officer



Martyn Melvin
Senior Vice President
Human Resources



Dr. Mario Polywka
Chief Operating Officer



Dr. Tim Tasker
Executive Vice President
Clinical Development



Jesper Wiklund
Senior Vice President
Business Development
Pharmaceuticals Division

Glossar

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

API (Active Pharmaceutical Ingredient). Pharmazeutischer Wirkstoff.

Arzneimittelformulierung. Die Arzneiform, in der ein Wirkstoff → *in vivo* verabreicht wird, kann einen bedeutenden Einfluss auf seine → Bioverfügbarkeit haben. Daher ist es erforderlich, eine optimale Arzneimittelzusammensetzung zu entwickeln. Dies beinhaltet die Wahl der Darreichungsform (z.B. 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.

Blockbuster. Medikament, das jährliche Spitzenumsätze von mehr als 1 Mrd. US\$ erzielt.

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.

Escrow. Bei bestimmten Transaktionen wird ein Treuhandkonto bei einer Bank oder einem anderen Treuhänder eröffnet, auf den der Käufer einen vereinbarten Teil des Kaufpreises einzahlt. Dieser Betrag dient dem Käufer als Sicherheit, auf die er bei Mängeln der gekauften Sache zugreifen kann. Nach Ablauf der Gewährleistungsfrist wird der (restliche) Betrag an den Verkäufer ausgekehrt.

Fokussierte Substanzbibliothek. Gut charakterisierte, qualitativ hochwertige Bibliotheken oder Substanzkollektionen, die so aufgebaut sind, dass sie auf Genproduktfamilien gerichtet sind oder definierte bekannte arzneistoffähnliche → Fragmente enthalten. Hits können so aus bestimmten Substanzklassen identifiziert und Programme zur Weiterentwicklung zu → Leitstrukturen schnell begonnen werden.

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.

Generika. Arzneimittel, die den gleichen Wirkstoff wie das ursprünglich patentierte Arzneimittel der Erstanbieter enthalten und die gleiche therapeutische Wirkung erzielen. Sie werden nach Auslauf des Patents oder vergleichbarer wirtschaftlicher Rechte des Erstanbieters erheblich preisgünstiger als die Originalpräparate angeboten.

G-Protein-gekoppelter Rezeptor (GPCR) (G-Protein Coupled Receptor). Eine große Familie verwandter → Rezeptoren an Zelloberflächen mit erheblicher Bedeutung für die Arzneimitteltherapie; hier kommt die Signalverarbeitung in der Zelle erst im Zusammenspiel mit der Familie der G-Proteine zustande.

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 silico. Computergestützte Modellierung von biologischen Tests.

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.

Pathophysiologie. Beschreibt die Prozesse innerhalb von Zellen, Geweben, Organen oder des gesamten Organismus im erkrankten im Vergleich zum gesunden Zustand. Dieses Verständnis ist wichtig für die Ableitung therapeutischer Maßnahmen.

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.

Pilotanlage. Eine Anlage mit großen Reaktionsbehältern und Instrumenten für die organische Synthese im Großmaßstab. Sie wird i.d.R. für die Synthese einer größeren Menge eines Wirkstoffkandidaten für den Einsatz in → klinischen Studien eingesetzt und bildet die Brücke zwischen Labor- und vollem Produktionsmaßstab.

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.

Positronen-Emissions-Tomographie (PET). Bildgebendes Verfahren der Nuklearmedizin, das dreidimensionale Bilder von lebenden Organismen erzeugt. Dabei werden die Struktur, vor allem aber biochemische und → physiologische Vorgänge wie Enzym- oder → Rezeptoraktivität abgebildet.

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.

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.

Proteom. Die Gesamtheit aller → Proteine in einem Lebewesen, einem Gewebe oder einer Zelle zu einem bestimmten Zeitpunkt.

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.

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

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

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 Durchmuster großer → Substanzbibliotheken (i.d.R. > 100.000 Tests pro Tag) nach Molekülen mit bestimmten biologischen Eigenschaften.

Zellbiologie. Untersuchung der → physiologischen Eigenschaften, chemischen Abläufe in der Zelle, ihrer Struktur und Zellorganellen, der Kommunikation zwischen Zellen untereinander, ihres Lebenszyklus sowie ihrer Zellteilung und des Zelltods.

Finanzkalender und Impressum

Finanzkalender

29. März 2007	Geschäftsbericht 2006
10. Mai 2007	Bericht zum ersten Quartal 2007
30. Mai 2007	Jahreshauptversammlung
14. August 2007	Bericht zum zweiten Quartal 2007
13. November 2007	Bericht zum dritten Quartal 2007

Impressum

Herausgeber

Evotec AG

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

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

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

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

Evotec (Scotland) Ltd
Todd Campus
West of Scotland Science Park
Acre Road
Glasgow G20 0XA
Großbritannien
+44.(0)141.945 8400
+44.(0)141.945 8401 Fax

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

Evotec Technologies weltweit
www.evotec-technologies.com
(bis 31. Dezember 2006)

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

Evotec Technologies, Inc.
c/o Genome Research Institute
2180 E. Galbraith Road
Cincinnati, OH 45237
USA
+1.513.558 2378
+1.513.558 5061 Fax
contactus@evotec-technologies.com

Kontakt

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

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

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

Fotos: © 3D Clinic, GETTY S. 2|16; © Ryan McVay, GETTY S. 2|24; © Werner Bartsch S. 4|100; © Evotec, Hamburg (DE) S. 9|30|31|32; © Roche, Basel (CH) S. 8;
© Institute of Molecular Biotechnology (IMBA) of the Austrian Academy, Wien (AUT) S. 8; © Ghislain & Marie David de Lossy, GETTY S. 20; © 3D4Medical.com,
GETTY S. 22; © Mike Kemp, GETTY S. 23; © Rainer Mirau, Boehringer Ingelheim, Ingelheim (DE) S. 26; © Roche, Basel (CH) S. 27; © sodapix S. 28;
© Steven Peters, GETTY S. 32; Lithographie: Colorlux new, Verona (I); Druck: F-media Druck GmbH, Kirchheim (DE)

Dieser Geschäftsbericht ist auch in englischer Sprache erhältlich.

Kennzahlen (IFRS)

Evotec AG							
		2004	2005	2006	2005	2006	Δ 06/05 in %
Ergebnis:		Inklusive nicht fortgeführtes Geschäft			Fortgeführte Geschäftstätigkeit ¹⁾		
Umsatz	T€	72.730	79.785	84.681	64.115	67.354	5,1
F+E-Aufwand	T€	13.490	14.088	33.443	9.304	30.307	225,7
Operativer Verlust	T€	85.622	35.673	39.045	32.965	36.762	11,5
Operativer Verlust ²⁾	T€	11.697	8.105	29.011	5.879	27.539	368,4
Fehlbetrag	T€	77.812	33.583	32.468	31.212	36.296	16,3
Fehlbetrag ²⁾	T€	3.887	6.015	22.434	4.126	27.073	556,2
Cashflow	T€	-3.624	37.141	27.085	36.167	26.253	-27,4
Bilanz:							
Gezeichnetes Kapital ³⁾	T€	38.010	62.759	68.079	62.759	68.079	8,5
Anzahl der Aktien ³⁾	T	38.010	62.759	68.079	62.759	68.079	8,5
Eigenkapital	T€	110.508	148.669	137.176	148.669	137.176	-7,7
Eigenkapitalquote	%	75	80	67	80	67	-
Investitionen ⁴⁾	T€	9.903	40.298			4.468	
– Immaterielle Vermögenswerte	T€	1.117	32.050			923	
– Sachanlagen	T€	2.532	6.466			3.543	
– Finanzanlagen	T€	6.254	1.782			2	
Cash inklusive Wertpapiere	T€	15.277	53.520	80.891	52.185	78.723	50,9
Bilanzsumme	T€	146.544	186.111	205.526	186.111 ⁵⁾	205.526 ⁵⁾	10,4
Mitarbeiter:							
Mitarbeiter am 31.12.		646	604	607	512	527	2,9
Personalaufwendungen	T€	37.553	39.538	39.544	31.677	33.324	5,2
Umsatz pro Mitarbeiter	T€	113	132	140	125	128	2,4
Pro Aktie:							
Ergebnis	€	-2,12	-0,65	-0,49	-0,60	-0,55	-
Dividende	€	0	0	0	0	0	0
ISIN						DE0005664809	
Wertpapierkennnummer						566480	

¹⁾ Exklusive des Beitrags von Evotec Technologies, die mit Wirkung zum 1. Januar 2007 veräußert worden ist und in diesem Bericht als nicht fortgeführtes Geschäft ausgewiesen wurde.
²⁾ Vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Wertberichtigung.
³⁾ Bezogen auf 1 € pro Stück.
⁴⁾ Inklusive Zugänge aus dem Erwerb von ENS und Evotec (Scotland) Ltd.
⁵⁾ Inklusive zum Verkauf bestimmter Vermögenswerte.

