

Lagebericht der Merck-Gruppe

17	Umsatzentwicklung
21	Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage
28	Verantwortung für Mitarbeiter, Umwelt und Gesellschaft
30	Merck-Aktie
34	Unternehmensbereich Pharma
36	Merck Serono
50	Consumer Health Care
54	Unternehmensbereich Chemie
56	Liquid Crystals
60	Performance & Life Science Chemicals
66	Konzernkosten und Sonstiges
66	Generics (aufgegebene Geschäftsbereiche)
67	Risikobericht
69	Prognosebericht
72	Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Umsatzentwicklung

Weltwirtschaft in gutem Zustand

Die Weltwirtschaft befand sich im Jahr 2007 nach Untersuchungen des Internationalen Währungsfonds IMF und der OECD in einem sehr robusten Zustand, als sie im Sommer des Jahres von einer Finanzkrise getroffen wurde – ausgelöst durch Probleme am Immobilienmarkt in den USA. Die Folgen der Turbulenzen für die weltwirtschaftliche Entwicklung blieben jedoch bisher begrenzt. Das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) der Welt wuchs 2007 nach IMF-Angaben um 4,9% verglichen mit 5,0% Wachstum im Jahr zuvor.

In den USA verlangsamte sich das Wirtschaftswachstum merklich. Das BIP stieg 2007 um 2,2%, verglichen mit 2,9% im Jahr 2006. Getragen wurde dieses Wachstum hauptsächlich von privaten Konsumausgaben, obwohl der private Wohnungsbau rückläufig war. Die japanische Wirtschaft verlor 2007 an Fahrt, so dass sich dort die Zuwachsrates des BIP bei weiterhin stagnierenden Verbraucherpreisen von 2,4% auf 1,9% verringerte. Der private Konsum überwand seine Schwächephase des Jahres 2006, wuchs aber weniger stark als erwartet. Die kräftige wirtschaftliche Expansion der Volksrepublik China setzte sich im Jahr 2007 mit einer BIP-Zuwachsrates von 11,4% fort, verglichen mit 11,1% im Jahr 2006.

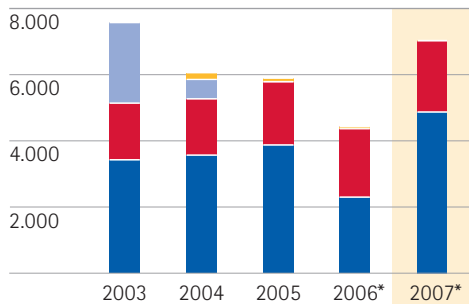
Die konjunkturelle Entwicklung innerhalb der Eurozone war 2007 trotz der Turbulenzen erfreulich. Das BIP stieg um 2,6% verglichen mit 2,8% im Jahr 2006. Deutschlands Wirtschaft verzeichnete 2007 – nach Berechnungen des Statistischen Bundesamts – einen Anstieg des BIP um 2,5% im Vergleich zu 2,9% im Jahr 2006. Dieser Anstieg gelang trotz dämpfender Effekte der Umsatzsteuererhöhung und der Unsicherheiten an den Kapitalmärkten. Getragen war das Wachstum von einer Zunahme der Ausrüstungsinvestitionen und von hoher Nachfrage aus dem Ausland, nicht aber vom Privatkonsum, der weiterhin auch wegen der Fiskalpolitik – zum Beispiel der Mehrwertsteuererhöhung – stagnierte.

Weltweites Wachstum der Pharma- und Chemiemärkte

Der weltweite Pharmamarkt wuchs nach Angaben der Marktforscher von IMS Health im Jahr 2007 zwischen 6% und 7%. Die 13 weltweit wichtigsten Pharmamärkte legten um 4% zu und erreichten ein Volumen von 415 Mrd US \$. Knapp die Hälfte davon entfiel auf die USA, die ein Wachstum von 4% verzeichneten. Der weltweit zweitbedeutendste Markt blieb Japan mit einem Anstieg um 4% auf 58 Mrd US \$. Die fünf wichtigsten europäischen Länder Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien und Spanien kamen zusammen auf eine Marktgröße von 107 Mrd US \$ und legten um 3% zu.

Gesamterlöse nach Unternehmensbereichen

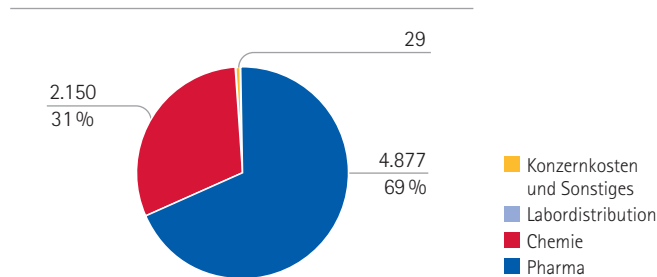
in Mio €



* ohne die Sparte Generics

Gesamterlöse nach Unternehmensbereichen*

in Mio €



* ohne die Sparte Generics

Der europäische Verband CEFIC, der etwa die Hälfte aller weltweiten Chemieunternehmen vertritt, berichtet, dass die europäische Chemieindustrie im Jahr 2007 die Produktion um 2,7 % steigern konnte. Nach Informationen des deutschen Verbands der chemischen Industrie (VCI) legte die Produktion der deutschen Chemieunternehmen im Jahr 2007 um 4,5 % und der Umsatz um 7,5 % zu.

Akquisition von Serono prägt Erlöswachstum von Merck

Unternehmensbereich Pharma verdoppelte seine Gesamterlöse auf 4,9 Mrd €.

Die Gesamterlöse der Merck-Gruppe haben sich im Geschäftsjahr 2007 um 58 % auf 7.057 Mio € erhöht. Der starke Anstieg beruht auf der Einbeziehung von Serono: Anfang des Jahres hatte Merck das Schweizer Biopharmazeutika-Unternehmen übernommen.

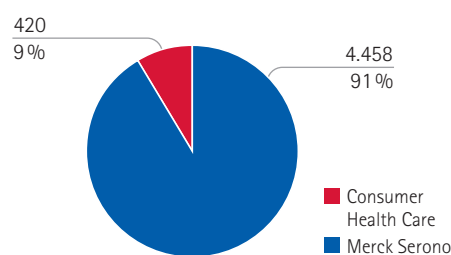
Die im Oktober 2007 veräußerte Sparte Generics wird als aufgegebenen Geschäftsbereich separat gezeigt; deren Erlöse wurden für 2006 und 2007 bereits separat ausgewiesen.

Mit der Akquisition der Serono-Gruppe stieg die Bedeutung der Lizenzerlöse: Diese werden ab 2007 zusammen mit den Umsatzerlösen in einer Summe Gesamterlöse ausgewiesen (Details siehe Konzernabschluss Seite 88). Der im Wachstum enthaltene Währungseinfluss betrug -3,6 %, der Akquisitionseinfluss lag bei 51 %. Damit ergibt sich ein um Währungs- und Akquisitionseinflüsse bereinigtes organisches Wachstum von 11 %.

Der Unternehmensbereich Pharma hat im Geschäftsjahr 2007 insbesondere wegen der Serono-Akquisition die Gesamterlöse auf 4.877 Mio € mehr als verdoppelt und erzielt nun rund 70 % der Gesamterlöse von Merck. Auf die Sparte Merck Serono entfielen dabei Gesamterlöse in Höhe von 4.458 Mio €. Bei einem Pro-forma-Vergleich der Gesamterlöse inklusive Serono im Jahr 2006 mit 2007 ergibt sich ein Plus von 7,4 % (Details zum Pro-forma-Vergleich siehe Lagebericht von Merck Serono Seite 37). Hier ist die gute Entwicklung bei Erbitux®, Rebif® sowie den Produkten der Concor®- und Glucophage®-Familien hervorzuheben. Die Sparte Consumer Health Care erzielte 420 Mio € Gesamterlöse und lag damit 5,0 % über dem Vorjahr. Dabei entwickelten sich insbesondere die strategisch wichtigen Marken erneut erfreulich.

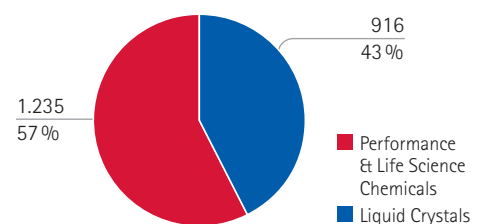
Pharma* | Gesamterlöse nach Sparten

in Mio €



Chemie | Gesamterlöse nach Sparten

in Mio €



* ohne die Sparte Generics

Der Unternehmensbereich Chemie trug 2007 mit Gesamterlösen von 2.150 Mio € und einem Plus von 1,8% rund 30% zu den Gesamterlösen von Merck bei. Die Sparte Liquid Crystals erreichte dabei einen Anstieg um 2,3% auf 916 Mio €. Nachteilig wirkten sich zum einen Währungseffekte aus. Zum anderen waren im Vorjahr noch Umsätze aus dem inzwischen verkauften ITO-Glas-Geschäft (ITO = Indium Tin Oxide) enthalten. Bereinigt um diese beiden Effekte ergab sich ein organisches Wachstum der Sparte von 14%. Die Sparte Performance & Life Science Chemicals lag mit Gesamterlösen von 1.235 Mio € um 1,5% über dem Vorjahr, denn das Geschäft litt unter Währungseinflüssen in den USA und Asien. Organisch betrug das Wachstum 4,7%.

Gesamterlöse nach Quartalen*

in Mio €	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal	2007	2006
Gesamt	1.715	1.795	1.741	1.806	7.057	4.460
Pharma	1.178	1.249	1.195	1.255	4.877	2.314
Chemie	529	538	539	544	2.150	2.112
Konzernkosten und Sonstiges	7,6	7,3	7,0	7,3	29	34

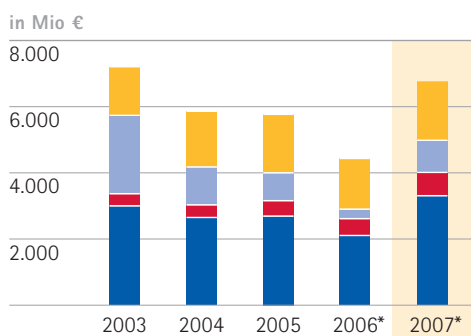
* ohne die Sparte Generics

Komponenten des Wachstums nach Quartalen

in %	1. Quartal*	2. Quartal*	3. Quartal*	4. Quartal*	2007*	2006
Organisches Wachstum	6,5	15	11	10	11	9,4
Pharma	12	17	8,6	14	13	8,5
Chemie	1,1	14	15	6,9	8,7	12
Währungseffekte	-4,2	-2,9	-2,9	-4,2	-3,6	-0,3
Akquisitionen/Veräußerungen	47	54	52	51	51	-0,6
Gesamt	50	67	61	57	58	8,5

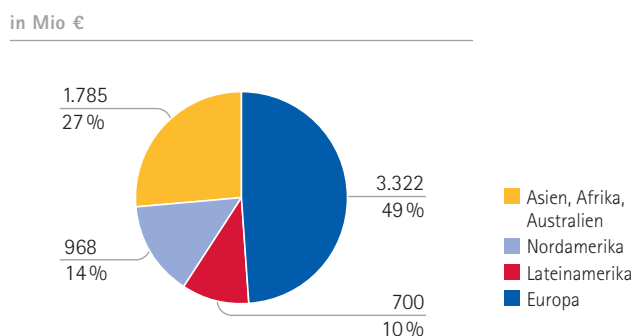
* ohne die Sparte Generics

Merck-Gruppe | Umsatzerlöse nach Regionen



* ohne die Sparte Generics

Merck-Gruppe | Umsatzerlöse nach Regionen*



* ohne die Sparte Generics

USA-Geschäft kräftig ausgebaut

Merck erzielte fast die Hälfte der Umsatzerlöse (ohne Lizenzerträge) in europäischen Ländern: Mit 3.322 Mio € war Europa auch 2007 die wichtigste Region. Größter Markt war wie im Vorjahr Frankreich mit einem Zuwachs von 28 % auf 738 Mio €, dicht gefolgt vom Heimatmarkt Deutschland, wo Merck die Umsatzerlöse um 46 % auf 711 Mio € steigern konnte. Weitere große Absatzmärkte – wo die ehemalige Serono-Gruppe stark vertreten war – waren Italien mit einem Plus von 148 % auf 319 Mio €, Spanien mit einem Plus von 91 % auf 313 Mio € sowie Großbritannien mit einer Steigerung von 32 % auf 245 Mio €. Mit Ausnahme von Großbritannien konnten alle genannten Länder die Umsatzerlöse auch unter Einbeziehung der Pro-forma-Umsätze von Merck Serono im Vorjahr steigern. Ein erfreuliches Wachstum in Höhe von 60 % auf 73 Mio € erreichte Merck in den osteuropäischen Ländern.

Dank der Serono-Akquisition verzeichnete Merck in Nordamerika mit Umsatzerlösen von 968 Mio € einen Zuwachs von 237 %, davon 864 Mio € in den USA, was einem Plus von 232 % entspricht. Bei Berücksichtigung der Pro-forma-Ergebnisse von Merck Serono 2006 gingen die Umsätze allerdings – auch währungsbedingt – um 3,5 % in Nordamerika beziehungsweise 4,1 % in den USA zurück.

Die Umsatzerlöse in der Region Lateinamerika legten um 38 % auf 700 Mio € zu, das Pro-forma-Wachstum lag bei 14 %. Die größten Länder Brasilien und Mexiko steigerten die Umsatzerlöse um 54 % beziehungsweise 18 %.

In der Region Asien, Afrika und Australien verzeichnete Merck ein Wachstum von 17 % auf 1.785 Mio €, pro forma betrachtet waren es 4,9 %. In dieser Region finden sich die Displayhersteller – Hauptkunden der Sparte Liquid Crystals. Während das Unternehmen in seinen beiden größten Märkten Südkorea und Taiwan mit 5,3 % auf 389 Mio € beziehungsweise 3,8 % auf 384 Mio € bei den Umsatzerlösen zulegen konnte, verzeichnete es in Japan einen Zuwachs von 9,0 % auf 247 Mio €. Pro forma ging der Umsatz in Japan auch währungsbedingt um 1,4 % zurück. In den boomenden Ländern China und Indien erreichte Merck ein Wachstum von 55 % auf 138 Mio € und 25 % auf 96 Mio €.

Geschäft in Asien war stark geprägt von Flüssigkristallen.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage von Merck hat sich auch im Geschäftsjahr 2007 erfreulich entwickelt – stark geprägt durch den Kauf des Schweizer Biopharmazeutika-Unternehmens Serono S.A. und den Verkauf der Sparte Generics. Es handelte sich um die größte Akquisition und den größten Geschäftsverkauf in der Geschichte von Merck. Beide Ereignisse wirkten sich nachhaltig auf die Bilanz, die Gewinn- und Verlustrechnung und den Cash Flow aus. Der Kauf von Serono wurde am 5. Januar 2007 abgeschlossen. Anschließend wurde das Unternehmen mit der früheren Merck-Sparte Ethicals zur neuen Sparte Merck Serono zusammengeführt und ist für das gesamte Geschäftsjahr im Konzernabschluss von Merck enthalten. Am 2. Oktober 2007 schloss Merck den Verkauf der Sparte Generics an das amerikanische Unternehmen Mylan Inc., USA, ab. Damit wurde die Sparte Generics noch die ersten neun Monate im Abschluss der Merck-Gruppe berücksichtigt, wird aber gemäß der Regelungen der IFRS als aufgegebenen Geschäftsbereich gezeigt: In der Gewinn- und Verlustrechnung werden die Erlöse und Aufwendungen ohne Generics dargestellt. Der Veräußerungsgewinn (3.471 Mio €) und der Ergebnisbeitrag von Generics bis zum Verkauf werden in Summe in einer separaten Position nach dem Ergebnis der fortzuführenden Geschäftsbereiche zusammengefasst. Die Vorjahresdarstellung wurde entsprechend angepasst. In der Bilanz werden zum Stichtag die noch nicht verkauften Geschäftsteile – auf die Mylan eine Option zum Erwerb hat – als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte und Verbindlichkeiten separat ausgewiesen.

Gegenüber dem Vorjahresabschluss weisen wir Lizenzzerträge als Teil der Gesamterlöse und Abwertungen auf Vorratsvermögen als Teil der Herstellungskosten aus. Außerdem werden Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte als separate Ergebniszeile vor dem Operativen Ergebnis berichtet. Seit 2007 verteilen wir das Finanzergebnis nicht mehr auf die operativen Sparten, sondern berichten es im Segment Konzernkosten und Sonstiges. Dies hat auch Auswirkungen auf den Free Cash Flow der operativen Sparten. Die Vorjahreszahlen werden vergleichbar dargestellt. Zur Begründung und zu den Auswirkungen verweisen wir auf den Anhang des Konzernabschlusses, Kapitel „Veränderung der Berichtsstruktur“, Seite 88.

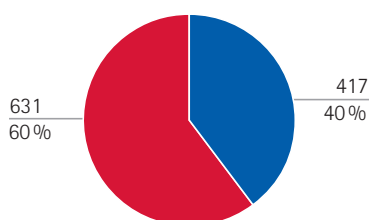
Operatives Ergebnis wächst um 22 %

Das Operative Ergebnis der Merck-Gruppe stieg im Jahr 2007 um 22 % auf 976 Mio €, obwohl es stark belastet war durch Abschreibungen auf die im Rahmen der Kaufpreisallokation für Serono bilanzierten immateriellen Vermögenswerte wie Technologien, Lizenzen und andere Rechte. Um die Transparenz zu erhöhen, werden diese Abschreibungen zusammen mit Abschreibungen auf andere immaterielle Vermögenswerte in der

Merck schloss 2007 die größte Akquisition und größte Unternehmensveräußerung seiner bisherigen Geschichte ab.

Operatives Ergebnis nach Unternehmensbereichen*

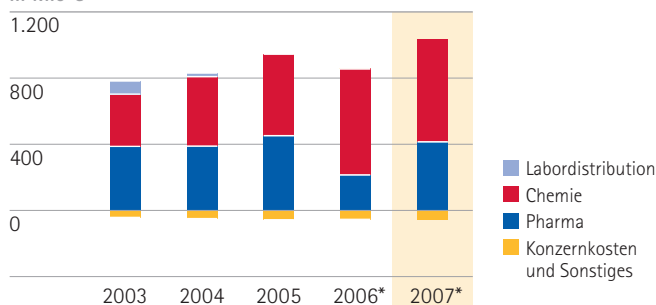
in Mio €



*ohne die Sparte Generics, ohne Konzernkosten und Sonstiges

Operatives Ergebnis nach Unternehmensbereichen

in Mio €



*ohne die Sparte Generics

Kennzahlen der Merck-Gruppe*

	Operatives Ergebnis Mio €	Sonder- maßnahmen Mio €	EBITDA Mio €	EBIT Mio €	FCF I Mio €	FCF II Mio €	ROS %
Pharma	417	-744	1.173	-327	-6.458	821	8,5
Chemie	631	-	766	631	557	557	29,3
Konzernkosten und Sonstiges	-72	-32	-81	-104	-406	-406	-
Gesamt	976	-776	1.858	200	-6.308	972	13,8

* ohne die Sparte Generics

EBITDA = EBIT vor Abschreibungen und Wertberichtigungen

EBIT = Ergebnis vor Zinsen und Steuern

FCF I = Free Cash Flow

FCF II = Free Cash Flow bereinigt um Akquisitionen und Veräußerungen

ROS = Return On Sales (Umsatzrendite) = Operatives Ergebnis/Gesamterlöse

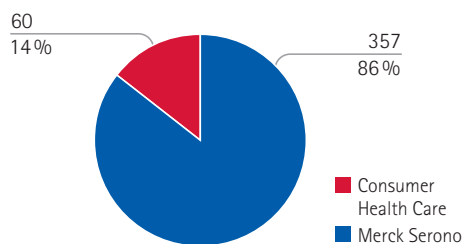
Gewinn- und Verlustrechnung separat ausgewiesen (siehe im Konzernabschluss Seite 80). Insgesamt betrugen diese Abschreibungen 557 Mio €, wovon der überwiegende Teil auf immaterielle Vermögenswerte zurückzuführen ist, die im Rahmen der Akquisition erworben wurden. Außerdem waren 2007 Kosten in Höhe von 154 Mio € durch die Integration von Serono und Wertberichtigungen in Höhe von 73 Mio €, überwiegend auf immaterielle Vermögenswerte, angefallen. Die Umsatzrendite (ROS, Return on Sales: Operatives Ergebnis/Gesamterlöse) betrug 13,8 % gegenüber 17,9 % im Vorjahr. In der Vergangenheit zog Merck neben dem ROS auch die Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE) als maßgebliche Kennzahl für die aktuelle finanzielle Verfassung heran. Seit dem 3. Quartal 2007 hat Merck gemäß seiner Finanzstrategie diese Kennzahl durch den Free Cash Flow ersetzt, der eine höhere Transparenz und Aussagekraft bezüglich der Finanzsituation hat (Details siehe Konzernabschluss Seite 85).

Ergebnisbeiträge der beiden Unternehmensbereiche

Der Unternehmensbereich Pharma hat im Geschäftsjahr das Operative Ergebnis auf 417 Mio € fast verdoppelt – trotz der mit der Kaufpreisallokation verbundenen zusätzlichen Abschreibungen und der Integrationskosten bei Merck Serono. Der Unternehmensbereich erwirtschaftete rund 40 % des gesamten Operativen Ergebnisses (ohne Berücksichtigung des Segments Konzernkosten und Sonstiges). Die Umsatzrendite für den Unternehmensbereich Pharma betrug 8,5 % verglichen mit 9,4 % im Vorjahr.

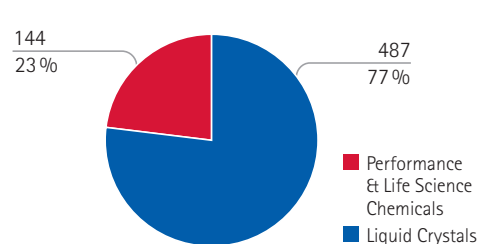
Pharma* | Operatives Ergebnis nach Sparten

in Mio €



Chemie | Operatives Ergebnis nach Sparten

in Mio €



* ohne die Sparte Generics

Die Sparte Merck Serono erzielte dabei ein Operatives Ergebnis von 357 Mio €. Die Sparte verbuchte Belastungen in Höhe von 548 Mio € für Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die weitgehend im Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation stehen. Das Operative Ergebnis der Sparte enthält Restrukturierungs- und Integrationskosten in Höhe von 154 Mio €. Ferner sind Wertberichtigungen insbesondere auf immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 66 Mio € enthalten. Die Umsatzrendite lag 2007 bei 8,0% nach 8,5% im Jahr 2006.

In der Sparte Consumer Health Care stieg das Operative Ergebnis gegenüber dem Vorjahr um 9,4% auf 60 Mio €. Die Sparte erzielte eine Umsatzrendite von 14,2% verglichen mit 13,6% im Vorjahr.

Der Unternehmensbereich Chemie erwirtschaftete ein Operatives Ergebnis von 631 Mio € und lag um 1,6% unter dem Vorjahreszeitraum. Damit trug der Unternehmensbereich im Geschäftsjahr einen Anteil von 60% zum Operativen Ergebnis bei (ohne Berücksichtigung des Segments Konzernkosten und Sonstiges). Die Umsatzrendite des Unternehmensbereichs betrug 29,3% verglichen mit 30,4% im Vorjahr.

Das Operative Ergebnis der Sparte Liquid Crystals lag mit 487 Mio € auf Vorjahresniveau. Die Umsatzrendite betrug 53,1% gegenüber 54,3% im Vorjahr.

Die Sparte Performance & Life Science Chemicals erzielte ein Operatives Ergebnis von 144 Mio €, was einem Rückgang von 7,0% entspricht. Das Ergebnis ist insbesondere durch Umstrukturierungsmaßnahmen in den USA und der Schweiz belastet. Die Umsatzrendite lag bei 11,7% verglichen mit 12,8% im Vorjahr.

Unternehmensbereich Chemie
blieb ertragsstark und trug
60% zum Operativen Ergebnis
von Merck bei.

Sondermaßnahmen

Die Sondermaßnahmen betrugen im abgelaufenen Geschäftsjahr 776 Mio €. Im Rahmen der Kaufpreisallokation für Serono wurden erworbene Vorräte mit ihrem beizulegenden Zeitwert um 734 Mio € höher bewertet. Dieser Betrag wurde 2007 vollständig in der Gewinn- und Verlustrechnung aufwandswirksam. Wegen der Einmaligkeit und der Höhe des Betrags ist er in den Sondermaßnahmen ausgewiesen. Darüber hinaus enthielten die Sondermaßnahmen einen Veräußerungsverlust bei Finanzanlagen in Höhe von 12 Mio €. Für Umweltmaßnahmen wurden 38 Mio € zurückgestellt, und aus der Auflösung von Rückstellungen früherer Sondermaßnahmen wurde ein Ertrag in Höhe von 8 Mio € realisiert.

Finanzergebnis durch Serono-Kauf geprägt

Das Finanzergebnis der Merck-Gruppe in Höhe von –311 Mio € war wesentlich durch die Zinsbelastung im Zusammenhang mit dem Kauf von Serono geprägt. Im 4. Quartal erfolgte der Verkauf des Generikageschäfts. Fast der gesamte Veräußerungserlös von 4,9 Mrd € wurde für die Rückzahlung von Krediten verwendet, wodurch die Zinsbelastung im 4. Quartal bereits deutlich zurückging (siehe Konzernabschluss Seite 132). Da das Finanzergebnis nicht verursachungsgerecht den Sparten zugeordnet werden kann, wird es ab 2007 vollständig im Segment Konzernkosten und Sonstiges gezeigt.

Ergebnis nach Steuern der fortzuführenden Geschäftsbereiche unter Vorjahr

Das Ergebnis nach Steuern der fortzuführenden Geschäftsbereiche betrug –88 Mio € und lag damit deutlich unter dem Vorjahreswert. Grund für diesen starken Rückgang sind die im Geschäftsjahr gebuchten zusätzlichen Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte und Sondermaßnahmen für die Amortisierung des Vorratsvermögens von Serono sowie die im Vorjahr in den Sondermaßnahmen enthaltenen Veräußerungsgewinne aus dem Verkauf der Schering-Anteile. Die um Sondermaßnahmen bereinigte Steuerquote betrug 28,2% gegenüber 25,8% im Vorjahr.

Aufgegebene Geschäftsbereiche (Generics)

Merck hat am 2. Oktober 2007 den Verkauf seines Generikageschäfts an Mylan für 4,9 Mrd € abgeschlossen. Der Veräußerungserlös wurde im 4. Quartal verbucht. Der Veräußerungsgewinn nach Steuern in Höhe von 3.471 Mio € ist zusammen mit dem Ergebnisbeitrag der Sparte Generics in Höhe von 137 Mio € in der Gewinn- und Verlustrechnung separat in der Zeile „Ergebnis aufgegebenen Geschäftsbereiche“ ausgewiesen.

Ergebnis nach Steuern der fortzuführenden und aufgegebenen Geschäftsbereiche

Das Ergebnis nach Steuern der fortzuführenden und aufgegebenen Geschäftsbereiche lag 2007 bei 3.520 Mio € verglichen mit 1.001 Mio € im Vorjahr.

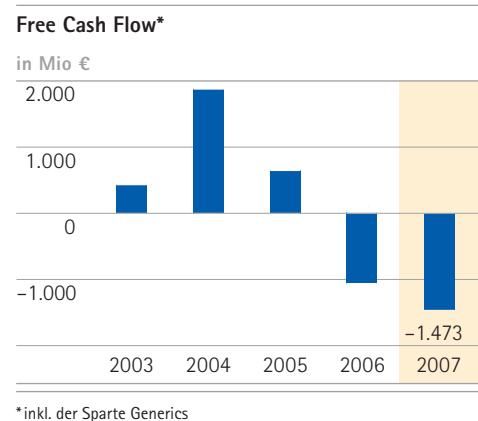
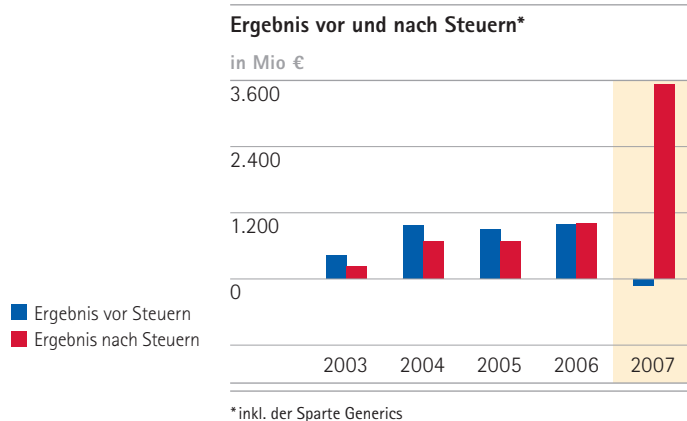
Vorschlag für die Dividende

Der Hauptversammlung der Merck KGaA am 28. März 2008 wird eine Dividende von 1,20 € je Aktie vorgeschlagen sowie ein einmaliger Bonus in Höhe von 2,00 € je Aktie.

Aktionäre werden über erhöhte Dividende und Bonus am Erlös aus dem Generics-Verkauf beteiligt.

Free Cash Flow vor Akquisitionen und Veräußerungen

Der Free Cash Flow als wichtige Kennzahl für die finanzielle Lage von Merck wurde 2007 einerseits durch den Kauf von Serono, andererseits durch den Veräußerungserlös für die Sparte Generics stark beeinflusst. Der um Akquisitionen und Verkäufe bereinigte Free Cash Flow betrug 978 Mio € im Vergleich zu 577 Mio € im Vorjahr. Der nominale Free Cash Flow betrug –1.473 Mio € (Vorjahr: –1.073 Mio €) und setzt sich zusammen aus einem Mittelzufluss aus operativer Tätigkeit in Höhe von 1.218 Mio € (Vorjahr 812 Mio €), und einem Mittelabfluss aus investiver Tätigkeit von –2.727 Mio € (Vorjahr –1.462 Mio €) sowie Anpassungen für Zahlungsströme im Zusammenhang mit finanziellen Vermögenswerten von –36 Mio € (Vorjahr 423 Mio €). Der Mittelfluss aus investiver Tätigkeit enthält auch die Zahlungen für die Akquisition von Serono in Höhe von 7.280 Mio € und den Mittelzufluss aus dem Verkauf des Generikageschäfts abzüglich bisher gezahlter Steuern und Transaktionskosten in Höhe von 4.829 Mio €.



Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen über 1 Mrd €

Im Jahr 2007 hat Merck durch den Kauf von Serono deutlich mehr in Forschung & Entwicklung (F&E) investiert – insgesamt 1.028 Mio €. Die Vorjahreszahlen wurden auf Grund einer Änderung der Berichtsstruktur angepasst (Details siehe Konzernabschluss Seite 88).

Der Anteil des Unternehmensbereichs Pharma an den gesamten Forschungsaufwendungen lag bei 891 Mio € oder 87%. In der besonders forschungsintensiven Sparte Merck Serono waren die Aufwendungen mit 879 Mio € fast doppelt so hoch wie im Vorjahr. Die Forschungsquote betrug bezogen auf die Gesamterlöse 20%. Insbesondere in Forschungsprojekte in der Onkologie hat Merck stark investiert. Darüber hinaus wurden mit der Integration der ehemaligen Serono die Forschungsaktivitäten auf zusätzliche Therapiegebiete ausgedehnt. Im Rahmen der Neuausrichtung des Forschungsportfolios prüft Merck seine Aktivitäten in der Indikation Diabetes (Details siehe Lagebericht Merck Serono Seite 44).

Der Unternehmensbereich Chemie hielt seine Aufwendungen mit 137 Mio € auf Vorjahresniveau. Davon entfielen auf die Sparte Liquid Crystals 79 Mio € und auf die Sparte Performance & Life Science Chemicals 58 Mio €.

Investitionen trotz Akquisition nur unwesentlich gestiegen

Die Investitionen in Sachanlagen beliefen sich im Jahr 2007 auf insgesamt 283 Mio € – ein Anstieg von knapp 30 Mio € oder 12% gegenüber dem Vorjahr.

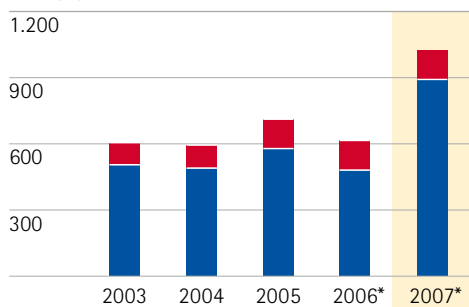
Von den Investitionen entfielen 20 Mio € auf die aufgegebenen Geschäftsbereiche, so dass die um den Verkauf von Generics bereinigte Investitionssumme in Sachanlagen 263 Mio € betrug. Die auf die Gesamterlöse bezogene Investitionsquote lag im Jahr 2007 bei 3,7%. Rund 58 Mio € beziehungsweise 22% der Investitionssumme der fortzuführenden Geschäftsbereiche entfielen 2007 auf Gesellschaften der ehemaligen Serono-Gruppe.

Mehr als die Hälfte machten Einzelinvestitionen mit einem Wert über je 0,5 Mio € aus. Regional entfielen etwa 80% der um die aufgegebenen Geschäftsbereiche bereinigten Investitionen auf Europa mit Schwerpunkt in Deutschland. Dort investierte Merck an den beiden größten Produktionsstandorten Darmstadt und Gernsheim 123 Mio € in den Neu- und Ausbau unter anderem von Produktionskapazitäten und Einrichtungen für Forschung und Entwicklung. In Nordamerika wurden 13 Mio € und in Lateinamerika 10 Mio € aufgewendet. Die Gesellschaften in Asien erreichten insgesamt ein Investitionsvolumen von 26 Mio € mit Schwerpunkten in Japan und Korea insbesondere für die Herstellung von Flüssigkristallmischungen.

Der Unternehmensbereich Pharma investierte bereinigt um Generics 154 Mio €, wobei das Gros auf die Sparte Merck Serono entfiel. Rund 30% davon betrafen den Stammsitz in Darmstadt. Ein weiterer Schwerpunkt ist der Ausbau der biotechnologischen Produktionskapazitäten in Vevey, Schweiz.

Forschung und Entwicklung

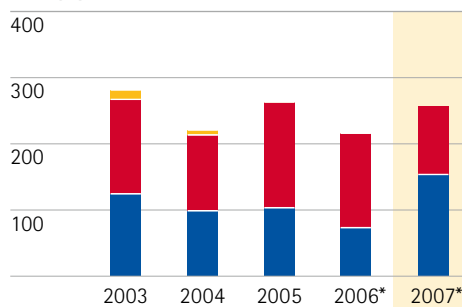
in Mio €



* ohne die Sparte Generics

Investitionen in Sachanlagen

in Mio €



* ohne die Sparte Generics

■ Labordistribution
■ Chemie
■ Pharma

Die Investitionen in Sachanlagen betrugen im Unternehmensbereich Chemie 106 Mio €, wovon auf die Sparte Liquid Crystals 49 Mio € und auf die Sparte Performance & Life Science Chemicals 58 Mio € entfielen. Beide Sparten investierten größtenteils an den Standorten Darmstadt und Gernsheim, und zwar in den Ausbau und die Modernisierung der Produktionsanlagen sowie in die Verbesserung der Infrastruktur.

Für das Jahr 2008 plant Merck die Investitionen signifikant zu steigern. Größtes Einzelprojekt wird der Ausbau der biotechnologischen Produktionskapazitäten in Vevey, Schweiz, sein.

Bilanzsumme mehr als verdoppelt

Die Bilanzsumme von Merck zum 31. Dezember 2007 betrug 14.922 Mio € und erhöhte sich damit stark gegenüber dem Vorjahresstichtag um 6.820 Mio €. Wesentlicher Grund für diesen Anstieg ist die Akquisition von Serono: Die Vermögenswerte und Schulden der früheren Serono-Gruppe sind nun im Konzernabschluss der Merck-Gruppe enthalten. Sie sind nach IFRS im Rahmen der Erstkonsolidierung und der hierbei durchzuführenden Allokation des Kaufpreises mit ihren höheren beizulegenden Zeitwerten anzusetzen. Für den Kauf der Serono-Anteile wurden 10.271 Mio € aufgewendet. Außerdem wurde die Holdinggesellschaft Bertarelli Biotech S.A. (jetzt: Merck Serono S.A.) zu einem Preis von 571 Mio € erworben. Die Holdinggesellschaft wies in etwa gleicher Höhe flüssige Mittel auf. Der Kaufpreis in Höhe von 10.271 Mio € entfiel dabei überwiegend auf immaterielle Vermögenswerte (Technologien, Lizenzen und andere Rechte) sowie übernommene Vorratsvermögen und Sachanlagen. Ein verbleibender Unterschiedsbetrag wurde als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen. (Details zur Kaufpreisallokation von Serono siehe Konzernabschluss Seite 90).

Mit dem Verkauf der Sparte Generics sind Vermögenswerte dieses Geschäfts in Höhe von rund 1.615 Mio € abgegangen.

Im 1. Quartal 2007 wurde eine Kapitalerhöhung zur Refinanzierung des Erwerbs von Serono durchgeführt. Dabei wurde das Grundkapital um nominell 34,5 Mio € (mit Aufgeld rund 1.036 Mio €) auf nominell 168 Mio € erhöht. Die E. Merck OHG hat ihren Anteil um nominell rund 34 Mio € (mit Aufgeld rund 1.019 Mio €) erhöht. Der Merck KGaA sind aus der Kapitalerhöhung durch die Ausgabe von 13.278.927 neuen Aktien und die Erhöhung des Kapitalanteils des persönlich haftenden Gesellschafters E. Merck OHG somit rund 2.055 Mio € zugeflossen. Die Kosten der Kapitalerhöhung in Höhe von 18 Mio € wurden vom Eigenkapital abgesetzt. Die Anteile am Kapital betragen nach der Kapitalerhöhung 29,7 % für die Kommanditaktionäre und 70,3 % für die E. Merck OHG. Die Erlöse aus der Kapitalerhöhung wurden zur Rückführung von Krediten verwendet.

Nettoverschuldung durch Generics-Verkauf zurückgeführt

Die Nettoverschuldung, definiert als Finanzschulden abzüglich der Zahlungsmittel der Merck-Gruppe, beträgt zum Stichtag 355 Mio €. Damit konnte Merck die Verschuldung für den Kauf von Serono unter Verwendung der Mittel aus der Kapitalerhöhung und des Veräußerungserlöses für die Sparte Generics bereits nach einem Jahr zurückführen (weitere Informationen zu Finanzschulden siehe Konzernabschluss Seite 118/119).

Das Eigenkapital der Merck-Gruppe hat sich sehr stark erhöht. Hier wirkten sich zum einen die Kapitalerhöhung sowie der Veräußerungsgewinn nach Steuern für das Generika-Geschäft positiv aus. Das Gearing (Verhältnis der Nettofinanzschulden zuzüglich der Pensionsverpflichtungen zum Eigenkapital) betrug zum Stichtag 0,18. Im Vorjahr lag es bei 0,47. Die Eigenkapitalquote lag bei 58 % gegenüber 47 % zum Vorjahresstichtag.

Durch die Kapitalerhöhung und die Veräußerung von Generics stieg die Eigenkapitalquote 2007 auf 58 %.

Wertschöpfung

Die Wertschöpfung ist die Messgröße für die wirtschaftliche Leistungskraft des Unternehmens und zeigt, wie die Unternehmensleistung entsteht und wofür sie verwendet wird. Die Unternehmensleistung von Merck, das heißt die Summe aus den Gesamterlösen, den sonstigen Erträgen und den Finanzerträgen, lag 2007 bei 7.270 Mio €. Nach Abzug von Materialaufwand sowie sonstigen Fremdleistungen und Aufwendungen ergibt sich ein deutlicher Anstieg der Brutto-Wertschöpfung gegenüber dem Vorjahr auf 3.853 Mio €. Durch die hohen, zusätzlichen Abschreibungen im Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation auf immaterielle Wirtschaftsgüter und das Vorratsvermögen von Serono ergibt sich eine Nettowertschöpfung von 2.195 Mio € gegenüber 2.509 Mio € im Vorjahr. Mit einem Anteil von 88 % entfiel der Großteil der Netto-Wertschöpfung auf die Mitarbeiter in Form von Gehältern, Sozialabgaben und Aufwendungen für die Altersversorgung. Aufgrund der Serono-Übernahme stiegen die Finanzaufwendungen deutlich an, während die Ertragsteuern sowie das Jahresergebnis deutlich zurückgingen.

Entstehungsrechnung*

in Mio €	2007	2006
Gesamterlöse	7.057	4.460
Sonstige Erträge	151	542
Finanzerträge	62	65
Unternehmensleistung	7.270	5.067
Materialaufwand	-1.133	-874
Sonstige Fremdleistungen/Aufwendungen	-2.284	-1.381
Brutto-Wertschöpfung	3.853	2.812
Abschreibungen/Amortisation auf Kaufpreisallokation	-1.658	-303
Netto-Wertschöpfung	2.195	2.509

* ohne die Sparte Generics

Verteilungsrechnung*

in Mio €	2007	2006
Personalaufwand	1.933	1.412
Finanzaufwendungen	373	115
Ertragsteuern	-23	176
Jahresergebnis	-88	806
Netto-Wertschöpfung	2.195	2.509

* ohne die Sparte Generics

Verantwortung für Mitarbeiter, Umwelt und Gesellschaft

www.verantwortung.merck.de

Mitarbeiterzahlen nach Serono-Akquisition gestiegen

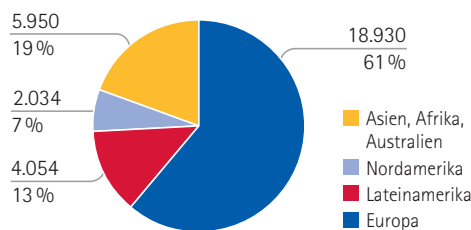
Merck war zum Stichtag 31. Dezember 2007 mit 192 Gesellschaften in 60 Ländern vertreten, in 24 Ländern erfolgte die Produktion an 54 Standorten. Die Anzahl der Mitarbeiter stieg mit der Akquisition der einstigen Serono S.A. weltweit auf 30.968 an: Allein in der Schweiz kamen 1.516 neue Mitarbeiter hinzu, 691 in Italien und 268 in Deutschland. Nicht zuletzt vor dem Hintergrund des anhaltenden Wachstums der Sparte Liquid Crystals in Asien wuchs dort die Belegschaft um 296 Mitarbeiter. In Lateinamerika vergrößerte sich die Zahl der Mitarbeiter um 287. Der Verkauf der Generikageschäfts an Mylan führte zu einem Rückgang der Gesamt-Mitarbeiterzahl um 4.641. Auch die Reduzierung der Beschäftigtenzahlen um 349 in Großbritannien und 278 in Frankreich ist direkt darauf zurückzuführen – unter Miteinberechnung der durch die Serono-Akquisition neu hinzugekommenen Mitarbeiter.

Funktional betrachtet arbeiten 24% der Mitarbeiter in der Produktion, 34% in Marketing und Vertrieb, 14% in Forschung und Entwicklung und 6,6% in der Logistik. Die übrigen verteilen sich auf zentrale Funktionen wie Technik, IT und Personal.

„Sozialcharta“ in Kraft gesetzt

Um die sozialen Prinzipien zu Menschenrechten und Arbeitsnormen zu verankern, für die das Unternehmen steht und die es auch von seinen Geschäftspartnern weltweit erwartet, hat Merck im Jahr 2007 die „Sozialcharta“ in Kraft gesetzt. Merck tritt damit für die Einhaltung von Schlüsselwerten ein. Themen wie Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz, Löhne und Gehälter, Arbeitszeiten oder Chancengleichheit spielen eine zentrale Rolle, ebenso die Ablehnung von Kinder- und Zwangsarbeit, die Verhinderung von Diskriminierung, Bestechung und Korruption. Darüber hinaus hat sich Merck mit der Unterzeichnung der „Responsible Care® Global Charter“ verpflichtet, Verantwortung für Produkte und Prozesse während des gesamten Lebenszyklus wahrzunehmen und daran mitzuwirken, die Leistungen im Umweltschutz, bei der Anlagensicherheit und beim Schutz der Gesundheit von Verbrauchern und Mitarbeitern ständig zu verbessern. Der neue, Ende 2007 veröffentlichte „Corporate Responsibility“-Bericht führt exemplarisch auf, wie Merck und seine Mitarbeiter weltweit Verantwortung übernehmen – im täglichen Geschäft, aber auch für die direkte Nachbarschaft, die Umwelt und die Gesellschaft.

Anzahl der Mitarbeiter zum 31.12.2007



Engagement gegen Tropenkrankheit Bilharziose

Im Rahmen eines im April 2007 unterzeichneten Partnerschaftsabkommens unternehmen Merck und die Weltgesundheitsorganisation WHO gemeinsame Schritte im Kampf gegen die Tropenkrankheit Bilharziose. Zur Bekämpfung der gefürchteten Wurmerkrankung stellt Merck in den kommenden zehn Jahren kostenlos 200 Millionen Tabletten „Cesol® 600“ mit dem Wirkstoff Praziquantel zur Verfügung. Der Wert der Tabletten beläuft sich auf insgesamt rund 80 Mio US \$. Die Bilharziose stellt nach Malaria eine der größten Gesundheitsgefahren für afrikanische Kinder dar. Das Partnerschaftsabkommen zwischen Merck und der WHO wird in den kommenden zehn Jahren die Behandlung von 27 Millionen afrikanischen Schulkindern ermöglichen.

Mit seinem Spendenprogramm ermöglicht Merck die Bilharziose-Behandlung afrikanischer Schulkinder.

Internationale Anforderungen im Chemikalienrecht

Am 1. Juni 2007 ist die EU-Verordnung REACH in Kraft getreten. Sie überträgt die Verantwortung für die Prüfung der Chemikaliensicherheit von den nationalen Behörden auf die Hersteller und Importeure. Alle Stoffe, die in Mengen ab einer Tonne pro Jahr in der EU produziert oder in die EU importiert werden, sind in den nächsten Jahren schrittweise zu registrieren. Bei Merck wurden alle REACH-relevanten Stoffe identifiziert. Aufbauend darauf wird die Vorregistrierung von Stoffen vorbereitet, die im 3. Quartal 2008 abgeschlossen werden soll. Bereits ab dem 1. Juni 2008 sollen die ersten Registrierdossiers eingereicht werden. Ziel ist es, die sichere Handhabung der Stoffe von Merck gewährleisten zu können und für alle Beteiligten in der Lieferkette den administrativen Aufwand gering zu halten.

Darüber hinaus unterstützt Merck das von der UN verabschiedete GHS-Dokument („Globally Harmonized System of Classification and Labelling of Chemicals“). Zur Verbesserung der Gefahrenkommunikation und zur Erleichterung des Handels mit Chemikalien soll diese Regelung bis 2008 die nationalen Vorschriften über Einstufung und Kennzeichnung von Stoffen, Transportrecht sowie Angaben im Sicherheitsdatenblatt weltweit vereinheitlichen. Merck hat bereits mit der Implementierung begonnen. Ziel ist es, mit Inkrafttreten der GHS-Verordnung die ersten Produkte mit neuer Einstufung und Kennzeichnung auf den Markt zu bringen, damit Merck-Kunden genügend Zeit haben, ihre Gefahrenkommunikation auf GHS umzustellen.

Globale Datenerfassung zum Schutz von Mensch und Umwelt

Vor dem Hintergrund der weltweiten Verantwortung für Mensch und Umwelt hat Merck 2007 die Prozesse im internationalen Umwelt-, Sicherheits- und Qualitätsmanagement weiter verbessert: An rund 80 Standorten – darunter auch die neu von Merck Serono hinzugekommenen – wurden zeitnah und detailliert neben Umweltkennzahlen sämtliche internen und externen Audits und Zertifizierungen dokumentiert. Insgesamt beliefen sich die Aufwendungen für Umweltschutz, Gesundheit und Sicherheit im Jahr 2007 auf rund 122 Mio €.

Die CO₂-Emissionen von Merck liegen mit rund 162.000 Tonnen im Jahr 2007 – circa 4% weniger als im Jahr zuvor – weiter auf konstant niedrigem Niveau. Damit ergab sich für 2007 im Rahmen des CO₂-Emissionshandels innerhalb der EU ein Überschuss von 52.693 Tonnen. Er resultiert aus zugeteilten Zertifikaten und gesunkenen CO₂-Emissionen. Solche Emissionszertifikate werden an Unternehmen ausgegeben und berechtigen diese jeweils zu einer bestimmten Emissionsmenge. Eine Reduzierung der Emissionen ermöglicht es, die überzähligen Berechtigungen zu verkaufen. Im Jahr 2007 hat Merck 75.000 Zertifikate veräußert und dadurch 71.250 € Erlöst.

Merck-Aktie

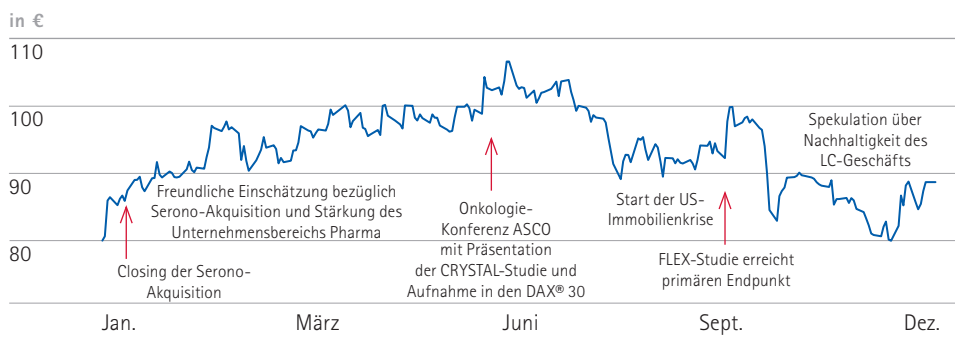
Leichte Schwäche im 2. Halbjahr

Die Entwicklung der Merck-Aktie wurde im Jahr 2007 immer wieder von Meldungen über die Sparte Merck Serono und Spekulationen über das Flüssigkristallgeschäft geprägt. Erheblich beeinflusst wurden die Aktienmärkte in der zweiten Jahreshälfte von Sorgen über steigende Energiekosten sowie von Ausfällen der Subprime-Hypothekendarlehen und ihre potenziellen Auswirkungen auf die globale Wirtschaft.

Der Kauf von Serono wurde am 5. Januar 2007 abgeschlossen. Im Verlauf des Monats Januar stieg der Aktienkurs um 14% von 78,54 € (Jahresschlusskurs 2006 im Xetra®-Handel) auf 89,46 €. Gründe hierfür waren ein steigender Enthusiasmus hinsichtlich des möglichen Beitrags der neuen Sparte Merck Serono zu Unternehmensgewinn und Cash Flow sowie positive Meldungen aus klinischen Studien. So wurde unter anderem bekannt gegeben, dass in der CRYSTAL-Studie der klinischen Phase III mit Erbitux® zur Erstlinien-Behandlung des metastasierenden Kolorektalkarzinoms der primäre Endpunkt erreicht wurde. Am 10. April stieg der Aktienkurs erstmals über die 100-€-Marke auf 100,10 €. Verschiedene Einflussfaktoren lassen sich ausmachen: die Kapitalerhöhung um 2 Mrd €, weitere positive Meldungen im Zusammenhang mit klinischen Studien und Antragstellungen bei Arzneimittelzulassungsbehörden, die Ankündigung des bevorstehenden Verkaufs der Generika-Sparte und die sich abzeichnende Aufnahme von Merck in den deutschen Börsenindex DAX®.

Gute Ergebnisse klinischer Studien unterstützten die Kurssteigerungen der Merck-Aktie im 1. Halbjahr.

Kursentwicklung und Einflussfaktoren auf die Merck-Aktie im Jahr 2007



Infolge der Anfang Juni veröffentlichten Einzelheiten zur CRYSTAL-Studie auf dem Amerikanischen Onkologie-Kongress ASCO erreichte die Aktie am 15. Juni ihren bisher höchsten Schlusskurs von 106,55 € – eine Kurssteigerung von knapp 36% gegenüber dem Jahresschlusskurs 2006. Danach gab der Aktienkurs mit der im Juli beginnenden Subprime-Krise aufgrund von Gewinnmitnahmen nach. Verstärkt wurde dieser Trend im September durch aufkommende Unsicherheiten hinsichtlich der langfristigen Geschäftsentwicklung des Flüssigkristallgeschäfts. Spekulationen ließen die Aktie innerhalb weniger Handelstage um mehr als 15% fallen. Es folgte eine Konsolidierungsphase. Im Oktober präsentierte Merck bei der Veröffentlichung der Zahlen des 3. Quartals ein aktualisiertes Portfolio der Sparte Merck Serono. Hier wurden Details zu den einzelnen Forschungs- und Entwicklungsprojekten sowie die neue Struktur der F&E-Organisation vorgestellt. Vom Tief in der zweiten Jahreshälfte am 16. November bei 80,06 € erholte sich die Aktie in den letzten Handelswochen. Die Merck-Aktie schloss zum Jahresende mit 88,30 €. Somit lag die Marktkapitalisierung des Unternehmens Ende 2007 bei 19,2 Mrd €.

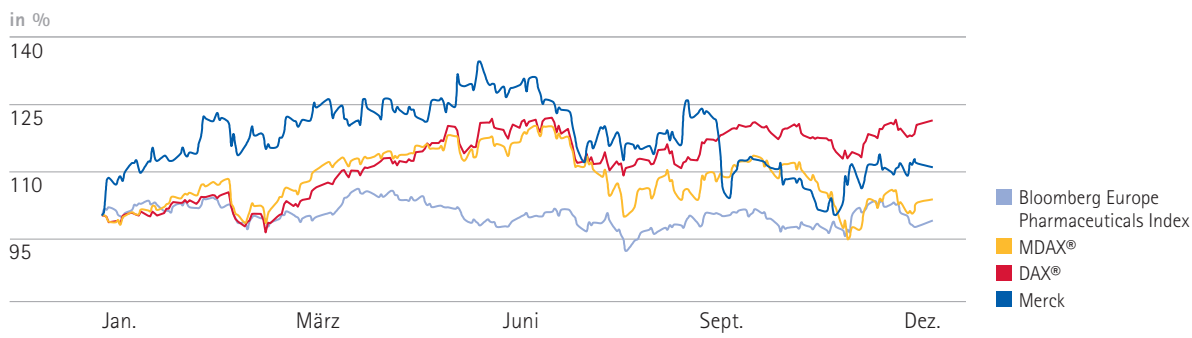
Höhere Liquidität der Aktie

Der Kurs der Merck-Aktie legte 2007 gegenüber 2006 um 12,4 % zu, während DAX® und MDAX® ein Plus von 22,3 % beziehungsweise 4,9 % verbuchten. Der Europäische Index für Pharmaunternehmen (Bloomberg Europe Pharmaceuticals Index) gab im gleichen Zeitraum sogar um 0,7 % nach. Im Jahr 2007 konnte, auch vor dem Hintergrund der Kapitalerhöhung, erneut die Anzahl der gehandelten Aktien deutlich gesteigert werden: Im Durchschnitt wurden täglich 773.682 Aktien gehandelt, 63 % mehr als im Vorjahr.

Im Rahmen der Kapitalerhöhung zu Beginn von 2007 hat die Merck KGaA 13.278.927 neue Aktien ausgegeben. Nunmehr hält die E. Merck OHG eine Beteiligung von 70,3 %, während der Streubesitz auf 29,7 % angewachsen ist. Die neuen Aktien wurden erstmals am 7. Februar an der Frankfurter Wertpapierbörse (Prime Standard) gehandelt.

www.investoren.merck.de

Die Merck-Aktie im Vergleich zu DAX®/MDAX® im Jahr 2007



Kennzahlen zur Aktie¹

	2007	2006
Ergebnis je Aktie nach Steuern und Fremddanteilen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen (in €)	-0,50	4,06
Ergebnis je Aktie nach Steuern und Fremddanteilen aus fortzuführenden und aufgegebenen Geschäftsbereichen (in €)	16,21	5,07
Dividende in €	1,20	0,90
Einmaliger Bonus in €	2,00	0,15
Jahreshöchstkurs in € (15.06.2007)	106,55	89,10
Jahrestiefstkurs in € (02.01.2007)	79,96	63,96
Jahresendkurs in € (28.12.2007)	88,30	78,54
Kurs-Gewinn-Verhältnis (28.12.2007)	5,45	15,49
Tatsächliche Anzahl der Aktien in Mio Stück (28.12.2007)	64,6	51,3
Theoretische Gesamtanzahl ² der Aktien in Mio Stück (28.12.2007)	217,4	191,0
Angepasste gewichtete durchschnittliche Anzahl theoretisch ausstehender Aktien ³ (Mio Stück)	215,9	194,0
Marktkapitalisierung ⁴ in Mio € (28.12.2007)	19.196	15.001

¹ Kursrelevante Angaben beziehen sich auf den jeweiligen Tagesendstand im Xetra®-Handel an der Frankfurter Börse.

² Die Ermittlung einer „theoretischen Aktienzahl“ ergibt sich daraus, dass das Komplementärkapital nicht in Aktien verbrieft ist. Da das Grundkapital in Höhe von 168,0 Mio € zum 31. Dezember 2007 in eine Aktienzahl von 64,6 Mio Stück unterteilt war, ergab sich bei analoger Berechnung für das Komplementärkapital von 397,2 Mio € eine theoretische Aktienzahl von 152,8 Mio. Die Anzahl der Aktien erhöhte sich aufgrund der Kapitalerhöhung im Januar 2007 (siehe Seite 106).

³ Details siehe Konzernabschluss Seite 106.

⁴ Bezogen auf die theoretische Anzahl der Aktien.

US-Investoren dominieren die Aktionärsstruktur

Im Rahmen der im April 2007 durchgeführten Aktionärsidentifikation wurden insgesamt 45,8 Mio Aktien beziehungsweise rund 70% der Aktien im Streubesitz erfasst. Die Analyse gibt sowohl Aufschluss über die regionale Verteilung der Aktionäre von Merck als auch über die Klassifizierung der jeweiligen Investorentypen. Mit rund 44% stellen US-Investoren weiterhin den größten Anteil, gefolgt von Investoren aus Großbritannien und Deutschland. Eine Standard-Einteilung der Investorentypen nach Anlagestrategie zeigt, dass „Growth“ und „Growth at reasonable price“ den Großteil repräsentieren.

Investor-Relations-Aktivitäten intensiviert

Gewonnen wurden weitere Investoren, die die Ausrichtung von Merck auf langfristiges Wachstum unterstützen.

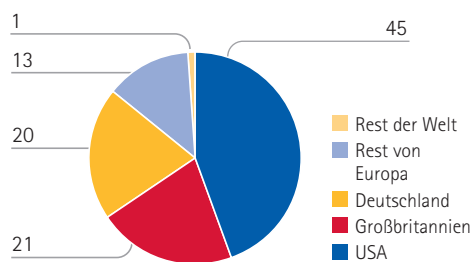
Das im Jahr 2006 eingeführte Investor-Relations-Programm wurde 2007 konsequent umgesetzt. So wurden der Kontakt zu den Investoren intensiviert und die Kapitalmarktpresenz deutlich erhöht. Zur Steigerung der Transparenz und Verbesserung des Unternehmensverständnisses wurde ein „Factbook“ entwickelt und zum Download ins Internet gestellt. Dieses Dokument gibt einen allgemeinen Überblick über das Unternehmen und die einzelnen Geschäftsbereiche und wird zukünftig regelmäßig aktualisiert. Die wesentlichen Aktienpfeiler wurden in einer „Equity Story“ zusammengefasst, die ebenfalls im Internet verfügbar ist. Es gelang dem Unternehmen, weitere Investoren zu gewinnen, die die Strategie und Ausrichtung von Merck auf langfristiges Wachstum unterstützen. Zum 31. Dezember 2007 haben folgende Aktionäre dem Unternehmen gemäß Wertpapierhandelsgesetz ihren Aktienbestand gemeldet:

- Barclays PLC, London (Großbritannien): 5–10%
- Capital Research & Management Company, Los Angeles (USA): 5–10%
- Fidelity International Ltd.: 3–5%
- Sun Life Financial Inc., Toronto (Kanada): 5–10%

Weiterhin verfolgt Merck das Ziel, eine gleichmäßigere regionale Verteilung der Aktionäre zu erreichen.

Identifizierte Investoren nach Regionen

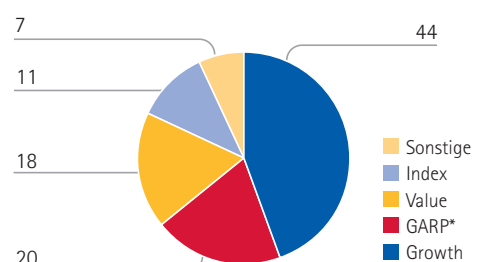
in %



Quelle: Unternehmensdaten

Identifizierte Investoren nach Typ

in %



Quelle: Unternehmensdaten

*Growth at reasonable price

Angaben zum Kapital und zur Aktie

Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft ist zum Bilanzstichtag in 64.613.125 auf den Inhaber lautende Stückaktien ohne Nennbetrag sowie eine Namensaktie eingeteilt. Der Inhaber der Namensaktie ist die E. Merck Beteiligungen OHG. Sie ist berechtigt und verpflichtet, ein Drittel der Aufsichtsratsmitglieder der Kommanditaktionäre in den Aufsichtsrat zu entsenden. Das Entsendungsrecht besteht nicht, sofern der Inhaber der Namensaktie ein persönlich haftender Gesellschafter ist. Die Übertragung der Namensaktie bedarf der Zustimmung der Gesellschaft. Über die Erteilung der Zustimmung entscheidet die persönlich haftende Gesellschafterin mit Kapitalanteil, E. Merck OHG, nach freiem Ermessen. Am Grundkapital der Gesellschaft bestehen keine Beteiligungen, die 10% der Stimmrechte überschreiten.

Die Satzung der Gesellschaft sieht vor, dass die persönlich haftenden Gesellschafter ohne Kapitalanteil, die die Geschäftsleitung bilden, durch die E. Merck OHG mit Zustimmung der einfachen Mehrheit der anderen persönlich haftenden Gesellschafter aufgenommen werden. Persönlich haftender Gesellschafter ohne Kapitalanteil kann nur sein, wer zugleich persönlich haftender Gesellschafter der E. Merck OHG ist. Darüber hinaus können in die Geschäftsleitung auf Vorschlag der E. Merck OHG und mit Zustimmung aller persönlich haftenden Gesellschafter ohne Kapitalanteil weitere Personen aufgenommen werden, die nicht persönlich haftender Gesellschafter ohne Kapitalanteil sind.

Die Satzung kann durch einen Beschluss der Hauptversammlung geändert werden, der der Zustimmung der persönlich haftenden Gesellschafter bedarf. Die Beschlüsse der Hauptversammlung werden – soweit nicht zwingende gesetzliche Vorschriften entgegenstehen – mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen gefasst. Soweit das Gesetz außer der Stimmenmehrheit eine Kapitalmehrheit vorschreibt, werden sie auch mit der einfachen Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals gefasst.

Die Satzung umfasst ein genehmigtes Kapital. Die Geschäftsleitung ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats sowie der E. Merck OHG das Grundkapital bis zum 31. März 2010 um bis zu insgesamt 29.824.787,20 € durch ein- oder mehrmalige Ausgabe neuer Aktien gegen Bar- oder Sacheinlage zu erhöhen. Eine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien besteht bei der Gesellschaft nicht.

Die Gesellschaft unterhält keine wesentlichen Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen, und keine Entschädigungsvereinbarungen, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit den Mitgliedern der Geschäftsleitung oder den Arbeitnehmern getroffen sind.

Pharma

Merck Serono: Von lebenden Zellen zu wirksamen Therapien

Bei der Behandlung komplexer Erkrankungen sind große Erfolge in letzter Zeit verstärkt auf den Einsatz von Biopharmazeutika zurückzuführen, also von Wirkstoffen, die biotechnologisch produziert oder entwickelt werden. Merck gehört zu den führenden Unternehmen der pharmazeutischen, so genannten „roten“ Biotechnologie und hat mit dem Krebstherapeutikum Erbitux® und dem Multiple-Sklerose-Medikament Rebif® gleich zwei erfolgreiche Präparate dieser Arzneimittelgruppe in seinem Produktportfolio.



Expertise in der biopharmazeutischen Produktion: Fabien Berset und Joël Darbellay bereiten die Anlage im Schweizer Fenil-sur-Corsier nahe Vevey auf die Herstellung des Krebsmedikaments Erbitux® vor.

Merck Serono
Rezeptpflichtige Arzneimittel. Seite 36

Consumer Health Care
Selbstmedikation. Seite 50

Rebif® wird im „Merck Serono Biotech Center“, einer der größten Biotech-Produktionsanlagen der Welt, hergestellt. Dort werden derzeit technische und bauliche Vorbereitungen für die Produktion des Krebsmedikaments Erbitux® getroffen. Mit der eigenen Biotechnologie-Produktion für dieses Medikament betritt Merck Neuland und kann dabei auf die langjährige Erfahrung der Biotech-Spezialisten von Boehringer Ingelheim Biopharmaceuticals und ImClone Systems Inc. zurückgreifen – sie stellen als Vertragsproduzenten nach wie vor das Krebsmedikament her. Gleichzeitig arbeitet die Sparte Merck Serono im wachstumsstarken Bereich der Biopharmazeutika an zahlreichen Neu-

entwicklungen, die therapeutischen Fortschritt versprechen. Mit Rebif® und Erbitux® verfügt die Sparte über zwei Produkte, die tausenden betroffener Menschen weltweit zu neuen Therapiemöglichkeiten verhelfen. Beispiel Erbitux®: Dieses zielgerichtete Krebstherapeutikum konnte in zahlreichen neuen Studien seine Wirksamkeit und Vielseitigkeit unter Beweis stellen – sowohl im Kampf gegen den Darmkrebs als auch bei der Therapie von Kopf- und Halskrebs oder Lungenkrebs. Neue therapeutische Perspektiven konnte die biotechnologische Forschung bei Merck Serono auch vielen an Multipler Sklerose erkrankten Patienten eröffnen. Eine neue Formulierung von Rebif®, dem Medikament zur

Behandlung der schubförmigen Multiplen Sklerose, hat nicht nur die Injektionsverträglichkeit verbessert. Sie weist gleichzeitig auch eine geringere Immunogenität auf. Die Europäische Kommission hat die Zulassung dafür im August erteilt, die Markteinführung startete im September 2007. Biopharmazeutika wie Rebif® und Erbitux® sind Kernbestandteile eines breit gefächerten Portfolios, in dem gleichzeitig auch die Entwicklung chemischer Wirkstoffe mit den Methoden der pharmazeutischen Chemie einen hohen Stellenwert einnimmt. In beiden Technologien haben die Forscher bei Merck Serono Kompetenz und Erfahrung und setzen sie bei der Arzneimittelentwicklung einander ergänzend ein.

Starke Präsenz im wichtigsten Pharmamarkt

Gemessen an den Umsätzen sind die USA der bedeutendste Markt für Arzneimittel weltweit. Dort verfügt die Sparte, die in Nordamerika unter der Dachmarke EMD Serono auftritt, über ein starkes Standbein – eines der erklärten Ziele der Akquisition von Serono.

Am Hauptsitz von EMD Serono in Rockland südlich von Boston (Massachusetts) befinden sich neben Verwaltung und Vertrieb auch Forschung und klinische Entwicklung. Ein weiteres Forschungszentrum mit Technikum gibt es in Billerica nördlich von Boston.



Gestärkte Präsenz im US-amerikanischen Pharmamarkt: Der Hauptsitz von EMD Serono befindet sich in Rockland (Massachusetts).

Insgesamt arbeiten bei EMD Serono mehr als 850 Mitarbeiter in Forschung, Entwicklung und Vertrieb von Arzneimitteln aus den Therapiegebieten Neurodegenerative Erkrankungen, Fruchtbarkeit und Endokrinologie, mit wachsender Expertise in der Onkologie und bei Autoimmun- und Entzündungskrankheiten. In Anerkennung der außergewöhnlichen Unterstützung im Kampf gegen den Krebs wurde EMD Serono im Jahr 2007 von der amerikanischen Krebsgesellschaft ausgezeichnet.

Mit sieben biotechnologisch hergestellten Medikamenten, die Patienten mit dringendem medizinischen Bedarf innovativen Behandlungsoptionen bieten, ist EMD Serono eine feste Größe in der biopharmazeutischen Industrie der USA.

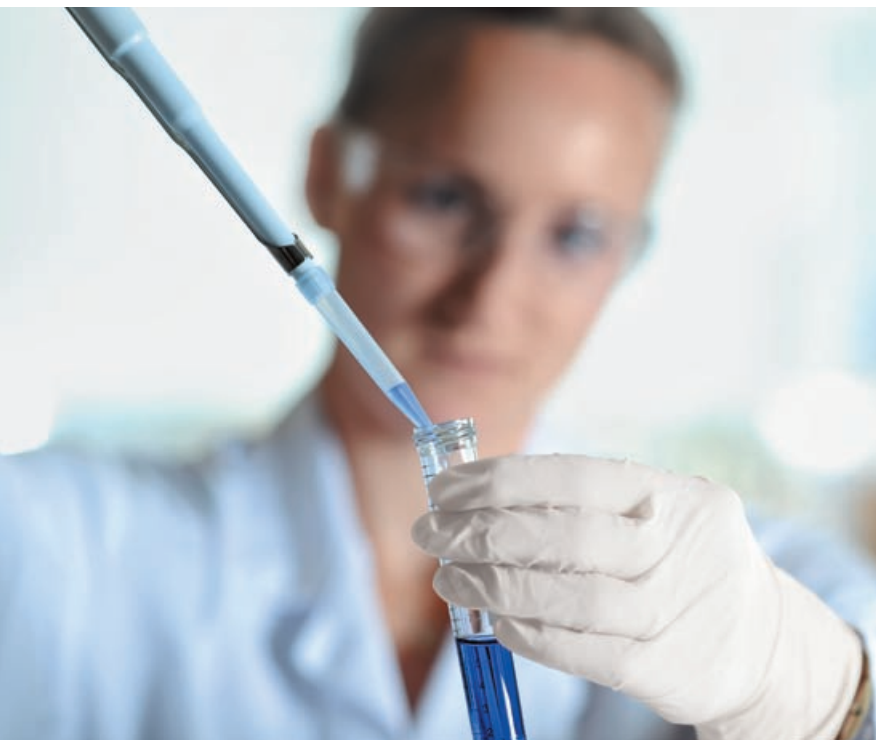
Neu in Japan

Premiere für Bion®3 in Japan: Das Flaggschiffprodukt von Consumer Health Care, der Selbstmedikationssparte von Merck, ist erstmals auch auf dem weltweit zweitgrößten Markt für rezeptfreie, frei verkäufliche Gesundheitsprodukte erhältlich. Es ist das erste Präparat seiner Art, das probiotische Kulturen mit Multivitaminen und Mineralstoffen kombiniert. Vermarktet wird Bion®3 von SATO Pharmaceutical, dem sechstgrößten Selbstmedikations-Unternehmen in Japan. Bion®3 wird bereits in 30 Ländern weltweit vertrieben.



Kooperation für Bion®3 mit SATO Pharmaceutical: Erfolgreiches Selbstmedikationspräparat von Merck erobert die japanischen Apotheken.

Profil: Merck Serono



Highlights 2007:

- Positive Studiendaten bei Erstbehandlung von metastasierendem Darmkrebs, Kopf- und Halskrebs und nicht-kleinzelligem Lungenkarzinom mit Erbitux®
- Neue Formulierung des Multiple-Sklerose-Präparats Rebif® in der EU zugelassen
- EU- und US-Markteinführung des elektronischen Injektors für Wachstumshormone, Easypod™
- EU-Zulassung für Pergoveris™, das erste biotechnologische Kombinationspräparat von rekombinantem humanen LH und FSH zur Therapie der Unfruchtbarkeit

Merck Serono ist die größte Sparte von Merck. Sie ist Anfang 2007 aus der Übernahme der einstigen Serono S.A. durch Merck und der Integration des Geschäfts mit der ehemaligen Merck-Sparte Ethicals hervorgegangen. Merck Serono konzentriert sich auf innovative, verschreibungspflichtige Medikamente chemischen und biotechnologischen Ursprungs, die einen wichtigen Beitrag zum medizinischen Fortschritt leisten.

Geschäftsmodell

Merck Serono ist auf Innovationen im Pharmabereich ausgerichtet. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf biotechnologischen Produkten wie monoklonalen Antikörpern und anderen therapeutischen Proteinen. Um erfolgreich zu sein, konzentriert sich Merck Serono konsequent auf ausgewählte Indikationen – unterstützt von hoher Kompetenz in Forschung und Entwicklung sowie in Produktion und Vertrieb. So wurden 2007 mit sechs innovativen biotechnologischen Produkten rund 60% der Umsatzerlöse erwirtschaftet. Die Produkte von Merck Serono werden in über 150 Ländern vertrieben. Weltweit sorgen etwa 16.000 Mitarbeiter für die globale Präsenz der Sparte.

Wichtigste Therapiegebiete/Produkte

- Onkologie: Erbitux® (metastasierender Darmkrebs, Kopf- und Halskrebs), UFT® (Darmkrebs)
- Neurodegenerative Erkrankungen: Rebif® (Multiple Sklerose)
- Fruchtbarkeit: Gonal-f®, Ovitrelle®, Pergoveris™, Luveris®, Crinone®, Cetrotide®
- Endokrinologie: Saizen® (Wachstumshormonstörungen), Serostim® (HIV-bedingter Gewichtsverlust)
- CardioMetabolic Care: Glucophage®-Familie (Typ-2-Diabetes), Concor®-Familie (Herz-Kreislauf-Erkrankungen), Euthyrox® (Schilddrüsenerkrankungen)
- Weitere Indikationsgebiete: Raptiva® (Schuppenflechte), Cyanokit® (Zyanidvergiftungen) und weitere Produkte

Markttrends und Zukunftsperspektiven

- Nach Prognosen des Marktforschungsinstituts IMS Health wird der weltweite Pharmamarkt 2008 um 5% bis 6% wachsen und ein Volumen von rund 740 Mrd US \$ erreichen.
- Onkologie-Produkte erzielen weiterhin die stärksten Wachstumsraten und machen laut IMS Health 2008 fast 17% des Marktwachstums aus. Bis 2011 sollen Krebstherapeutika die nach Umsatz stärkste Medikamentengruppe werden.
- Weiter wachsen werden Produkte, die von Fachärzten verschrieben werden: Ihr Markt soll 2008 um mehr als 14% auf rund 300 Mrd US \$ wachsen.

Wachstum durch Serono-Kauf

Merck Serono ist die größte Sparte von Merck. Ihre Gesamterlöse beliefen sich im Jahr 2007 auf 4.458 Mio €. Um eine Vergleichbarkeit zum Vorjahr zu erreichen, werden im Folgenden Pro-forma-Zahlen herangezogen: Diese vergleichen die Zahlen des Jahres 2007 mit denen des Jahres 2006 der ehemaligen Serono-Gruppe und der ehemaligen Sparte Ethicals zusammengekommen. Demnach lag das Wachstum bei 7,4%. Zurückzuführen ist dies maßgeblich auf die gestiegenen Umsatzerlöse mit dem zielgerichteten Krebstherapeutikum Erbitux® und mit Rebif® zur Behandlung von schubförmiger Multipler Sklerose (MS). Die weltweiten Umsatzerlöse von Rebif® sind 2007 auf 1.218 Mio € gestiegen – ein Anstieg um 5,3% gegenüber den von der einstigen Serono-Gruppe vorgelegten Zahlen von 2006. Im September wurde in der EU eine neue Formulierung auf den Markt gebracht. Kontinuierlich wuchsen auch die Umsatzerlöse von Erbitux®, die 2007 um 40% auf 470 Mio € kletterten.

Mit der Übernahme der einstigen Serono-Gruppe konnte die Sparte die Ausgaben für Forschung und Entwicklung auf 879 Mio € fast verdoppeln.

Im Pro-forma-Vergleich zum vergangenen Jahr erhöhte die Sparte ihr Bruttoergebnis um 10% auf 3.765 Mio €. Das Operative Ergebnis sank pro forma um 52% auf 357 Mio €. Dabei sind unter anderem Belastungen in Höhe von 531 Mio € für Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte im Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation der ehemaligen Serono-Gruppe zu berücksichtigen. Darüber hinaus wendete Merck Serono 154 Mio € für die laufenden Integrationsmaßnahmen im Jahr 2007 auf. Die Umsatzrendite (ROS) betrug 8,0%. Der nominale Free Cash Flow lag bei –6.505 Mio €. Darin spiegelte sich primär der Kauf von Serono wider. Der um Akquisitionen und Veräußerungen bereinigte Free Cash Flow belief sich auf 774 Mio €.

Starke Präsenz in den USA

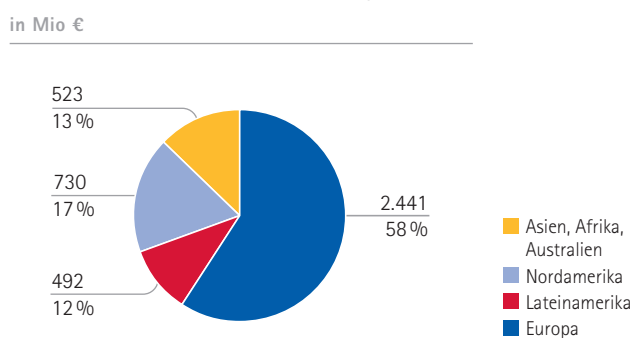
Die Umsatzerlöse der Sparte Merck Serono in Europa erhöhten sich im Jahr 2007 infolge der Serono-Akquisition um 93% auf 2.441 Mio €. Bei einem Pro-forma-Vergleich zum Vorjahr lag das Wachstum bei 8,4%. In Spanien, Italien und Belgien konnten hohe Wachstumsraten – auch pro forma – erzielt werden. Größter Markt war Frankreich mit Umsatzerlösen von 580 Mio €, gefolgt von Deutschland mit 476 Mio €, Italien mit 269 Mio € und Spanien mit 268 Mio €. Mit Umsatzerlösen von 730 Mio € ist die neue Sparte durch den Kauf von Serono nun auch auf dem nordamerikanischen Markt stark präsent. Wachstum kennzeichnete das Geschäft in Lateinamerika: Dort konnte sich Merck Serono in Folge der Akquisition neue Märkte erschließen und insgesamt um 56% auf 492 Mio € zulegen – pro forma ein Plus von 16%. Besonders erfolgreich war die Sparte dabei in Brasilien, verbuchte

Biopharmazeutische Arzneimittel, allen voran Erbitux® und Rebif®, waren die Wachstumsmotoren der neu formierten Sparte.

Merck Serono | Kennzahlen

in Mio €	2007	2006	Δ in %
Gesamterlöse	4.458	1.914	133
Bruttoergebnis	3.765	1.421	165
F&E	879	471	86
Operatives Ergebnis	357	163	119
Sondermaßnahmen	–744	–22	–
Free Cash Flow (FCF)	–6.505	–1.525	–
FCF vor Akquisitionen und Veräußerungen	774	61	–
ROS in %	8,0	8,5	–

Merck Serono | Umsatzerlöse nach Regionen



aber auch in Venezuela und Kolumbien kräftige Zuwächse. In der Region Asien, Afrika und Australien wuchsen die Umsatzerlöse akquisitionsbedingt um 74%. Die Präsenz von Merck Serono in Japan erweiterte sich, blieb aber insgesamt schwach.

Therapiegebiete	Forschung	Entwicklung	Vermarktung
Onkologie (Darmkrebs, Kopf- und Halskrebs)	■	■	■
Neurodegenerative Erkrankungen (Multiple Sklerose)	■	■	■
Fruchtbarkeit	■	■	■
Endokrinologie (verschiedene Gebiete)		■	■
Autoimmun- und Entzündungserkrankungen	■	■	
CardioMetabolic Care und sonstige Produkte			■
Dermatologie			■

Onkologie

Durchbruch in wichtigen neuen Märkten

Im Kampf gegen den Darmkrebs, die Krebsart mit der höchsten Anzahl an Neuerkrankungen in den sieben größten Märkten (USA, Japan, Deutschland, Großbritannien, Frankreich, Italien und Spanien) ist Erbitux® (Cetuximab) eine wichtige Behandlungsoption – ebenso für die Therapie von Kopf- und Halskrebs. Derzeit ist das Krebstherapeutikum in 68 Ländern für die Behandlung von Kolorektalkarzinomen in Kombination mit Irinotecan zugelassen, wenn zuvor die Verabreichung dieser Standard-Chemotherapie allein nicht erfolgreich war. In 61 Ländern ist Erbitux® für die Behandlung von lokal fortgeschrittenen Plattenepithelkarzinomen des Kopfes und Halses in Verbindung mit Strahlentherapie zugelassen. Die Umsatzerlöse des Geschäftsfelds Onkologie beliefen sich im Jahr 2007 auf 479 Mio €. Das Gros entfiel auf das zielgerichtete Krebstherapeutikum Erbitux®, das um 40% auf 470 Mio € zulegte. Zuletzt sorgten Markteinführungen in wichtigen Ländern wie China, Russland und Brasilien für steigende Verkäufe. Darüber hinaus hat die Sparte mittlerweile auch in Japan – dem zweitgrößten Pharmamarkt weltweit – einen Zulassungsantrag für Erbitux® zur Behandlung von Patienten mit metastasierendem Kolorektalkarzinom (mCRC) eingereicht. Jährlich sterben dort mehr als 38.000 Menschen an dieser Krebsart. Bei Zulassungserteilung wird Merck Serono das Krebsmedikament in Japan gemeinsam mit ImClone Systems Inc. und Bristol-Myers Squibb vermarkten.

Die Sparte arbeitet weiter daran, die Zahl der zugelassenen Indikationen von Erbitux® zu erhöhen. So wurde bei der Europäischen Zulassungsbehörde EMEA im September 2007 ein Antrag auf Zulassungserweiterung von Erbitux® gestellt, damit Ärzte es künftig auch in der Erstlinientherapie von metastasierendem Darmkrebs einsetzen dürfen.

Onkologie-Markt mit anhaltendem Wachstum

Prognosen des Marktforschungsinstituts IMS Health zufolge wird das Wachstum im Onkologie-Markt weiter anhalten. In den kommenden vier Jahren sollen sich die weltweiten Umsätze mehr als verdoppeln. Die Marktforscher rechnen mit einem Anstieg der Umsatzerlöse von 35 Mrd US \$ im Jahr 2006 auf rund 80 Mrd US \$ im Jahr 2011. Darüber hinaus sollen in den kommenden vier Jahren schätzungsweise 50 neue Krebsmedikamente auf den Markt kommen. Für die monoklonalen Antikörper wie beispielsweise Erbitux® erwarten die Marktforscher bis 2012 ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 14% auf 43 Mrd US \$. Laut Business Insight ist das Geschäft mit innovativen Krebstherapeutika das am schnellsten wachsende Segment im Onkologie-Markt und gleichzeitig der Wachstumstreiber für die gesamte Pharmabranche.



Persönliche Hilfe bei Multipler Sklerose: Krankenschwester Sarah Batchelder widmet sich Patienten und Angehörigen und unterstützt in Lebensfragen. „MS Lifelines“ heißt der Service, den EMD Serono in den USA allen Betroffenen kostenlos anbietet.

Neurodegenerative Erkrankungen

Getragen wurden die Umsatzerlöse des Geschäftsfelds Neurodegenerative Erkrankungen von Rebif® (Interferon beta-1a), dem umsatzstärksten Präparat der Sparte Merck Serono. Aufgrund seines günstigen Nutzen-Risiko-Profiles und der erwiesenen Wirksamkeit ist Rebif® außerhalb der USA das gemessen am Umsatz führende Medikament zur Behandlung der schubförmig verlaufenden Multiplen Sklerose (MS). Seine Umsatzerlöse stiegen um 5,3 % auf 1.218 Mio € im Vergleich zu den Vorjahreszahlen der ehemaligen Serono-Gruppe. Negative Währungseffekte schwächten das organische Wachstum, das bei 9,6 % lag. In den USA, wo Rebif® seit 2002 zugelassen ist, gewann das Produkt weiterhin Marktanteile und erzielte über ein Drittel der Umsatzerlöse. In Europa stiegen seine Umsatzerlöse durch zweistelliges Wachstum in Spanien und den zentraleuropäischen Ländern sowie eine gute Entwicklung in Deutschland.

Rebif® in neuer Formulierung am Markt

Die Sparte Merck Serono investiert beständig in die Weiterentwicklung und Verbesserung ihres umsatzstärksten Produkts Rebif®. Um den Therapienutzen weiter zu erhöhen, wurde eine neue Formulierung von Rebif® entwickelt. Sie weist eine um fast das Dreifache bessere Injektionsverträglichkeit sowie eine niedrigere Immunogenität auf, wie ein Vergleich mit historischen klinischen Daten zur vorhergehenden Formulierung von Rebif® aus der EVIDENCE-Studie zeigt. Ende August ließ die Europäische Kommission die neue Formulierung von Rebif® für die Mitgliedsstaaten der EU sowie für Island, Liechtenstein und Norwegen zu. Im September erfolgte die Zulassung in Kanada.

Fruchtbarkeit

Merck Serono ist der weltweit führende Anbieter von Medikamenten zur Behandlung der Unfruchtbarkeit. Hierfür bietet die Sparte als einziger Arzneimittelhersteller rekombinante Versionen aller drei Gonadotropin-Hormone an. Die Umsatzerlöse im Geschäftsfeld Fruchtbarkeit gingen um 0,8% auf 519 Mio € leicht zurück – im Vergleich zu den im Jahr 2006 von der einstigen Serono vorgelegten Zahlen. Hierbei machten sich negative Währungseffekte in den USA bemerkbar, wo rund ein Viertel der Umsatzerlöse erwirtschaftet wurde. Negative Auswirkungen auf die Umsatzerlöse hatte auch die Rückgabe der Vermarktungsrechte am Progesteron-Gel Crinone® in den USA an Columbia Laboratories Ende 2006.

Mit Gonal-f® in den USA Marktanteile gewonnen

In einem stabilen, reifen Markt, der von starkem Wettbewerb geprägt ist, bleibt Gonal-f® (Follitropin alpha zur Injektion) weiterhin das weltweit führende Präparat zur Behandlung der Unfruchtbarkeit bei Frauen. Diese rekombinante Form des follikelstimulierenden Hormons (FSH) wird als Ergänzung oder Ersatz von natürlich vorkommendem FSH verschrieben und ist mittlerweile in über 100 Ländern weltweit zugelassen. Die Umsatzerlöse betrugen 434 Mio € und stiegen damit leicht im Vergleich zum Vorjahr, um Währungseffekte bereinigt um 5,7%. Der Rückgang der Umsatzerlöse in den USA konnte gestoppt und wieder Marktanteile gewonnen werden. In Europa wurden über die Hälfte der Umsatzerlöse erwirtschaftet. Dort konnte Gonal-f® im vergangenen Jahr seinen Marktanteil weiter ausbauen. In Japan, wo Gonal-f® bislang zur Behandlung der Unfruchtbarkeit bei Männern zugelassen ist, läuft ein klinisches Entwicklungsprogramm, um die Zulassung um die Indikation der weiblichen Unfruchtbarkeit zu erweitern.

Kontinuierlich investiert Merck Serono in die Weiterentwicklung seiner Produkte und Applikationshilfen. Eine neue und verbesserte Version des Gonal-f®-Pens ist mittlerweile in Australien und einigen europäischen Ländern auf den Markt gekommen. Die Aktivitäten zur weltweiten Markteinführung dieses neuen Produkts werden 2008 fortgesetzt.

Markteinführung von Pergoveris™ gestartet

Merck Serono entwickelte Pergoveris™ zur Stimulation der Follikelreifung bei Frauen, die an einem ausgeprägten Mangel an luteinisierendem Hormon (LH) und follikelstimulierendem Hormon (FSH) leiden. Pergoveris™ ist das erste biotechnologische Medikament, das als Kombinationspräparat die Gabe beider Hormone mittels einer einzigen subkutanen Injektion ermöglicht. Im Juni wurde Pergoveris™ von der Europäischen Kommission für die Mitgliedsstaaten der EU sowie Island, Liechtenstein und Norwegen zugelassen. Die Markteinführung von Pergoveris™ hat im 3. Quartal 2007 begonnen.

Ovidrel®/Ovitrelle® (Choriongonadotropin alpha), eine rekombinante Version des natürlich vorkommenden Schwangerschaftshormons hCG, setzte sein Umsatzwachstum um 23% fort und erwirtschaftete Umsatzerlöse von 28 Mio €. Es wird zum Einleiten des Eisprungs bei Frauen mit fehlender Ovulation und zur Auslösung der Follikelreifung eingesetzt und dominiert weiterhin den Markt für hCG-Präparate. Es ist das erste und einzige rekombinante hCG, das in einer einfach zu handhabenden, vorbefüllten Spritze gebrauchsfertig für die Injektion angeboten wird.

Pergoveris™ kombiniert die Gabe von zwei Hormonen in einer Anwendung – ein echter Vorteil für die Patientinnen.

Endokrinologie

Merck Serono ist bestrebt, das Leben von Menschen zu verbessern, die an Hormon- und Stoffwechselstörungen leiden. Die Sparte bietet im Geschäftsfeld Endokrinologie ein einzigartiges Portfolio spezialisierter Therapien und anwendungsfreundlicher Applikationshilfen an. Somatotropin, ein rekombinantes menschliches Wachstumshormon, wird von Merck Serono unter dem Markennamen Saizen® in den meisten Ländern zur Therapie des Wachstumshormonmangels bei Kindern und Erwachsenen, zur Behandlung untergewichtiger Neugeborener und des Turner-Syndroms sowie bei mit Minderwuchs einhergehendem chronischen Nierenversagen angeboten. In den USA wird Serostim® (Somatotropin) zur Behandlung von Auszehrung bei AIDS eingesetzt, von der schätzungsweise bis zu 8 % aller HIV-Infizierten betroffen sind.

Die Umsatzerlöse im Geschäftsfeld Endokrinologie verzeichneten im Vergleich zu den Vorjahreszahlen der einstigen Serono einen Rückgang um 2,9 % auf 218 Mio €. In den USA, wo rund die Hälfte der Umsatzerlöse erwirtschaftet wurde, wirkte sich die Dollarschwäche negativ aus. Die Umsatzerlöse von Saizen® gingen dort um 2,1 % auf 163 Mio € zurück, die von Serostim® fielen um 4,6 % auf 55 Mio €. Sie stiegen jedoch um Währungseffekte bereinigt um 2,0 % beziehungsweise 4,4 %.

Easypod™ stößt auf große Resonanz

Anfang 2007 brachte Merck Serono Easypod™ auf den Markt, eine neuartige elektronische Injektionshilfe zur Verabreichung von Wachstumshormonen. Easypod™ wurde in Zusammenarbeit mit Patienten und medizinischem Fachpersonal für die einmal tägliche Anwendung von Saizen® entwickelt und ist die erste Applikationshilfe ihrer Art auf diesem Therapiegebiet. Sie zeichnet sich durch verbesserte Zuverlässigkeit und Benutzerfreundlichkeit aus und stieß bei der Markteinführung in Europa, Australien und Lateinamerika auf große Resonanz. Im Juni wurde Easypod™ mit einem „Medical Design Excellence Award“ (MDEA) in Gold ausgezeichnet. Ende Oktober erhielt Easypod™ auch die Zulassung der amerikanischen Gesundheitsbehörde FDA und ist in den USA seit Dezember erhältlich.

Die jetzt auch in den USA erhältliche elektronische Injektionshilfe Easypod™ ist die erste Applikationshilfe für Wachstumshormone.

Erstes Arzneimittel zur Behandlung der Hyperphenylalaninämie

Im November 2007 hat Merck Serono bei der Europäischen Arzneimittelbehörde EMA einen Antrag auf Marktzulassung für Sapropterin (zuvor als Phenoptin™ bekannt) zur oralen Therapie von pathologisch erhöhten Blutspiegeln der Aminosäure Phenylalanin (Hyperphenylalaninämie, HPA) aufgrund von Phenylketonurie (PKU) oder Mangel an Tetrahydrobiopterin eingereicht. Derzeit ist in Europa kein Medikament zur Behandlung dieser angeborenen Fehler im Stoffwechsel der Aminosäure Phenylalanin zugelassen. Im Dezember 2007 hat BioMarin, Merck Seronos Partner bei der Entwicklung von Sapropterin, von der US-Arzneimittelzulassungsbehörde FDA die Zulassung für den US-amerikanischen Markt erhalten. Das Präparat soll dort unter dem Namen Kuvan™ vermarktet werden.

CardioMetabolic Care und sonstige Produkte

Merck Serono hat seine Arzneimittel zur Behandlung von Diabetes, Herz-Kreislauf-Erkrankungen und Schilddrüsenerkrankungen im Geschäftsfeld CardioMetabolic Care zusammengefasst. In den vergangenen Jahren wurden die bestehenden Wechselbeziehungen zwischen Bluthochdruck, Diabetes und Schilddrüsenerkrankungen immer besser verstanden. Merck Serono bietet Ärzten und Patienten die Möglichkeit, das oft komplexe Krankheitsbild durch einen integrativen Therapieansatz effektiver zu behandeln. Die Umsatzerlöse im Geschäftsfeld CardioMetabolic Care stiegen um 7,0% auf 829 Mio €, hauptsächlich getragen von starkem Wachstum bei der Concor®-Familie der Betablocker und dem Wachstum von Euthyrox® für die Schilddrüse. Im Juli hat Merck Serono bekannt gegeben, dass es die Vermarktung von Niaspan® einstellen und die Rechte an Abbott übertragen wird, den Käufer des ursprünglichen Lizenzgebers Kos Pharmaceuticals.

Bisoprolol ist der führende Betablocker in Europa

Die Umsatzerlöse von Bisoprolol, dem Wirkstoff des Betablockers der Produktfamilie Concor®, stiegen im Jahr 2007 um 9,0% auf 379 Mio €. Damit bleiben die Bisoprolol-Produkte die umsatzstärkste Gruppe von CardioMetabolic Care. Fast drei Viertel der Umsatzerlöse wurden in Europa erzielt, wo Bisoprolol der führende Betablocker gemessen an der Höhe der Umsatzerlöse ist. Das Wachstum der Concor®-Familie beruhte vor allem auf den Markenprodukten, die sich mit einem Umsatzplus von 10% sehr gut entwickelten. Besonders Concor®COR zur Therapie der chronischen Herzinsuffizienz glänzte mit einem Wachstum von 20%. Auch Concor® wuchs mit 6,5% erfreulich – durch gestiegene Umsatzerlöse in Regionen wie Lateinamerika, Asien, Afrika, Australien und Europa. Dort trug die Indikation von Concor® zur Behandlung der Herzinsuffizienz maßgeblich zum Wachstum bei.

Concor®COR glänzte mit Wachstum von 20%.

Metformin weiterhin „Goldstandard“ bei Diabetes

Rund sechs Millionen Patienten in über 100 Ländern weltweit profitieren von einem Produkt aus dem Merck Serono-Portfolio der oralen Antidiabetika mit dem Wirkstoff Metformin. Gemäß den Richtlinien der International Diabetes Federation (IDF), der American Diabetes Association (ADA) und der European Association for the Study of Diabetes (EASD) sollten Patienten gleich nach der Diagnose von Typ-2-Diabetes mit Metformin, beispielsweise Glucophage®, behandelt werden – Metformin ist weiterhin der „Goldstandard“ zur Behandlung dieser Volkskrankheit.

Trotz starker Generika-Konkurrenz stiegen die Umsatzerlöse der Metformin-Gruppe um 6,6% auf 266 Mio €, wovon nahezu die Hälfte auf Europa entfielen. Während die Metformin-Umsatzerlöse mit anderen Pharmaunternehmen weiter rückläufig sind, erreichten die Markenprodukte der Glucophage®-Familie ein erfreuliches Umsatzplus von 8,7%. Besonders erfolgreich schnitten die weiterentwickelten Produkte wie Glucovance® (Kombination von Metformin und Glibenclamid) sowie Glucophage® XR (einmal täglich einzunehmende Formulierung) ab: Glucovance® verzeichnete ein Plus von 13%, Glucophage® XR konnte seine Umsätze mehr als verdoppeln.

Schilddrüsenhormon Euthyrox® mit 11 % Umsatzplus

Schilddrüsenerkrankungen gehören zu den häufigsten Krankheiten weltweit. Epidemiologischen Daten zufolge leiden mehr als 200 Millionen Menschen an einer Unterfunktion der Schilddrüse, und nur 20% von ihnen werden gegenwärtig behandelt. Mit Medikamenten zur Behandlung von Unter- und Überfunktionen der Schilddrüse sowie zur Vorbeugung von Jodmangel-Erkrankungen ist Merck Serono der zweitgrößte Anbieter weltweit, in Europa und Lateinamerika sogar die Nummer 1. Die Umsatzerlöse stiegen 2007

um 8,0% auf 136 Mio €, fast zwei Drittel davon wurden in Europa erzielt. Das Schilddrüsenhormon Euthyrox®, das in über 70 Ländern erhältlich ist, legte um 11% auf 115 Mio € zu. Rund 11 Millionen Patienten in über 70 Ländern werden mit Euthyrox® behandelt. Ende Juli wurden drei zusätzliche Wirkstärken von Euthyrox® zunächst in Deutschland eingeführt.

Produkte anderer Indikationsgebiete

Das Geschäft mit Medikamenten zur Behandlung von Wechseljahresbeschwerden und anderen gynäkologischen Produkten wird von Mercks Tochterunternehmen Théraxem in Monaco geführt, das seit der Gründung der Sparte Merck Serono in deren französische Landesorganisation integriert ist. Synergien mit dem Geschäftsfeld Fruchtbarkeit werden seit 2007 beispielsweise in der Zusammenarbeit für Gonal-f® genutzt. Das Marktumfeld der Produkte zur Behandlung von Wechseljahresbeschwerden blieb 2007 weiterhin schwierig. In einigen Ländern stabilisierte sich das Geschäft zusehends – insbesondere bei transdermalen, also über die Haut aufzunehmenden Östrogenen und natürlichen Progestinen.

Die Umsatzerlöse beliefen sich auf 110 Mio €. In Frankreich, dem wichtigsten Markt, konnte der Marktanteil auf 30% leicht erhöht werden. Im März 2007 gab Merck Serono bekannt, die Produktion in Monaco bis April 2009 einzustellen.

Interessante Nischenprodukte wie das Alkoholentwöhnungsmittel Campral® und Cyanokit®, ein lebensrettendes Gegenmittel bei Zyanidvergiftungen, ergänzen das Portfolio von Merck Serono. Campral® erzielte 2007 Umsatzerlöse von 36 Mio €. Cyanokit® (Wirkstoff: Hydroxocobalamin) wurde im September 2007 von der japanischen Gesundheitsbehörde und im November 2007 auch von der Europäischen Kommission zur Behandlung von Zyanidvergiftungen zugelassen.

Dermatologie

Die Umsatzerlöse von Raptiva® (Efalizumab) stiegen um 37% auf 76 Mio €. Raptiva® ist nun in 64 Ländern weltweit zugelassen. Dieses Arzneimittel zur Behandlung von mittelschwerer bis schwerer Schuppenflechte (Psoriasis) ist die einzige biologische Psoriasis-Therapie, für die überzeugende Langzeitdaten vorliegen, die eine drei Jahre lange dauerhafte Wirkung belegen. Raptiva® ist zur Therapie der chronischen Schuppenflechte geeignet – sowohl als Induktions- als auch als langfristige Unterstützungstherapie für Patienten, die darauf ansprechen. Die Lebensqualität der Patienten wird spürbar verbessert, auch durch die einfache Anwendung: Raptiva® wird einmal wöchentlich durch subkutane Injektion verabreicht, die zuhause selbst vorgenommen werden kann.

Neue Vorteile des Einsatzes von Raptiva® haben sich bei der Behandlung von schwer zu behandelnden Formen der Psoriasis gezeigt, beispielsweise bei Befall der Hände und Füße oder der Kopfhaut.

Schätzungen zufolge sind 2% der Weltbevölkerung von Schuppenflechte betroffen. Für etwa 25% dieser Patienten käme eine Behandlung mit zielgerichtet wirkenden Biotherapeutika in Frage. Merck Serono arbeitet daher daran, Hautärzte verstärkt über den Einsatz von Raptiva® zur optimalen Behandlung von Patienten mit Schuppenflechte aufzuklären und die Kostenträger davon zu überzeugen, die Kosten für solche innovative biologische Therapien zu erstatten.

Da Psoriasis oft nur als kosmetisches Problem betrachtet wird, ist öffentliche Aufklärung nötig. Merck Serono engagiert sich hier in Zusammenarbeit mit Fachgesellschaften und Patientenorganisationen. Aufgrund des einzigartigen Wirkmechanismus von Raptiva® erwägt Merck Serono für dieses Biotherapeutikum auch die Beantragung der Zulassung für andere Hauterkrankungen wie atopische Dermatitis.

Starkes Wachstum verzeichnete Raptiva®, ein biotechnologisches Präparat zur Therapie chronischer Schuppenflechte.

Forschung & Entwicklung

www.merck-trials.de

Bei der Straffung und Neuausrichtung des Portfolios von Merck Serono lassen sich Synergien zwischen den einzelnen Therapiegebieten nutzen.

Die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen haben sich im ersten Geschäftsjahr der neuen Sparte auf 879 Mio € fast verdoppelt. Dies sind 20% der Gesamterlöse von Merck Serono. Bei der Integration der einstigen Serono-Gruppe geht es auch darum, Ressourcen in der Forschung noch effizienter einsetzen zu können. So konzentriert sich Merck Serono neben der Onkologie auf innovative Therapien für Fachärzte zur Behandlung neurodegenerativer Erkrankungen, wie etwa Multiple Sklerose und Parkinson-Krankheit, auf Autoimmun- und Entzündungskrankheiten sowie – unter dem Begriff „Fruchtbarkeit“ – auf Therapien, die unfruchtbaren Paaren dazu verhelfen, ein Kind zu bekommen. Hinzu kommen Entwicklungsprojekte aus dem Gebiet der Endokrinologie.

Im Rahmen der Konsolidierung hat die Sparte entschieden, die Investition in die Diabetes-Forschung und -Entwicklung zu überdenken und nach geeigneten Partnern zu suchen, die diese Aktivitäten fortführen. Das weitere erfolgreiche Bestehen im Wettbewerb hätte zusätzliche Anstrengungen in Forschung & Entwicklung sowie Vermarktung – vergleichbar mit dem Aufbau eines neuen Geschäftsfelds in diesem Bereich – erfordert. So wurden nun die Rechte an einem Medikamentenkandidaten (GRC 8200) zur Behandlung von Typ-2-Diabetes an die indische Glenmark Pharmaceuticals zurückgegeben. Die dafür notwendigen Abschreibungen betrugen 28 Mio €.

Stattdessen fokussiert Merck Serono seine Ressourcen auf den weiteren Ausbau der in den bearbeiteten Therapiegebieten erreichten führenden Position. Die Neuausrichtung in Forschung und Entwicklung eröffnet Chancen für Synergien zwischen den bearbeiteten Therapiegebieten. So erforscht Merck Serono beispielsweise das rekombinante Fusionsprotein Atacicept sowohl für Indikationen in der Onkologie als auch bei neurodegenerativen Erkrankungen sowie Autoimmun- und Entzündungskrankheiten.

Kooperationen erweitern das Portfolio

Zur Entwicklung und Vermarktung innovativer Krebstherapeutika auf der Basis von Aptameren wurde eine mehrjährige Vereinbarung mit Archemix aus Cambridge, Massachusetts, USA, unterschrieben. Bei Aptameren handelt es sich um eine neue Klasse von Arzneimitteln, die die besten Eigenschaften von kleinen Molekülen und Antikörpern vereinen. Sie werden, im Gegensatz zu monoklonalen Antikörpern wie Erbitux®, chemisch synthetisiert, was einen erheblichen Kostenvorteil darstellen kann.

Um die Geschäfte erfolgreich weiterzuentwickeln, bindet Merck Serono seine Partner konsequent mit ein. Beispiele sind die strategische Allianz mit ZymoGenetics zum Ausbau der Pipeline für Autoimmun- und Entzündungskrankheiten oder die Kooperation mit der École Polytechnique Fédérale de Lausanne auf den Gebieten Neurologie, Onkologie und Nanotechnologie.

Mit der US-amerikanischen Idera Pharmaceuticals wurde zudem eine weltweite Lizenz- und Kooperationsvereinbarung über die Forschung, Entwicklung und Vermarktung von „Toll-like-Rezeptor 9 (TLR9)“-Agonisten für die Krebstherapie abgeschlossen. Diese fungieren in menschlichen Immunzellen als Sensoren für Krankheitserreger. Gemäß Vereinbarung wird Merck bei Vertragsabschluss eine Zahlung von 40 Mio US \$ an Idera entrichten.

Neue Optionen für die Krebsbehandlung mit Erbitux®

Die Studiendaten zum monoklonalen Antikörper Erbitux® (Cetuximab) belegen eindrucksvoll die durchweg gute Wirksamkeit und Vielseitigkeit dieser zielgerichteten Krebstherapie. Bei der Erstbehandlung von Patienten mit metastasierendem Darmkrebs kann Erbitux® in Kombination mit einer Standard-Chemotherapie auf Irinotecan-Basis die progressionsfreie, das heißt ohne weiteres Tumorwachstum einhergehende Überlebenszeit signifikant

Status unserer innovativen Wirkstoffe

Therapiefeld	Wirkstoff	Indikation	Status
Onkologie	Erbix® (Cetuximab) ¹	Kolorektalkarzinom, Erstlinientherapie	Eingereicht
		EMEA: Zulassungsantrag eingereicht	
		Adjuvante Therapie des Kolonkarzinoms	Phase III
		SCCHN	Phase III
		NSCLC	Phase III
	Stimuvax® ²	Magenkarzinom	Phase III
		MUC1-exprimierende Tumore: NSCLC	Phase III
	Cilengitide	Glioblastom	Phase III
	Erbix® (Cetuximab) ¹	Mammakarzinom	Phase II
	Matuzumab (EMD 72000) ³	EGFR-exprimierende Tumore: NSCLC	Phase II
		EGFR-exprimierende Tumore: Magenkarzinom	Phase II
	Tucotuzumab Celmoleukin (EMD 273066/huKS-IL2)	EpCAM-exprimierende Tumore: Ovarialkarzinom	Phase II
		EpCAM-exprimierende Tumore: SCLC	Phase II
	EMD 273063 (hu14.18-IL2)	GD2-exprimierende Tumore: Melanom	Phase II
		GD2-exprimierende Tumore: Neuroblastom im Kindesalter	Phase II
	IMO-2055 ⁴	Nierenzellkarzinom	Phase II
	Adecatumumab (MT201) ⁵	EpCAM-exprimierende Tumore	Phase I
	Aurorakinasehemmer (AS703569) ⁶	Solide Tumore und hämatologische Malignome	Phase I
	Atacicept ⁷	Hämatologische Malignome	Phase I
	NHS-IL2-LT (EMD 521873)	Solide Tumore	Phase I
Neurodegenerative Erkrankungen	Neue Rebif®-Formulierung	Schubförmig verlaufende Formen der Multiplen Sklerose (MS)	Eingereicht
		EMEA: zugelassen; FDA: Zulassungsantrag eingereicht	
	Cladribin-Tabletten	Klinisch isoliertes Syndrom	Phase III
		Schubförmig verlaufende Formen der MS	Phase III
	Safinamid ⁹	Parkinson im Frühstadium	Phase III
		Parkinson im mittleren bis späten Stadium	Phase III
	Atacicept ⁷	MS	Phase II
Fruchtbarkeit	Anastrozol ¹⁰	Auslösung des Eisprungs und Verbesserung der Follikelentwicklung	Phase II
	Hyperglykosyliertes FSH	Unfruchtbarkeit (OI/ART)	Phase II
Endokrinologie	Rekombinantes Wachstumshormon	HARS, in Diskussion mit der FDA	Phase III
	Sapropterin ¹¹	Hyperphenylalaninämie	Eingereicht
	ARX 201 ¹²	EMEA: Zulassungsantrag eingereicht	
Autoimmun- & Entzündungskrankheiten	Atacicept ⁷	Wachstumshormonmangel	Phase I/II
		Systemischer Lupus erythematodes	Phase II/III
	Anti-CD 3 (NI-0401) ¹³	Rheumatoide Arthritis	Phase II
		Morbus Crohn/Nierentransplantation	Phase I
Sonstige Produkte	Fibroblasten-Wachstumsfaktor 18 ¹⁴	Osteoarthritis	Phase I
		Typ-2-Diabetes	Phase II
	EMD 387008	Anämie in Verbindung mit chronischem Nierenversagen	Phase I
	FC EPO		

¹Entwickelt zusammen mit ImClone: Erbix® ist eine Marke von ImClone Systems Inc.

²Exklusive weltweite Lizenzrechte erworben von Oncothyreon Inc.

³Zusammenarbeit mit Takeda Pharmaceutical Company Ltd.

⁴Einlizenzierter von Idera Pharmaceuticals Inc.

⁵Zusammenarbeit mit Micromet AG

⁶Zusammenarbeit mit Rigel Pharmaceuticals Inc.

⁷Zusammenarbeit mit ZymoGenetics Inc.

⁸Alle Rechte erworben von Santhera Pharmaceuticals AG

⁹Zusammenarbeit mit Newron Pharmaceuticals S.p.A.

¹⁰Zusammenarbeit mit AstraZeneca UK Limited

¹¹Zusammenarbeit mit BioMarin Pharmaceuticals, Inc.

¹²Zusammenarbeit mit Ambrx, Inc.

¹³Zusammenarbeit mit NovImmune S.A.

¹⁴Einlizenzierter von ZymoGenetics Inc.

EGFR: Rezeptor des epidermalen Wachstumsfaktors

EpCAM: Epitheliales Zelladhäsionsmolekül

GD2: Krebsassoziiertes Gangliosid

MUC: Muzinöses Glykoprotein, das bei diversen Tumoren abnorm exprimiert wird

SCCHN: Squamous cell carcinoma of the head and neck (lokal fortgeschrittene Plattenepithelkarzinome des Kopfes und Halses)

NSCLC: Non-small cell lung cancer (nicht-kleinzelliges Lungenkarzinom)

SCLC: Small cell lung cancer (kleinzelliges Lungenkarzinom)

OI/ART: Ovulation induction/Assisted reproductive technology (Auslösung des Eisprungs)/assistierte Reproduktion)

HARS: HIV-assoziiertes adipöses Redistributionssyndrom

verlängern sowie die Ansprech- und Resektionsrate erhöhen. Die Aussichten, Lebermetastasen operativ entfernen zu können, steigen beträchtlich – und damit auch die Chancen auf Heilung. Die Zahl der Patienten, bei denen die Metastasen so weit schrumpften, dass dadurch eine komplette Resektion möglich wurde, war in der Erbitux®-Gruppe dreimal höher als in der Kontrollgruppe. Diese ermutigenden Ergebnisse der so genannten CRYSTAL-Studie unterstreichen die Bedeutung von Erbitux® als neue Option für die Erstlinienbehandlung des metastasierenden Kolorektalkarzinoms. Darüber hinaus wurde damit begonnen, in einer klinischen Phase-II-Studie (BALI-1) den Einsatz von Erbitux® zur Behandlung von Brustkrebs zu überprüfen. Eine Phase-III-Studie (EXPAND) zur Wirksamkeit bei Magenkrebs ist in Vorbereitung.

Bei der Therapie von Kopf- und Halskrebs, der metastasiert oder nach einer Behandlung wieder aufgetreten ist, konnte mit Erbitux® ein Durchbruch erzielt werden. In einer Phase-III-Studie (EXTREME) wurde nachgewiesen, dass Patienten, die Erbitux® in Kombination mit einer Platin-basierten Chemotherapie (Cis- oder Carboplatin) erhalten hatten, einen signifikanten Überlebensvorteil aufwiesen, ein fast um das Doppelte verlangsamtes Tumorstadium und eine signifikant höhere Ansprechrate – im Vergleich zu Patienten, die nur allein mit dieser Chemotherapie behandelt worden waren. Das ist das erste Mal in 25 Jahren, dass eine randomisierte Phase-III-Studie bei einer solchen Patientengruppe einen Überlebensvorteil nachgewiesen hat.

Eine Phase-III-Studie (FLEX) zur Anwendung von Erbitux® in Kombination mit Vinorelbin plus Cisplatin hat den primären Endpunkt erreicht und das Gesamtüberleben von Patienten mit fortgeschrittenem nicht-kleinzelligen Lungenkarzinom (NSCLC) verlängert – im Vergleich zu Patienten, die nur eine Chemotherapie erhielten.

Auch in der großen Indikation Lungenkrebs führt Merck Serono viel versprechende Studien mit Erbitux® durch.

Entwicklung weiterer Krebstherapeutika verbessert Behandlungsaussichten

Für das Krebsmedikament UFT® (Tegafur-Uracil), eine orale Darreichungsform des als Infusion verabreichten Standard-Chemotherapeutikums 5-Fluoruracil (5-FU) plus Leucovorin (LV), wurde in einem neuartigen Kombinationstherapie-Schema eine hohe Ansprechrate von 66 % bei der Erstbehandlung von fortgeschrittenem Darmkrebs beobachtet. Dies bestätigte, dass UFT® bei dieser Erkrankung eine wirksame Alternative zu intravenös verabreichtem 5-FU ist. Die Weiterentwicklung des humanisierten monoklonalen Antikörpers Matuzumab zur Behandlung von metastasierendem Darmkrebs wurde eingestellt. Eine Studie der Phase II zur Wirksamkeit von Matuzumab in Kombination mit Irinotecan hat den vordefinierten Endpunkt nicht erreicht. Zudem hat Merck Serono die Rechte zur Entwicklung und Vermarktung von Zanolimumab (HuMax-CD4) zur Behandlung von T-Zell-Lymphomen an Genmab zurückgegeben.

Wichtige Ergebnisse förderte eine Studie der Phase II mit Stimuvax® (liposomales Tumorstoff BLP25) zutage – einem therapeutischen Krebsimpfstoff, den Merck Serono zur Behandlung des nicht-kleinzelligen Lungenkarzinoms entwickelt. Neuartige therapeutische Impfstoffe könnten dem Immunsystem des Körpers helfen, Tumorzellen zu identifizieren und zu vernichten, ohne dabei gesunde Zellen anzugreifen. Die neuesten Überlebensdaten aus einer Patientenuntergruppe mit lokal fortgeschrittener Erkrankung zeigen, dass in jener Gruppe, die den Krebsimpfstoff in Kombination mit bester unterstützender Pflege erhielt, nach drei Jahren noch mehr als doppelt so viele Patienten am Leben waren wie in der Kontrollgruppe, die lediglich beste unterstützende Pflege, aber nicht den Krebsimpfstoff, bekam. Ausgehend von diesen positiven Resultaten wird Stimuvax® jetzt in Phase-III-Studien untersucht. Die START-Studie ist die erste Phase-III-Studie zur Untersuchung eines Impfstoffs bei inoperablem nicht-kleinzelligen Lungenkarzinom des Stadiums III.

Mit Cilengitide entwickelt Merck Serono ein hochwirksames Medikament gegen das Glioblastom – eine besonders aggressive Form von Hirntumoren. Dieser Integrin-Hemmer unterdrückt die Neubildung von Blutgefäßen (Angiogenese) und schneidet den Tumor so von der Blutversorgung ab. Außerdem wirkt er direkt auf die Tumorzellen. Die klinische Wirksamkeit von Cilengitide bei neu diagnostizierten Glioblastom-Patienten wurde in Kombination mit Strahlentherapie und einem Chemotherapeutikum untersucht. Bei fast 70% der Patienten war der Tumor nach sechs Monaten noch nicht weitergewachsen, die mittlere progressionsfreie Überlebenszeit betrug acht Monate. Diese Ergebnisse zeigen das Potenzial von Cilengitide, das Behandlungsergebnis bei Patienten mit dieser schwerwiegenden Form von Hirntumoren deutlich zu verbessern, ohne eine größere Toxizität aufzuweisen.

Konsequente Weiterentwicklung von Rebif®

Im Therapiegebiet Neurodegenerative Erkrankungen forscht Merck Serono an der Entwicklung innovativer Medikamente zur Behandlung von Nervenkrankheiten wie Multipler Sklerose und Parkinson-Erkrankung, bei denen ein hoher medizinischer Bedarf an neuen Therapieoptionen besteht. Die Sparte investiert kontinuierlich in die Weiterentwicklung ihres erfolgreichen Multiple-Sklerose-Präparats Rebif® – jüngstes Beispiel ist die Zulassung und Markteinführung einer neuen Formulierung in Europa. Auf Basis klinischer Studien soll das Spektrum der zugelassenen Indikationen erweitert werden, damit beispielsweise mehr Patienten in einem früheren Krankheitsstadium von einer Behandlung mit Rebif® profitieren können. Zu den wichtigsten klinischen Studien, die Merck Serono derzeit zur Weiterentwicklung von Rebif® durchführt, gehört REFLEX. In dieser auf zwei Jahre angelegten Phase-III-Studie an 480 Patienten, die Daten für die Marktzulassung liefern soll, wird die Wirksamkeit der neuen Formulierung von Rebif® in einer neuen Indikation, dem klinisch isolierten Syndrom, untersucht. Die Studienteilnehmer sind Patienten, bei denen bislang nur eine MS-artige Attacke aufgetreten ist und bei denen nur der Verdacht auf MS besteht, aber nach den derzeit gültigen Kriterien noch keine MS diagnostiziert worden ist. Die Studie soll untersuchen, ob diese Patienten von einer früher einsetzenden Therapie mit Rebif® profitieren können. Die Patientenrekrutierung läuft derzeit.

In der auf 40 Wochen angelegten IMPROVE-Studie der Phase IIIb mit 150 MS-Patienten wird die Wirksamkeit der neuen Formulierung von Rebif® gegenüber Placebo untersucht, die Beurteilung erfolgt durch Messung der aktiven Schädigung im Gehirn mittels Kernspintomographie.

Orale MS-Behandlung verbessert Therapieerfolg

Mit Cladribin-Tabletten entwickelt Merck Serono ein Medikament, das bei erfolgreicher Marktzulassung die erste Therapieoption zur oralen Behandlung der schubförmig verlaufenden Multiplen Sklerose wäre. Diese exklusive orale Formulierung eines Nucleosid-Analogons müsste nur einige Male im Jahr über einen Zeitraum von jeweils fünf Tagen einmal täglich eingenommen werden – die Behandlung wird für die Patienten dadurch deutlich bequemer, die Chance für eine höhere Behandlungstreue größer. Derzeit wird die Sicherheit und Wirksamkeit von Cladribin-Tabletten als Monotherapie bei Multipler Sklerose in der auf zwei Jahre angelegten Phase-III-Studie CLARITY mit über 1.300 Patienten untersucht. Im Januar 2007 konnte die Patientenerfassung abgeschlossen werden. Cladribin-Tabletten sind von der US-amerikanischen Zulassungsbehörde FDA als Monotherapie zur Behandlung von Patienten mit schubförmiger MS in das beschleunigte Zulassungsverfahren aufgenommen worden. In der ebenfalls im Januar begonnenen Phase-II-Studie ONWARD an 260 Patienten mit aktiver Multipler Sklerose wird die Sicherheit, Verträglichkeit und Wirksamkeit von Cladribin-Tabletten als Zusatztherapie zur Behandlung mit Interferon beta – beispielsweise der neuen Formulierung von Rebif® – untersucht.

Zur Weiterentwicklung von Rebif® wird in einer Studie geprüft, ob Patienten schon nach einmaliger MS-Attacke behandelt werden können.

Neuer Wirkmechanismus zur Behandlung der Parkinson-Krankheit

Auch Safinamid, ein oral verabreichtes Alpha-Aminoamid-Derivat mit einem neuartigen Wirkmechanismus, befindet sich in der späten Phase der klinischen Entwicklung. Gemeinsam mit Newron entwickelt Merck Serono Safinamid als Zusatztherapie, um die Parkinson-Krankheit im frühen sowie im mittleren bis späten Stadium zu behandeln – zusätzlich zur Behandlung mit einer festen Dosis eines einzelnen Dopamin-Agonisten beziehungsweise Levodopa. Ergebnisse einer sechs Monate dauernden Phase-III-Studie mit Safinamid als Zusatztherapie zu Dopamin-Agonisten bei Parkinson-Patienten im Frühstadium der Krankheit wurden im Mai auf der 59. Jahrestagung der American Academy of Neurology präsentiert. Die Daten zeigten, dass der Zusatz von 50 bis 100 mg Safinamid zu einer Verbesserung der motorischen Symptome führt. Eine zwölfmonatige Verlängerungsstudie dieser Halbjahresstudie, deren Ergebnisse im August veröffentlicht wurden, erreichte zwar nicht den primären Endpunkt, nämlich eine Verzögerung des Zeitpunkts, an dem das Behandlungsschema angepasst werden muss. Wertet man jedoch die Daten aus den beiden Safinamid-Dosisgruppen getrennt aus, so zeigte eine später durchgeführte Analyse, dass Safinamid in einer einmal täglich verabreichten Dosis von 50 bis 100 mg diesen Zeitpunkt hinauszögert. Mit der MOTION-Studie wurde Ende des Jahres 2007 eine Phase-III-Studie begonnen, die Safinamid in diesem Dosisbereich als Zusatztherapie zu einer Behandlung mit einem Dopamin-Agonisten im frühen Stadium der Parkinson-Erkrankung untersucht.

Merck Serono entwickelt Atacicept gemeinsam mit ZymoGenetics für die Behandlung von Multipler Sklerose. Voraussichtlich 2008 werden Phase-II-Studien beginnen, die in dieser Indikation die entzündungshemmende Wirkung von Atacicept untersuchen soll.

Zwei Substanzen zur Therapie der Unfruchtbarkeit in Entwicklung

Die Forschung im Therapiegebiet Fruchtbarkeit soll mit Produkten für jede Phase des Reproduktionszyklus – vom Eisprung bis zur frühen Schwangerschaft – unfruchtbaren Paaren bei der Erfüllung ihres Kinderwunsches helfen. In der Entwicklungspipeline befinden sich viel versprechende neue Produkte zur Einleitung des Eisprungs und zur verbesserten Verabreichung von Follikel-stimulierendem Hormon (FSH).

Proteine als Einflussfaktoren von Autoimmun- und Entzündungskrankheiten

Die Forschung von Merck Serono im Therapiegebiet Autoimmun- und Entzündungskrankheiten konzentriert sich auf Proteine, die wichtige Mechanismen der Krankheitsentstehung bei Autoimmun- und Entzündungskrankheiten beeinflussen.

Atacicept (frühere Bezeichnung TACI-Ig) ist ein lösliches Fusionsprotein, das Moleküle neutralisiert, die an der Entstehung verschiedener Autoimmunkrankheiten beteiligt sind. Merck Serono entwickelt Atacicept gemeinsam mit ZymoGenetics für die Behandlung von Lupus und rheumatoider Arthritis. Ende 2007 wurde eine klinische Studie der Phase II/III mit Atacicept bei Lupusnephritis begonnen, einer Autoimmunerkrankung des Bindegewebes und der Blutgefäße, bei der die Nieren betroffen sind. Im Januar 2008 hat Merck Serono von der US-Arzneimittelzulassungsbehörde FDA grünes Licht für eine SPA-Studie („Special Protocol Assessment“, ein spezielles Protokollbewertungsverfahren) der Phase II/III mit Atacicept bei systemischem Lupus erythematodes (SLE) erhalten.



Grundlagenforschung für neue Wirkstoffe: In einem Forschungslabor in Darmstadt züchtet Verena Dresing Proteinkristalle für die Bestimmung der 3D-Struktur von Wirkstoff und Zielprotein. Ein Roboter für Hochdurchsatz-Proteinkristallisation unterstützt bei der Identifizierung geeigneter Bedingungen.

Der Fibroblasten-Wachstumsfaktor 18 (FGF 18) könnte eine neue Behandlungsoption für Patienten mit Arthrose, einer degenerativen Gelenkerkrankung, sein. Dank seines neuartigen Wirkmechanismus hat FGF 18 das Potenzial, das erste Medikament seiner Art zu werden, das den Wiederaufbau von Gelenkknorpeln stimuliert und somit die Krankheit nicht nur symptomatisch lindert.

Entwicklungsprojekte zu Wachstumsstörungen und Stoffwechselerkrankungen

Im Therapiegebiet Endokrinologie laufen mehrere Entwicklungsprojekte zu ausgewählten Wachstumsstörungen und Stoffwechselerkrankungen, wobei Merck Serono auf seine langjährige Erfahrung in diesen Indikationen bauen kann.

Am weitesten fortgeschritten ist die Entwicklung von hochdosiertem rekombinanten menschlichen Wachstumshormon (r-hGH) zur Behandlung des HIV-assoziierten Fettverteilungssyndroms, auch adipöses Redistributionssyndrom (HARS) genannt. Die Sparte setzt die Diskussionen mit der US-amerikanischen Arzneimittelzulassungsbehörde FDA bezüglich einer Zulassung von r-hGH zur Behandlung von HARS fort. Serostim® ist derzeit zur Behandlung von Auszehrung bei AIDS zugelassen.

Das Wachstumshormon ARX-201 mit Langzeitwirkung wird gemeinsam mit dem US-amerikanischen Biopharmazie-Unternehmen Ambrx in klinischen Studien der Phase I/II zur Behandlung von Wachstumshormonmangel untersucht.

Im November 2007 hat Merck Serono bei der Europäischen Arzneimittelbehörde EMA einen Zulassungsantrag für Sapropterin zur oralen Therapie von pathologisch erhöhten Blutspiegeln der Aminosäure Phenylalanin (Hyperphenylalaninämie, HPA) aufgrund von Phenylketonurie (PKU) oder Mangel an Tetrahydrobiopterin eingereicht. Sapropterin hatte dafür zuvor sowohl von der FDA als auch von der EMA den Status eines „Orphan Medicinal Product“, eines Arzneimittels zur Behandlung seltener Krankheiten, erhalten.

Profil: Consumer Health Care



Highlights 2007:

- Anstieg der Gesamterlöse um 5,0% und damit etwas stärkeres Wachstum als der Markt
- Weitere Stärkung der strategisch wichtigen Marken
- Veräußerung der Marke St. Gervais in Frankreich
- Einführung der Marke Bion®3 – des probiotischen Multivitaminpräparats – in den japanischen Selbstmedikationsmarkt
- Markteinführung des Multivitamin-Sirups Kidabion® in China
- Anhaltender Erfolg von Femibion® mit dem Wirkstoff Metafolin® in Europa

Rezeptfreie Produkte für die Prävention und Behandlung leichter Erkrankungen werden immer wichtiger. Die Sparte Consumer Health Care bietet Verbrauchern hochwertige Selbstmedikationsprodukte für die Gesundheitsvorsorge und für die eigenverantwortliche Behandlung von leichten Erkrankungen. Viele dieser Marken tragen bekannte Namen. Mit ihnen hilft Merck, die Gesundheit zu fördern und die Lebensqualität zu verbessern.

Geschäftsmodell

Die Sparte Consumer Health Care versteht sich als Nischenanbieter, der in den vergangenen fünf Jahren kräftiger als der Markt gewachsen ist. Der Vertrieb erfolgt vor allem über Apotheken – in manchen Ländern aber auch über Handelsketten sowie über den Versandhandel. In den vergangenen Jahren wurde das Markenportfolio verdichtet und auf große internationale Marken fokussiert, die hohes Vertrauen genießen.

Wichtigste Produkte

- Für die Beweglichkeit: Produkte zur Stärkung der Gelenke mit den Marken Seven Seas®, Seven Seas® JointCare und Kytta®
- Für den täglichen Gesundheitsschutz: Vitamine und Mineralstoffe mit Marken wie Cebion®, Diabion® und dem weltweit ersten probiotischen Multivitaminpräparat Bion®3/Multibionta®
- Für die Gesundheit von Frauen und Kindern: Femibion®, ein Multivitaminpräparat mit Folsäure und Metafolin® für Schwangere und Stillende; Kidabion® (Haliborange®), ein Kinder-Vitaminprodukt
- Bei Erkältungsbeschwerden: Schnupfenmittel Nasivin®/Iliadin®, Grippemittel Sedalmerck®

Markttrends und Zukunftsperspektiven

- Das Marktforschungsinstitut Nicholas Hall erwartet bis 2011 ein durchschnittliches jährliches Wachstum des Selbstmedikationsmarkts von etwa 4,7%.
- Besondere Impulse kommen aus den Schwellenländern Zentral- und Osteuropas, Lateinamerikas und Ost-/Südostasiens aufgrund der ökonomischen und demografischen Entwicklung und der dadurch höheren verfügbaren Einkommen.
- Durch den allgemeinen Wellness-Trend und durch mehr Eigenverantwortung in den Gesundheitssystemen vieler Industrieländer werden bekannte und vertrauenswürdige rezeptfreie Marken immer wichtiger.

Starke Marken in der Selbstmedikation

Wachstumskurs fortgesetzt

Die Gesamterlöse der Sparte Consumer Health Care stiegen im Jahr 2007 um 5,0% auf 420 Mio € und sind damit nach Berechnungen des Marktforschungsinstituts Nicholas Hall etwas stärker gewachsen als der weltweite Selbstmedikationsmarkt. Bereits im fünften Jahr in Folge verzeichnete die Sparte ein organisches Wachstum zwischen 6% und 8%. Damit ist Consumer Health Care gegenwärtig nach Angaben der Marktforscher von Nicholas Hall der am viertschnellsten wachsende Anbieter unter den weltweit führenden 20 Selbstmedikationsunternehmen. Dieses starke Wachstum erzielte die Sparte vor allem durch Zuwächse bei ihren strategisch wichtigen Marken. Die im Jahr 2007 verstärkten Marketingaktivitäten für diese Produkte wurden unter anderem mit den Erlösen aus der Veräußerung der strategisch nicht wichtigen Marke St. Gervais in Frankreich im 2. Quartal dieses Jahres finanziert.

Das Bruttoergebnis konnte um 7,5% gesteigert werden. Ein wichtiger Grund dafür sind die gestiegenen Verkäufe von margenstarken Produkten wie zum Beispiel Femibion® und Diabion®.

Das Operative Ergebnis der Sparte stieg im Jahr 2007 um 9,4% auf 60 Mio €, da sich auch höhere Investitionen in Marketing und Vertrieb auszahlten.

Der Free Cash Flow ging um 20% auf 47 Mio € zurück. Dies ist zum einen auf gestiegene Investitionen in Produktionsanlagen zurückzuführen, zum anderen auf das gewachsene Umlaufvermögen zur Umsetzung der erhöhten Geschäftsaktivitäten. Die Umsatzrendite (ROS) stieg auf 14,2% an.

Wachstum im Schlüsselmarkt Europa

Europa bleibt der bedeutendste Markt für die Sparte Consumer Health Care. 70% der Gesamterlöse wurden hier erzielt. Im Vergleich zum Vorjahr stiegen sie um 3,0% leicht an. Wichtigste Märkte waren Frankreich und Großbritannien mit 90 Mio € beziehungsweise 77 Mio € Umsatzerlösen, gefolgt von Deutschland mit 40 Mio €.

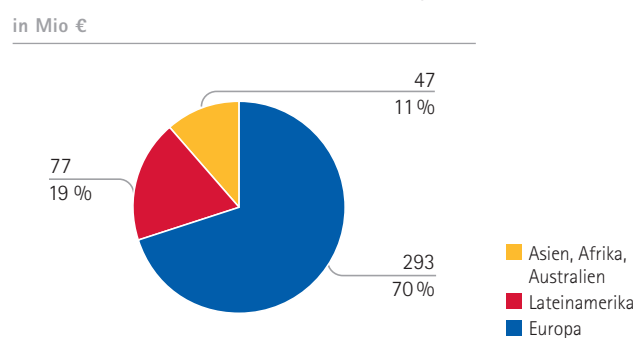
Die französische Tochtergesellschaft Merck Médication Familiale konnte ihre Umsatzerlöse um 4,6% steigern – zum großen Teil dank der weiterhin guten Entwicklung des probiotischen Multivitaminpräparats Bion®3, dessen Umsatzerlöse trotz des generellen Marktrückgangs um 73% stiegen.

www.selbstmedikation.merck.de

Consumer Health Care | Kennzahlen

in Mio €	2007	2006	Δ in %
Gesamterlöse	420	400	5,0
Bruttoergebnis	284	264	7,5
F&E	12	10	16
Operatives Ergebnis	60	55	9,4
Sondermaßnahmen	–	–	–
Free Cash Flow (FCF)	47	59	–20
FCF vor Akquisitionen und Veräußerungen	47	59	–20
ROS in %	14,2	13,6	–

Consumer Health Care | Umsatzerlöse nach Regionen



Die Umsatzerlöse in Großbritannien gingen um 11 % zurück. Bis in das Jahr 2007 hinein wirkte sich die Rücknahme einiger Seven-Seas-Fischölprodukte aus. Diese war bereits im 1. Quartal 2006 notwendig geworden, nachdem in den Produkten ein verunreinigter Inhaltsstoff eines Zulieferers nachgewiesen worden war.

In Deutschland erhöhten sich die Umsatzerlöse um 14 %. Erheblich dazu beigetragen hat der anhaltende Erfolg der strategisch wichtigen Marken, zum Beispiel der von Femibion®. Die Umsatzerlöse mit diesem Vitaminpräparat für schwangere Frauen stiegen um 44 %. Ebenfalls sehr erfolgreich zeigte sich das Erkältungspräparat Nasivin®, das um 19 % zulegte, sowie Kytta®-Salbe, mit der um 13 % höhere Umsatzerlöse erzielt werden konnten.

Sehr gut entwickelte sich das Geschäft in Polen. Dort verbesserten sich die Umsatzerlöse um 21 %, dank einem Plus von 22 % bei Nasivin® und dank der erfolgreichen Markteinführung einer Produktlinien-Erweiterung von Kidabion®. Das Wachstum in Belgien von 9,0 % ist unter anderem auf den Anstieg bei Omnibionta® zurückzuführen: Unter diesem Markennamen führte Merck sowohl ein Metafolin®-Präparat (Femibion®) für die Gesundheit von Frauen als auch ein probiotisches Multivitaminpräparat (Bion®3) zum täglichen Schutz der Gesundheit in den Markt ein.

Kontinuierlicher Erfolg in Lateinamerika

In Lateinamerika konnten die Umsatzerlöse um 17 % gesteigert werden. In Venezuela erhöhten sie sich dank des Erfolgs von Cebion® und des Fischöl-Präparats Maxepa® sogar um 49 %. In Mexiko, für Consumer Health Care der größte Markt in der Region, konnte die Sparte weiterhin auf den anhaltenden Erfolg wichtiger Produkte aufbauen – beispielsweise den um 12 % gewachsenen Umsatzerlösen von Diabion®, einem speziell für Diabetiker und Menschen mit Diabetes-Risiko entwickelten Präparat.

Dagegen blieben die Umsatzerlöse in der Region Asien, Afrika und Australien stabil. Die Verkäufe in Indien entwickelten sich mit einem Plus von 21 % sehr erfreulich, in Indonesien verzeichneten sie leichtes Wachstum von 3,4 % – trotz der Engpässe in der Lieferkette, die sich dort negativ auf das Geschäft mit dem Vitaminpräparat Sangobion® auswirkten.

Expansion in Japan und China

Ihre starke Position im weltweiten Selbstmedikationsmarkt wird die Sparte Consumer Health Care durch weiteres Wachstum festigen, insbesondere durch einen gezielten Ausbau ihrer Marken in den wichtigen Schlüsselmärkten. Investitionen in neue und vielversprechende Märkte wie Japan und China werden dies flankieren. So ist Bion®3, das Flaggschiff von Consumer Health Care, seit Juni 2007 auf dem japanischen Markt erhältlich und wird dort von SATO Pharmaceutical vermarktet, dem sechstgrößten Selbstmedikations-Unternehmen in Japan. In China brachte Merck im 4. Quartal 2007 den Multivitamin-Sirup Kidabion® für Kinder auf den Markt.

Mit der Stärkung ihrer strategisch wichtigen Marken wird die Sparte Consumer Health Care auch weiterhin ihr Geschäft ausbauen. Darüber hinaus werden innovative Konzepte getestet, um die Reichweite und die Bedeutung dieser Marken zu erweitern. Nach Prognosen von Nicholas Hall soll der Selbstmedikationsmarkt bis 2011 weltweit auf ein Volumen von 72 Mrd € wachsen. Dies entspricht einem jährlichen Wachstum von etwa 4,7 %. Die Sparte Consumer Health Care geht davon aus, die Zuwächse ihrer Gesamterlöse weiter über diesem Branchendurchschnitt zu halten.

Der Multivitamin-Sirup Kidabion® konnte in den chinesischen Markt eingeführt werden.



Schnupfenplage in der kalten Jahreszeit: Vor allem Kinder sind von Erkältungen betroffen. Eine schonende Form von Nasivin® ist auch für Kleinkinder und Babys geeignet.

Strategisch wichtige Marken weiter im Aufwind

Die sieben strategisch wichtigen Marken sind im Jahr 2007 um insgesamt 12% gewachsen. Dazu zählen die Produkte zur Stärkung der Gelenke der Marken Seven Seas® (Kytta® in Deutschland), die Vitaminpräparate Cebion®, Bion®3 (Multibionta®) und Diabion® zum täglichen Gesundheitsschutz, für Frauen und Kinder die Produkte der Marken Femibion® und Kidabion® (Haliborange®) sowie das Erkältungspräparat Nasivin®.

Femibion® ist die am schnellsten wachsende Marke der Sparte Consumer Health Care. Ihre Umsatzerlöse kletterten im Jahr 2007 um 40%. Erheblich dazu beigetragen haben das starke Wachstum in Deutschland (44%), Belgien (24%) und Polen (9,1%) sowie Markteinführungen in Frankreich und Österreich. Femibion® enthält die patentierte Substanz Metafolin® und ist eine optimale Nahrungsergänzung sowohl für Frauen mit Kinderwunsch als auch für Frauen während der Schwangerschaft und stillende Mütter. Nicht zuletzt die Empfehlungen vieler Gynäkologen sind für den Erfolg des Produkts und seine führende Position in wichtigen Märkten ausschlaggebend.

Indem sie neue Vertriebskanäle erschloss, konnte die Sparte ihre Kunden noch besser erreichen: So können die Menschen in Singapur die hochwertigen Nahrungsergänzungsmittel der britischen Selbstmedikations-Tochter Seven Seas jetzt direkt per Mailorder ins Haus bestellen.

Der Versandhandel mit Lamberts-Produkten – hochwertigen Vitaminen, Mineralien und Nahrungsergänzungsmitteln – blieb, auch angesichts großer Herausforderungen in Großbritannien, dank eines starken Exportgeschäfts stabil.

Chemie

Merck bleibt Technologieführer im LCD-Markt

Merck ist Weltmarktführer in der Herstellung und Vermarktung von Flüssigkristallen für Flüssigkristall-Displays (LCDs). Produkte von Merck finden sich in Displays für LCD-Fernseher, Notebooks und PC-Monitore, Mobiltelefone, Uhren, Messinstrumente, Digitalkameras, Camcorder, Navigationssysteme und vielen weiteren digitalen Anzeigen. Die Innovationskraft von Merck zeigt sich in mehr als 2.500 Patenten für Flüssigkristalle, deren Mischungen und Display-Anwendungen.



Chemie für Trendsetter: Flüssigkristalle von Merck sorgen dafür, dass das Display des iPhones in bunten Farben leuchtet.

Liquid Crystals
Flüssigkristalle in Displays. Seite 56

Performance & Life Science Chemicals
Für Labor und Industrie. Seite 60

Die Position von Merck im Flüssigkristall-Geschäft ist weiterhin ausgezeichnet. Das Wachstum auf dem LCD-Markt mit dem Wachstumstreiber LCD-Fernseher bleibt nach wie vor dynamisch, das Geschäft hoch profitabel. Merck hält die technologische Marktführerschaft und behauptet sich mit dem größten Marktanteil gut im Wettbewerb. Das Wettbewerbsumfeld im LCD-Markt hat sich im Verlauf des Jahres gewandelt. Nachdem Merck bei den Display-Technologien IPS (In-Plane Switching) und TN-TFT (Twisted Nematic/Thin Film Transistor) schon seit längerer Zeit Mitbewerber hatte, gilt dies jetzt auch bei der VA-Technologie (Vertical Alignment). Darauf war

Merck vorbereitet und hat Strategien – basierend auf innovativen LCD-Technologien – entwickelt, um der neuen Situation zu begegnen und seine führende Stellung zu behalten. Basis hierfür ist das Know-how aus über 100 Jahren Flüssigkristallherstellung bei Merck.

Flankiert wird dies von neuen Geschäftsmöglichkeiten, wie zum Beispiel reaktiven Mesogenen für optische Kompensationsfilme. Sie verbessern Kontrast und Blickwinkelunabhängigkeit und befinden sich in den Spezialfolien, die in LCD-Fernseher eingebaut sind. So kann das Produktportfolio – in enger Zusammenarbeit mit den LC-Kunden von Merck – durch die im Unternehmen

vorhandene technologische Kompetenz profitabel erweitert werden. Die über Jahrzehnte partnerschaftlichen Kundenbeziehungen vor Ort bieten beste Voraussetzungen, den Wettbewerbsvorsprung zu halten. Die führende Position von Merck zeigt sich auch in der Anerkennung von dritter Seite. So hat das Unternehmen im Jahr 2007 für Flüssigkristalle verschiedene Auszeichnungen gewonnen, wie etwa den renommierten „Frost & Sullivan European Technology Leadership Award“, den Preis des koreanischen Wissenschaftsministeriums auf der wichtigen regionalen Leitmesse IMID sowie den Investitionspreis des koreanischen Premierministers.

Gefährlichen Bakterien auf der Spur

Merck hat sich im Marktsegment der Lebensmittel-Mikrobiologie mit innovativen Produkten etabliert. Kein Wettbewerber weist eine solche Vielfalt an Schnelltests in diesem anwenderfreundlichen Testformat auf. Die Testplättchen sind nur daumengroß, aber sie haben es in sich: Schnell und zuverlässig liefern sie den Beweis, ob in Lebensmitteln gefährliche Bakterien oder deren „Abfallprodukte“ verborgen sind. Unter den Markennamen Singlepath® und Duopath® hat Merck eine Reihe von mikrobiologischen Testsätzen auf den Markt gebracht, die den Kunden – vorwiegend Lebensmittelherstellern,

aber auch klinischen Laboren – die Arbeit bei der Qualitätssicherung und -kontrolle wesentlich erleichtern. Den Anfang der praxisgerechten Produktreihe machten Tests für Colibakterien und Verotoxine sowie für Salmonellen, Campylobacter und Listerien. Im Jahr 2007 kamen drei neue Tests hinzu, wie etwa für Legionellen als Auslöser der lebensgefährlichen „Legionärskrankheit“, die in letzter Zeit wieder verstärkt in die Schlagzeilen geriet.

Die Handhabung der Testsätze ist für das Laborpersonal sehr einfach, die Zeitersparnis signifikant: Beim Merck-Salmonellentest zum Beispiel liegen die Ergebnisse schon nach 48 Stunden vor, gegenüber fünf bis sieben Tagen bei der Anwendung von Standardmethoden.



Sicherheit für die Verbraucher: Mit den mikrobiologischen Tests Singlepath® und Duopath® können Verunreinigungen in Lebensmitteln einfach, schnell und effizient entdeckt werden.

Sonnige Zukunft

Die Organische Photovoltaik (OPV) setzt auf Solarzellen aus leitfähigen Kunststoffen: Sie sind biegsam und billiger, vielseitiger und leichter als ihre Silizium-Vorgänger. Zur Förderung der OPV in Deutschland hat das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) eine Technologie-Initiative ins Leben gerufen, an der sich auch Merck beteiligt. Merck, BASF, Bosch und Schott investieren insgesamt 300 Mio €, das BMBF steuert 60 Mio € Fördermittel bei. So soll ein Beitrag zum Umweltschutz in Zeiten des Klimawandels geleistet werden – aufbauend auf Mercks Produktpalette für die Silizium-Photovoltaik.



Für unterwegs: Flexible Solarzellen entwickelt Merck im Rahmen der BMBF-Initiative mit dem Kooperationspartner Konarka. Sie können Batterien für mobile Anwendungen ersetzen – oder Akkus aufladen.

Profil: Liquid Crystals



Highlights 2007:

- Marktführerschaft bei Flüssigkristallen erfolgreich behauptet
- Bruttoergebnis um 3,3 % gesteigert, Operatives Ergebnis stabil bei 487 Mio €
- Umsatzrendite bei 53,1 %, Free Cash Flow verbessert sich um 14 %
- LCD-Fernseher bleiben größter Wachstumsmotor und haben sich gegen Plasmabildschirme durchgesetzt
- Hervorragende Position, um den Wettbewerbsvorsprung zu halten

Flüssigkristalle von Merck finden sich rund um den Globus in den meisten LCD-Fernsehgeräten, Computermonitoren, Notebooks, Digitalkameras, Mobiltelefonen, PDAs, MP3-Spielern und in vielen anderen hochwertigen Displays. Merck ist weltweit Marktführer und dank kontinuierlicher Investitionen in Forschung und Produktion auch Technologieführer.

Geschäftsmodell

Der Erfolg der Sparte stützt sich auf die enge Zusammenarbeit interdisziplinärer Teams mit den Displayherstellern in Fernost. Ein breites Portfolio kundenspezifischer LC-Mischungen, zuverlässige und flexibel an den aktuellen Bedarf angepasste Lieferungen in einen anspruchsvollen Markt mit hohen Innovationsraten und eine große Zahl von Patenten sichern Mercks Zukunft. Antworten auf die immer weiter steigenden Anforderungen vor allem an kürzere Schaltzeiten finden über 100 Forscher, die in Deutschland und kundennah in Japan, Korea und Taiwan zu Hause sind.

Wichtigstes Produkt

- Ilicristal® – Flüssigkristalle und Mischungen für superschnelle und anspruchsvolle Displays, basierend auf innovativen Techniken wie VA oder IPS (siehe auch Seite 58).

Weitere Arbeitsgebiete:

- Hochleistungs-OLED-Materialien (Organic Light Emitting Diodes) für Displays und Leuchtmittel
- Effiziente und umweltfreundliche Hilfsmittel zur Strukturierung für Photovoltaikprodukte und Displays
- Überlegene Materialien für optische Filme, die die Bildqualität von Displays verbessern
- Druckbare, elektrisch leitfähige Polymere für flexible Displays, Solarzellen und RFID-Chips

Markttrends und Zukunftsperspektiven

- Der LCD-Markt wird auch in den nächsten Jahren stark wachsen.
- Nach Prognosen des Marktforschungsinstituts DisplaySearch wird bei LCD-Panels bezogen auf Stückzahlen in den Jahren 2007 bis 2011 mit folgendem Wachstum gerechnet: Notebooks um 17 %, Computer-Monitore um 7 % und LCD-Fernseher um 18 %.
- Wachstumsmotor bei Computer-Monitoren werden die Schwellenländer sein, bei Notebooks der Trend zu den neuen Bildschirmformaten und bei LCD-Fernsehern die Kategorien über 40 Zoll Bild-diagonale sowie extrem flache Bildschirme.
- Die Zahl der verkauften LCD-Fernseher soll bereits 2008 mit 100 Millionen Stück die der Röhrenfernsehgeräte überholen.

LCD-Technologie setzt sich durch

Laut Untersuchungen des Marktforschungsinstituts iSuppli vom August 2007 haben sich LCD-Bildschirme inzwischen klar gegen die konkurrierende Technik der Plasmabildschirme durchgesetzt. Im Jahr 2008 sollen weltweit rund 100 Millionen LCD-TVs verkauft und damit der Absatz der konventionellen Röhrenbildschirme übertroffen werden. Für das Jahr 2008 wird nach Prognosen des Marktforschungsinstituts DisplaySearch ein Gesamtwachstum des Flüssigkristall-Marktvolumens für alle Anwendungen von rund 20 % erwartet.

Zweistelliges organisches Wachstum der Gesamterlöse

Die Sparte Liquid Crystals steigerte ihre Gesamterlöse im Jahr 2007 um 2,3 % auf 916 Mio € – ungeachtet negativer Währungseffekte, die sich noch stärker als im Vorjahr auswirkten. Dies gilt sowohl für den US-Dollar als auch für die asiatischen Währungen Yen (Japan), Won (Südkorea) und Taiwan-Dollar. Das organische Wachstum lag bei 14 %. Damit behauptete sich die Sparte erfolgreich im zunehmenden Wettbewerb. Den Großteil des Geschäfts realisierte Merck wie bisher mit den großen Displayherstellern in Asien. Beim Vergleich der Gesamterlöse mit dem Vorjahr ist zu berücksichtigen, dass im Dezember 2006 das Geschäft mit beschichtetem ITO-Glas (Indium Tin Oxide) in Taiwan verkauft wurde.

www.fluessigkristalle.merck.de

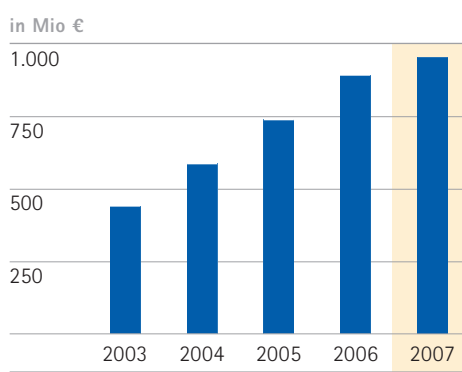
Free Cash Flow verbessert sich um 14 %

Das Bruttoergebnis der Sparte lag bei 611 Mio €, ein Plus von 3,3 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Das Operative Ergebnis stagnierte bei 487 Mio €. Die Umsatzrendite betrug 53,1 %, der Free Cash Flow verbesserte sich um 14 % auf 425 Mio €. Diese hohe Steigerungsrate im Vergleich zum Vorjahr resultiert zum Teil daraus, dass 2006 am Standort Darmstadt Investitionen in Produktionsanlagen zu verbuchen waren, die sich damals mindernd auf den Free Cash Flow auswirkten.

Liquid Crystals | Kennzahlen

in Mio €	2007	2006	Δ in %
Gesamterlöse	916	895	2,3
Bruttoergebnis	611	592	3,3
F&E	79	67	18
Operatives Ergebnis	487	486	0,1
Sondermaßnahmen	–	–	–
Free Cash Flow (FCF)	425	372	14
FCF vor Akquisitionen und Veräußerungen	425	372	14
ROS in %	53,1	54,3	–

Liquid Crystals | Gesamterlöse



Lange Haltbarkeit ist ein Muss: Beim so genannten „Backlight-Test“ setzt Sven Schüpfer Minidisplays den Lichtbedingungen des Fernsehers aus. Mehrere tausend Stunden werden neue Flüssigkristall-Mischungskonzepte getestet, um die erforderliche Lebensdauer zu gewährleisten.



Markt in China erschlossen

Regional zeigte sich ein leichtes Wachstum der Umsatzerlöse in Südkorea – währungsbedingt nominal um 1,1%. In Taiwan wuchs das Geschäft um 1,4%, in Japan als Ursprungsland der LC-Technologie erzielte Merck ein Wachstum von 11%. Ein neuer, interessanter Markt öffnet sich in China, wo die Sparte ebenfalls das Geschäft ausbauen konnte. Das Gesamtvolumen des Markts liegt hier jedoch noch deutlich unter den genannten drei „Stammländern“ für das LC-Geschäft.

Forschung und Entwicklung weiter ausgebaut

Erneut steigerte die Sparte ihre Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen: Im Jahr 2007 wuchsen sie um 18% auf insgesamt 79 Mio €. Neu entwickelte Mischungstechniken dienen der Sicherung der Technologieführerschaft. In Darmstadt, Südkorea und Taiwan wurden neue „Reliability“-Labore aufgebaut, in denen die Langzeitstabilität von Displays für verschiedene Anwendungen überprüft wird. Außerdem wurde an den LC-Standorten in Deutschland und Asien in den Ausbau der Produktionsstätten investiert. Im Jahr 2008 wird ein neues Projekt starten, bei dem insgesamt rund 52 Mio € in den weiteren Ausbau der Flüssigkristall-Produktionsanlagen in Darmstadt investiert werden. So können die Produktionskapazitäten dynamisch an den wachsenden Weltmarkt angepasst und die Spitzenposition von Merck gesichert werden.

Schwerpunkt VA-Technologie

Einer der wesentlichen Schwerpunkte der Forschungsinvestitionen ist die Weiterentwicklung der bewährten Vertical-Alignment (VA)-Technologie – mit dem Ziel, noch schnellere Schaltzeiten und schärfere Kontraste zu erzielen. Auch wenn die erreichten Schaltzeiten von VA-LCDs mit unter acht Millisekunden bereits sehr klein sind, ist eine weitere Verbesserung im Sinne noch brillanterer Fernsehbilder wünschenswert. Das Ziel der Merck-Forscher sind Schaltzeiten von unter drei Millisekunden. Ein weiteres Verkaufsargument ist der Betrachtungswinkel. Die VA-Technologie von Merck erlaubt einen Betrachtungswinkel von über 170 Grad ohne Kontrastverlust und Farbverschiebungen. Neben der VA-Technologie hält Merck ein Patent für die In-Plane-Switching (IPS)-Technologie, bei deren Einsatz in Bildschirmen ebenfalls ein Betrachtungswinkel von über 170 Grad erreicht werden kann.

Arbeitsgebiet OLED

Die Merck OLED Materials GmbH, in der Merck seine Aktivitäten auf dem Gebiet der OLED-Materialien gebündelt hatte, wurde zum 1. April 2007 in die Merck KGaA eingegliedert. Die Forschungs- und Geschäftsaktivitäten wurden in die Sparte Liquid Crystals integriert. OLEDs (organische lichtemittierende Dioden) sind ein innovatives Arbeitsgebiet, aus dem langfristig eine erfolgversprechende Technologie für Displays erwachsen könnte. Eingesetzt werden können die OLEDs auch als Beleuchtungsquellen für die unterschiedlichsten Anwendungen.

Trend zu dünnen und großformatigen Bildschirmen

Der Trend zu immer größeren Bildschirmen bei LCD-Fernsehern setzte sich auch 2007 fort. Die Hersteller in Asien investieren beträchtliche Summen in Produktionsanlagen für großformatige Displays, die so genannten Anlagen der 8. oder sogar 10. Generation. Die Verbraucher in allen Teilen der Welt wünschen sich immer größere Bildschirme mit Bild-diagonalen von 42 Zoll und mehr. Gleichzeitig macht sich ein weiterer Trend bemerkbar, der in Richtung immer dünnerer Bildschirme geht. Dadurch lassen sich ganz neue Möglichkeiten zum Beispiel bei der Inneneinrichtung von Wohnungen verwirklichen, indem die Fernseher fast so flach wie ein Bild an der Wand angebracht werden können. Die dünnsten derzeit im Handel erhältlichen LCD-Fernseher sind nur noch knapp vier Zentimeter dick.

Flache LCD-Fernseher sind heute selbstverständlich – ohne Flüssigkristalle wären sie nicht möglich.

Profil: Performance & Life Science Chemicals



Highlights 2007:

- Auf hohem Umsatzniveau erneut gewachsen, organisches Wachstum bei 4,7 %, Umsatzrendite bei 11,7 %
- Neue weltweite E-Commerce-Plattform wurde 2007 entwickelt, geht 2008 in Betrieb und öffnet neue Vertriebskanäle vor allem im Laborbereich
- Starkes Wachstum in Asien und leichtes Wachstum in Lateinamerika, stabil wachsender Kernmarkt in Europa

Auf dem langen Weg eines Arzneimittels von der Entwicklung im Labor bis zur industriellen Herstellung sind Merck-Spezialchemikalien ein wichtiges Hilfsmittel. Sie garantieren zuverlässige Analytik in der Forschung und verlässliche Prozesse in der Produktion. Das Know-how in der Chemie und am Kundennutzen orientierte Innovationen haben Merck zu einem erfolgreichen Anbieter für die Pharma-, Kosmetik-, Nahrungsmittel-, Kunststoff-, Lack- und Druckindustrie gemacht.

Geschäftsmodell

Der Erfolg der Sparte Performance & Life Science Chemicals gründet in einem besonderen Qualitätsversprechen, das Heinrich Emanuel Merck bereits 1851 für die Reinheit seiner Produkte gab. Damit wurde Merck weltweit die Referenz, wenn es um höchste Qualitätsansprüche für Chemikalien in Forschung und Produktion geht. So ist Merck heute eine der ersten Adressen für den Sprung vom Labor zur industriellen Herstellung. Die Innovationen der Sparte helfen den Kunden häufig zu den entscheidenden Wettbewerbsvorteilen.

- Merck entwickelt maßgeschneiderte Lösungen für die jeweilige industrielle Anwendung und bietet kundenorientierte, über das Produkt hinausgehende Dienstleistungen wie spezielle Dokumentationen für Behörden oder Online-Service.
- Merck findet innovative Antworten auf viele Herausforderungen an Umweltschutz, Produktionssicherheit und Produktschutz durch die Nutzung neuester Technologien.

Einzeldarstellungen der drei Teilsparten

Die Geschäftsmodelle und die wichtigsten Produkte folgen auf Seite 62.

Markttrends und Zukunftsperspektiven

- Der Labormarkt ist geprägt von einem relativ stabilen durchschnittlichen Wachstum, in einzelnen Segmenten der Biotechnologie mit zweistelligen Wachstumsraten.
- Gesetzliche Auflagen an Produktions- und Produktsicherheit sowie entsprechende Anforderungen an Prozessdokumentation und -sicherheit sowie Qualitätskontrollen werden zunehmen.
- Der Trend bei Markenartikel-Herstellern geht zu hochwertigen Farben und Verpackungen – davon profitiert das Geschäft mit Effektpigmenten.
- Ionische Flüssigkeiten (Ionic Liquids) bieten Wachstumspotenzial, zum Beispiel als Ersatz für herkömmliche Lösungsmittel in der Extraktion und Separation.

Konsequent an Kundenbedürfnissen ausgerichtet

Solide Geschäftsentwicklung

Die Gesamterlöse der Sparte Performance & Life Science Chemicals stiegen 2007 um 1,5% auf 1.235 Mio €. Dabei spielten Währungseinflüsse bei den Geschäften in den USA und in Asien eine große Rolle: Das organische Wachstum lag bei 4,7%. Das Bruttoergebnis wuchs leicht um 0,4% auf 615 Mio €. Das Operative Ergebnis verringerte sich um 7,0% auf 144 Mio €. Hier wirkten sich unter anderem Aufwendungen für Umstrukturierungsmaßnahmen in Nordamerika und der Schweiz aus.

Die Umsatzrendite lag bei 11,7%. Der Free Cash Flow blieb mit 132 Mio € annähernd konstant. Im Jahr 2007 hat die Sparte Performance & Life Science Chemicals 58 Mio € in Forschung und Entwicklung investiert.

www.pls.merck.de

Wachstumspotenzial in Asien und Lateinamerika genutzt

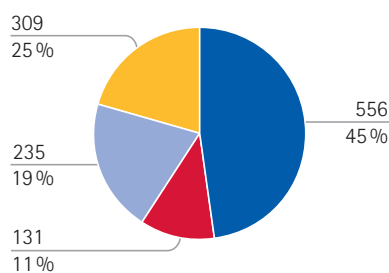
Regional entwickelte sich das Geschäft der Sparte Performance & Life Science Chemicals besonders gut in Asien und Lateinamerika, wie etwa in Indien mit einem Wachstum von 29% oder Thailand mit einem Plus von 18%. Lateinamerika erreichte in einigen Ländern wie etwa Venezuela und Kolumbien hohe zweistellige Wachstumsraten und insgesamt ein Wachstum von 4,0%. Wichtigster Markt ist aber nach wie vor Europa mit einem Anteil von 45% an den Umsatzerlösen und einem stabilen Wachstum von 3,9%. Hier konnten beispielsweise in Deutschland, Benelux, Italien und Polen hohe einstellige Wachstumsraten erzielt werden, in einigen Ländern Südosteuropas sowie in Spanien sogar ein zweistelliges Wachstum. Rückläufig war das Geschäft in Großbritannien.

Die Sparte Performance & Life Science Chemicals ist in höchst unterschiedlichen Marktsegmenten aktiv, die es gleichermaßen zu bedienen gilt. Grundlage des Erfolgs von Merck ist hier eine konsequente Ausrichtung an den Kundenbedürfnissen. Anwendungsoptimierte Lösungen, moderne Dienstleistungen und neue Produkte stehen für Nutzen, Qualität, Schnelligkeit und Innovationsgrad.

Performance & Life Science Chemicals Kennzahlen			
in Mio €	2007	2006	Δ in %
Gesamterlöse	1.235	1.217	1,5
Bruttoergebnis	615	613	0,4
F&E	58	67	-13
Operatives Ergebnis	144	155	-7,0
Sondermaßnahmen	-	-34	-
Free Cash Flow (FCF)	132	132	-0,5
FCF vor Akquisitionen und Veräußerungen	132	154	-15
ROS in %	11,7	12,8	-

Performance & Life Science Chemicals

Umsatzerlöse nach Regionen | in Mio €



Asien, Afrika, Australien
Nordamerika
Lateinamerika
Europa

Profile der Teilsparren von Performance & Life Science Chemicals



Laboratory Business

Geschäftsmodell

Der Erfolg der Teilsparte Laboratory Business stützt sich auf eine lange Tradition. Forschern, Lehrern und der Industrie wird ein großes Sortiment an Laborchemikalien in unterschiedlichen Qualitäten mit Analysezertifikaten angeboten – für garantiert gleichbleibend gute und vergleichbare Ergebnisse. Heute bietet Laboratory Business weltweit spezifische Lösungen für viele verschiedene Laboranforderungen und bedient als einziger Anbieter einen globalen Markt mit eigenen lokalen Gesellschaften.

Wichtigste Produkte

Die Kunden brauchen ganzheitliche Lösungen unter Ausnutzung der neuesten Technologien. Damit Merck jeweils die beste Antwort auf ihre Anforderungen findet, wurde das Marketing auf Kundensegmente ausgerichtet. Dazu gehören Hochschulen, Pharma-, Biotech-, Nahrungsmittel- und Getränke-Hersteller sowie die chemische Industrie: So verfolgt Merck zielgerichtete Ansätze, damit die jeweilige Arbeit in den Laboren sicher und effizient erledigt werden kann. Laboratory Business bedient einen globalen Markt mit Laborchemikalien:

- Reagenzien für die Analytik und andere Anwendungen, insbesondere Standards für die instrumentelle Analytik
- Produkte für die analytische Chromatographie, die Mikrobiologie, die Lebensmittel- und Umweltanalytik und die pharmazeutische Forschung
- Ein breites Portfolio an Lösungsmitteln, Salzen, Säuren und Laugen sowie organischen Chemikalien



Life Science Solutions

Geschäftsmodell

An den Kundenbedürfnissen unterschiedlicher Branchen orientiert, bietet die Teilsparte Life Science Solutions Produkte und Lösungen, die die ganze Bandbreite des neuesten technologischen Know-hows chemischer und physikalischer Prozesse nutzen. Auf steigende regulatorische Anforderungen reagiert die Teilsparte mit umfassender Produktdokumentation. Problem- und Prozessverständnis für alle Aspekte der Wertschöpfungskette der Kunden machen Life Science Solutions zu einem wichtigen Partner in den Branchen:

- Pharmaindustrie und Biotechnologie, zunehmend auch Nahrungsmittelindustrie
- Kosmetikindustrie, der neben dekorativen Effektpigmenten auch im Bereich der Pflege und des Hautschutzes, wie etwa beim UV-Schutz, funktionale Lösungen angeboten werden

Wichtigste Produkte

Von der Forschung bis zur Marktreife unterstützt Life Science Solutions die gesamte Prozesskette der Life Sciences:

- Materialien zur Separation und Aufreinigung
- „Ionische Flüssigkeiten“, mit denen sich biotechnologische Prozesse vereinfachen lassen
- Wirkstoffe, die in Arzneimitteln, Kosmetik, Sonnenschutz- und Hautpflegeprodukten eingesetzt werden
- Wirkstoffe für Nahrungsergänzungsmittel
- Biologische Wachstumsförderer für Pflanzen (Bereich Crop Biosciences)
- Produkte für technische Anwendungen



Pigments

Geschäftsmodell

Merck ist einer der erfolgreichsten Anbieter von Effektpigmenten, die zur Differenzierung und Positionierung bei einer Vielzahl von Markenprodukten in Verpackung und Produktdesign eingesetzt werden. Vor allem die Neuentwicklungen helfen dabei, die Markenidentität von Produkten zu stärken. Dabei kommen neben dekorativen auch sicherheitsrelevante Aspekte wie zum Beispiel Markenschutz zum Tragen. Erstklassiger Service und umfassendes Anwendungs-Know-how machen die Teilsparte Pigments zu einem starken Partner etwa der Automobilindustrie.

Wichtigste Produkte

Merck bietet etablierte und innovative Effektpigmente für folgende Anwendungen:

- Iriodin®-Perlglanzpigmente auf Glimmerbasis für Kunststoffe, Lacke und Druckfarben
- Wetterstabile Pigmente für Autolacke und andere Außenanwendungen
- Pyrisma®: eine neue Reihe von Interferenzpigmenten für die Lackindustrie
- Xirallic®-Effektpigmente mit attraktiven Glitzereffekten
- Colorstream®-Effektpigmente mit blickwinkelabhängigen Farbwechseln
- Optisch variable, hochtransparente und schillernde Pigmente für Kosmetika, zum Beispiel Xirona® und Ronastar®
- Timiron®, Colorona®: Effektpigmente für die Kosmetik auf Glimmerbasis
- Funktionelle Pigmente etwa für Lasermarkierungen oder solare Wärmereflexion
- Candurin®: farbiger Überzug für Lebensmittel und Medikamente

Laboratory Business

Hohe Wachstumsraten bei Lebensmittel- und Wasseranalytik

Die Gesamterlöse der Teilsparte Laboratory Business, die weltweit in 42 Ländern mit eigenen Mitarbeitern vertreten ist, blieben im Vergleich zum Vorjahr stabil. Besonders erfreuliche Wachstumsraten erzielten die Produkte der Lebensmittel- und Wasseranalytik sowie der Mikrobiologie. Hervorzuheben ist hier vor allem ein starker Anstieg des Geschäfts mit manuellen mikrobiologischen Schnelltests zum Nachweis von Krankheits- und Verderbniserregern in Lebensmitteln wie etwa Salmonellen und Colibakterien sowie Tests für die Überprüfung der Wasserqualität aus der Spectroquant®-Serie.

Die gute Geschäftsentwicklung in den Kundensegmenten Pharma- und Lebensmittelbeziehungswise Getränkeindustrie wird ergänzt durch Zuwächse im Kundensegment der weltweiten Bergbau- und Minen-Industrie. Diese Kunden nutzen Tests und Reagenzien von Merck zur Bestimmung des Erzgehalts im geförderten Probenmaterial sowie dessen Reinheit. Erfreuliches Wachstum erreichte auch das Kundensegment Chemische Industrie durch Verkäufe von Testsätzen und Reagenzien in Inprozess- und Endkontroll-Laboratorien. Außerordentlich positiv entwickelte sich das Geschäft mit hochreinen Lösungsmitteln in allen Kundensegmenten.

www.analytik.merck.de
www.chromatographie.merck.de
www.mikrobiologie.merck.de

Innovative Lebensmittel- und Wasser-Schnelltests

Merck brachte 2007 eine Reihe von neuen Produkten auf den Markt, wie etwa Spectroquant® Pharo – neue Spektralphotometer für Lebensmittel- und Wassertest-Anwendungen – sowie die so genannten „Bead based Assays“, Testsätze für den Nachweis von Biomarkern für die Pharma-, Biotech- und Hochschul-Forschung. Erweitert wurde die Produktpalette bei den Schnelltests zum Nachweis von Krankheitserregern, bei gebrauchsfertigen Nährmedien (RTU-Medien) sowie bei der Chromolith®-Linie mit Trennsäulen für die Chromatographie. Innovative Verpackungskonzepte für Lösungsmittel wurden auf Basis von umweltfreundlichen Kunststoffen als Ersatz für Glas verwirklicht.

Regional verzeichnete Laboratory Business eine besonders starke Geschäftsentwicklung in Indien mit hohem zweistelligen Umsatzwachstum. Zweistellig entwickelte sich das Geschäft auch in Zentral- und Südosteuropa.

Life Science Solutions

Geschäft mit Kosmetikwirkstoffen deutlich gewachsen

Die in ihrem Produktportfolio sehr vielfältige Teilsparte Life Science Solutions konnte ein solides Wachstum erreichen und die Erwartungen erfüllen. Die Gesamterlöse wuchsen organisch um 3,7% und vor dem Hintergrund der negativen Währungseffekte nominal um 1,7%.

Gut entwickelt mit einem überproportionalen Wachstum hat sich das Geschäft mit Materialien für die Pharma- und Biopharmazeutika-Industrie. In dieses Marktsegment fallen zum Beispiel pharmazeutische Salze sowie Materialien zur Separation und Aufreinigung in der Pharmaproduktion, wie etwa die bewährte Fractogel™-Produktreihe. Die Produktionskapazitäten für Kieselgele werden entsprechend weiter ausgebaut. Auch das Geschäft mit Kosmetikwirkstoffen ist deutlich gewachsen. Das gilt für UV-Absorber zum Sonnenschutz, Hautschutzprodukte wie Ectoin® oder auch Oxynex® ST Liquid, einen Stabilisator für lichtempfindliche Rohstoffe in Kosmetikprodukten und Parfums.

www.merck4food.com
www.merck4pharma.com
www.merck4biosciences.com

Hier werden Synergien zwischen Chemie und Pharma gelebt: Die innovative Folsäureform Metafolin® ist ein gutes Beispiel.

Der in Selbstbräunern verwendete Wirkstoff Dihydroxyaceton (DHA) ist das umsatzstärkste Einzelprodukt der Sparte Performance & Life Science Chemicals. Eine ganz besondere Entwicklung für Sonnenschutz-Wirkstoffe sind die Eusolex®-UV-Pearls, winzige Glaskügelchen, in die der UV-Filter eingebettet ist.

Erfolg von Metafolin® setzt sich fort

Im Bereich der Nahrungsergänzungsmittel („Nutraceuticals“) hat sich die Erfolgsgeschichte von Metafolin® – einer biologisch besonders wirksamen und vom Körper leicht aufnehmbaren Form der Folsäure – auch 2007 fortgesetzt. Die Kooperation mit der Merck-Sparte Consumer Health Care zur weltweiten Vermarktung der Produkte Femibion® und Diabion® ist ein Beispiel für erfolgreiche spartenübergreifende Zusammenarbeit zum Vorteil für die Kunden.

Erste erfolgversprechende Geschäfte erzielte Merck mit ionischen Flüssigkeiten (Ionic Liquids), die sich in vielen Bereichen der Chemie, zum Beispiel als Ersatz für herkömmliche Lösungsmittel oder für biotechnologische Prozesse, einsetzen lassen. Durch den Kauf der Firma Solvent Innovation in Köln wird dieses Geschäft künftig gestärkt.

Das Agro-Biotechgeschäft („Crop Biosciences“) konnte die Erwartungen nicht erfüllen. Die Produkte von Life Science Solutions zur natürlichen, gentechnikfreien Wachstumsförderung von Nutzpflanzen konzentrierten sich bisher auf Sojabohnen. Dem weltweiten Trend folgend, werden in Feldversuchen neue Produkte für Mais und andere Pflanzen getestet, die das Anwendungsspektrum signifikant erweitern werden.

Regional verzeichnete Life Science Solutions ein erfreuliches Wachstum der Umsatzerlöse von 5,5% in Asien, Afrika und Australien. Im weitaus größten Markt Europa lag das Wachstum bei 3,9%, in Nordamerika war es rückläufig.

Pigments

Gute Wachstumsraten bei Pigmenten auf Glimmerbasis

Die Teilsparte Pigments verzeichnete währungsbedingt ein nominales Wachstum der Gesamterlöse von 3,4%, die organische Wachstumsrate lag dagegen bei 7,6%. Deutliche Erfolge erzielte Pigments mit der Strategie, sich auf hochwertige, margenstarke Produkte zu konzentrieren. Steigerungen wurden in allen Marktsegmenten erreicht. Kernmärkte von Pigments sind die Kosmetik-, Lack-, Druck- und Kunststoffindustrie sowie Sicherheitsanwendungen, wie etwa Produkte für den Markenschutz.

Sehr gute Wachstumsraten erreichten die auf dem Rohstoff Glimmer basierenden Pigmente, zum Beispiel die Iriodin®-Produktreihe für Kunststoffe, Lacke und Druckfarben, aber auch für die Kosmetikindustrie. Eine neue Produktfamilie mit dem Namen Pyrisma™, ebenfalls auf Grundlage von Glimmer, erlebte auf der europäischen Leitmesse „European Coatings Show“ 2007 ihre vielbeachtete Premiere. Diese Pigmente wurden in enger Kooperation mit den Kunden entwickelt, bieten sehr intensive Effekte und decken einen besonders breiten Farbraum ab.

www.pigmente.merck.de
www.merck4cosmetics.com
www.merck4coatings.com
www.merck4printing.com
www.merck4plastics.com



Effektpigmente verschönern den Alltag: Atsuko Nishimagi arbeitet in der Forschung und Entwicklung im japanischen Onahama. Dort hat Merck mehrere Produktionsstätten für die erfolgreichen Xirallic®-Pigmente auf Basis von Aluminiumoxid.

Ebenso stark entwickelten sich die bereits in den vergangenen Jahren sehr erfolgreichen Pigmente der Xirallic®-Serie, die vor allem in Autolacken zum Einsatz kommen. Erweitert wurde das Angebotsspektrum der „Glassflake“-Pigmente. Sie bieten durch ihre geringere Teilchengröße neue Anwendungsmöglichkeiten und neue brillante Farbeffekte. Die entsprechenden Pigmente für die Kosmetikindustrie werden unter dem Namen Ronastar® vermarktet. Für den technischen und industriellen Bereich, zum Beispiel für Druck-, Kunststoff- und Lackanwendungen, gibt es die Produktfamilie Miraval®, die ebenfalls auf diesem Rohstoff basiert.

Neue Märkte erschlossen

Nach der Marktzulassung durch die US-Behörde FDA stoßen Candurin®-Pigmente als effektvoller farbiger Überzug für Lebensmittel und Medikamente auf großes Kundeninteresse. Bei Medikamenten erhöht Candurin® die Sicherheit für den Patienten durch die verbesserte Unterscheidbarkeit von Tabletten und Kapseln.

Die Strategie, nicht nur bei den dekorativen, sondern auch bei den funktionellen Pigmenten ständig Neuentwicklungen auf den Markt zu bringen, setzte Merck mit den neuen Produkten Minatec® 60 CM und Minatec® 51 CM fort. Sie verhindern zum Beispiel die statische Aufladung von Fußbodenbelägen aus Kunststoff.

Starke Position in Europa und Asien

Regional verzeichnete Pigments besonders in Europa ein starkes Wachstum. In Asien profitierte Pigments vom Boom in den industriell stark aufstrebenden Nationen wie China und Indien. Die Hersteller von Markenartikeln im Kosmetik- und Pflegebereich sowie bei Lebensmitteln legen weltweit zunehmend Wert auf hochwertige Verpackungen mit besonderen Effekten, um sich bei den Endkunden am „Point of Sale“, zum Beispiel dem Supermarktregal, deutlich von den Mitbewerbern abzuheben. Hier können Merck-Pigmente helfen, die Kaufentscheidung positiv zu beeinflussen.

Konzernkosten und Sonstiges

Das Segment Konzernkosten und Sonstiges beinhaltet die Konzernverwaltungskosten bezogen auf Holdinggesellschaften, Steuern sowie bestimmte Sondermaßnahmen, die nicht einzelnen Sparten zugeordnet sind. Das Finanzergebnis in Höhe von –311 Mio € wird ab 2007 vollständig im Segment Konzernkosten und Sonstiges gezeigt. Der Free Cash Flow lag 2007 wegen der hohen Zinslast mit –406 Mio € erheblich unter den –234 Mio € des Vorjahres (Vorjahreswert angepasst).

Insgesamt beläuft sich das Operative Ergebnis des Segments Konzernkosten und Sonstiges im Geschäftsjahr auf –72 Mio € im Vergleich zu –60 Mio € im Vorjahr.

Generics (aufgegebene Geschäftsbereiche)

Merck hat am 2. Oktober 2007 den Verkauf der Sparte Generics an Mylan Inc., Canonsburg, Pennsylvania (USA), für rund 4,9 Mrd € abgeschlossen (Details siehe Konzernabschluss Seite 132). Die Ergebnisse dieser Sparte werden daher unter „aufgegebene Geschäftsbereiche“ berichtet.

Die Gesamterlöse bis Anfang Oktober 2007 betrugen 1.395 Mio € im Vergleich zu 1.824 Mio € im Gesamtjahr 2006. Das Operative Ergebnis von Generics ging auch auf Grund des schwachen Geschäfts in Nordamerika 2007 auf 189 Mio € zurück. Die Umsatzrendite (ROS) lag bei 13,5%.

Vergleicht man die ersten neun Monate 2007 mit den ersten neun Monaten 2006, stiegen die Gesamterlöse leicht um 3,3% auf 1.387 Mio €. Rund die Hälfte der Umsatzerlöse erzielte die Sparte in diesem Zeitraum in Europa, wo durch die gute Geschäftsentwicklung der Umsatz um 23% auf 672 Mio € stieg. Größter Markt war Frankreich mit 280 Mio € Umsatz, was einem Plus von 26% zum Vorjahreszeitraum entspricht. In Deutschland profitierte die Sparte von den erneut veränderten gesundheitspolitischen Rahmenbedingungen, die zu einem Umsatzwachstum von 61% auf 86 Mio € führten. In Nordamerika beziehungsweise in den USA gingen die Umsatzerlöse um 18% auf 380 Mio € und um 16% auf 323 Mio € zurück. In Lateinamerika stiegen die Umsätze um 15% auf 28 Mio €, während die Region Asien, Afrika, Australien mit 305 Mio € auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums lag.

Konzernkosten und Sonstiges Kennzahlen				Generics, aufgeg. Geschäftsbereiche Kennzahlen			
in Mio €	2007	2006	Δ in %	in Mio €	2007*	2006	Δ in %
Gesamterlöse	29	34	–13	Gesamterlöse	1.395	1.824	–
Bruttoergebnis	2,5	2,9	–15	Bruttoergebnis	657	899	–
F&E	–	–0,1	–	F&E	95	132	–
Operatives Ergebnis	–72	–60	19	Operatives Ergebnis	189	307	–
Sondermaßnahmen	–32	289	–	Sondermaßnahmen	3.562	–13	–
Free Cash Flow (FCF)	–406	–234	74	Free Cash Flow (FCF)	4.835	122	–
FCF vor Akquisitionen und Veräußerungen	–406	–224	81	FCF vor Akquisitionen und Veräußerungen	76	255	–

*1. Januar bis 2. Oktober 2007

Risikobericht

Risikomanagementsystem

Das Management der Risiken in der Merck-Gruppe ist für alle Risikoeigner in einer Richtlinie eingehend beschrieben. Diese definiert die Grundsätze des Risikomanagements, beinhaltet die Abgrenzung von Rollen und Verantwortlichkeiten und hilft, die gesetzlichen und betrieblichen Anforderungen umzusetzen. Durch eine vorgegebene Terminologie und standardisierte Risikoberichte vereinheitlicht sie den Risikomanagementprozess weltweit. Risikoberichte werden halbjährlich und in besonderen Fällen ad-hoc an die Geschäftsleitung gegeben. Die Interne Revision prüft das Risikomanagementsystem.

Gesamtrisikoposition

Es ist kein bestandsgefährdendes Risiko für die Merck-Gruppe zu erkennen. Dies stellt dieser Risikobericht fest, der in Anwendung des Deutschen Rechnungslegungs-Standards 5 verfasst wurde.

Geschäftsbezogene Risiken

Merck integriert die Anwendung des Risikomanagements in die Prozesse der kontinuierlichen Geschäftsplanung. Mögliche negative Entwicklungen, beispielsweise Änderungen der Kundennachfrage oder geänderte politische Rahmenbedingungen, werden in den Risikoberichten beschrieben und bewertet, so dass das Unternehmen bei Ereignissen, die von der Planung abweichen, frühzeitig Gegenmaßnahmen ergreifen kann. Zum 31. Dezember 2007 betrieb die Merck-Gruppe 54 Produktionsstandorte in 24 verschiedenen Ländern und hat für wichtige Produkte das Risiko eines Lieferengpasses durch geeignete Maßnahmen minimiert. Gesamterlöse und Ergebnis der Merck-Gruppe stützen sich auf eine Vielzahl pharmazeutischer und chemischer Produkte für verschiedene Branchen. Diese Diversifikation trägt bereits zu einer Risikominimierung bei, da sich die Märkte in ihrer Struktur und ihren Konjunkturzyklen unterscheiden. Sie ist auch Ausdruck der Merck-Strategie, ein integriertes Pharma- und Chemieunternehmen bleiben zu wollen.

Auf mögliche Risiken eines geänderten Marktumfelds, zum Beispiel Kostendämpfungsmaßnahmen im Gesundheitswesen oder neue Wettbewerbsprodukte, versucht das Unternehmen sich vorzubereiten, indem es dieses kontinuierlich beobachtet und entsprechend vorausschauend handelt. Die speziellen Risiken der pharmazeutischen Entwicklung werden durch das in der Merck-Gruppe eingeführte Portfolio- und Projektmanagementsystem dauernd überwacht. Im Zuge der Integration von Serono wurden die Forschungsgebiete und alle Projekte in der Pipeline bewertet und neu ausgerichtet. Für Merck als forschendes Pharmaunternehmen besteht das Risiko, dass Entwicklungsprojekte abgebrochen werden müssen, mitunter erst nach hohen Investitionen in einer späten klinischen Phase. Entscheidungen – etwa beim Übergang in die nächste Phase der klinischen Entwicklung – werden so getroffen, dass Risiken so gering wie möglich gehalten werden. Gleiches gilt für Investitionsentscheidungen, bei denen Merck detailliert ausgearbeitete Richtlinien anwendet.

Finanzrisiken

Merck nutzt Derivate, um durch Wechselkurs- beziehungsweise Zinsschwankungen bedingte Währungsrisiken beziehungsweise Finanzierungskosten zu minimieren. Finanzgeschäfte in Fremdwährung werden grundsätzlich kursgesichert. In bestimmten Fällen sichert das Unternehmen zusätzlich erwartete Umsätze und künftige Kosten mit einer Laufzeit von bis zu zwei Jahren ab (Details siehe Konzernabschluss Seite 135).

Wesentliche Finanztransaktionen mit Kreditrisiko werden ausschließlich im Kreise erstklassiger Banken abgewickelt: Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde eine neue so genannte „Syndicated Multicurrency Credit Facility“ über 2 Mrd € mit 19 erstklassigen Banken abgeschlossen. Durch den positiven operativen Cash Flow, die Zentralisierung der Liquidität im Konzern und die abgeschlossene „Credit Facility“ mit einer Laufzeit von 7 Jahren ist die Liquidität langfristig gesichert. Durch eine breite Kundenstreuung ist Merck auf seinen Absatzmärkten ebenfalls nur einem geringen Kreditrisiko ausgesetzt.

Bilanzielle Risiken

Die Wertansätze einzelner Bilanzpositionen sind dem Risiko sich verändernder Verhältnisse ausgesetzt, wodurch sich Ergebnisbelastungen ergeben können. Das gilt insbesondere für die Anpassung der Buchwerte akquirierter Unternehmen an die Zeitwerte. Im Zuge der Erstkonsolidierung der Serono-Gruppe hat Merck unter anderem immaterielle Wirtschaftsgüter von 183 Mio € auf 7 Mrd € aufgewertet.

Rechtliche Risiken

Merck ist Partei in gerichtlichen Verfahren und behördlichen Ermittlungen, deren Ausgang derzeit nicht absehbar ist; auch trägt Merck weiterhin die Risiken aus gewissen Verfahren gegen Gesellschaften der Generics-Gruppe, die Merck an Mylan veräußert hat. So steht Merck weiter für die Risiken aus Fällen in den USA und Großbritannien ein, die die Gestaltung von Preisen für Arzneimittel betreffen. Daneben ist die Sparte Merck Serono in einen Lizenzrechtsstreit in Israel und in einer Auseinandersetzung mit einem ehemaligen Vertriebspartner in Italien verwickelt. Das Unternehmen hat alle Maßnahmen zur Wahrung der eigenen Rechtsposition ergriffen (Details siehe Konzernabschluss Seite 123).

Als forschendes Unternehmen besitzt Merck ein wertvolles Portfolio an gewerblichen Schutzrechten wie Patenten und Marken. Dieses kann zum Ziel von Angriffen und Verletzungen werden. Merck hat die notwendigen Vorkehrungen getroffen, um Gefährdungen zu entdecken und gegebenenfalls seine Rechte zu verteidigen. Generell ist Merck bestrebt, das Entstehen rechtlicher Risiken möglichst auszuschließen.

Die Mitarbeiter nehmen weltweit an einem „Compliance Program“ teil, das sie zur Einhaltung von Gesetzen und Richtlinien anhält, entsprechend schult und unterstützt. Kernstück des Programms ist ein Verhaltenskodex – der „Merck Code of Conduct“ –, der ethische Verhaltensrichtlinien festlegt. Er wird durch ein intranetbasiertes Schulungs- und Prüfungsprogramm sowie durch Mitarbeiter in einem weltweiten Netz von „Compliance Officers“ ergänzt. Soweit es möglich und sinnvoll ist, begrenzt das Unternehmen Haftungs- und Schadensrisiken durch Versicherungsschutz, dessen Art und Umfang fortlaufend aktuellen Anforderungen angepasst werden.

Risiken der Informationstechnologie

Durch die redundante Auslegung von technischen Komponenten, Netzwerken und Standorten gewährleistet Merck – auch bei Ausfall einzelner Komponenten – die erforderliche Verfügbarkeit seiner geschäftskritischen Anwendungssysteme und den Zugriff auf geschäftsrelevante Daten.

Für die gesamte Merck-Gruppe existieren Sicherheitsrichtlinien mit geeigneten organisatorischen, technischen und softwareseitigen Vorkehrungen für Zugangskontrolle, Zugriffsrechte, Viren- und Datenschutz. Die Einhaltung und Wirksamkeit dieser Maßnahmen werden kontinuierlich überwacht. Ein dedizierter IT-Risiko-Management-Prozess stellt sicher, dass IT-Risiken evaluiert und angemessene Maßnahmen umgesetzt werden.

Umwelt- und Sicherheitsrisiken

Die weltweite Einhaltung hoher technischer Standards beugt möglichen Schäden vor, minimiert deren mögliche Auswirkungen und sichert dadurch den Fortbestand von Anlagen und Sachwerten. Die Vorbeugemaßnahmen aktualisiert Merck regelmäßig; interne Audits des Umwelt- und Gesundheitsschutzes führt das Unternehmen systematisch durch und minimiert durch Kontrollen die Risiken für Mensch und Umwelt.

Prognosebericht

Prognose zur Entwicklung der Weltwirtschaft 2008 und 2009

Der Internationale Währungsfonds IMF rechnet für 2008 mit einem Anstieg des weltweiten Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 4,1 %. Viele Wirtschaftsforscher weisen jedoch darauf hin, dass Euro-Kurs, Ölpreis sowie die US-Hypothekenkrise Prognosen erschweren. Die OECD erwartet für die USA 2008 eine Zuwachsrate des BIP von 1,5 % und 2,2 % für 2009.

Japan, das von der globalen wirtschaftlichen Dynamik der vergangenen Jahre weniger stark erfasst worden war, wird sich laut dieser Prognosen 2008 mit 1,6 % BIP-Zunahme und 2009 mit 1,8 % etwas verhaltener entwickeln. Für China wird von den fünf führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstituten für 2008 ein etwas langsames BIP-Wachstum als bisher von 10 % vorhergesagt, für Indien gehen die Wirtschaftsforscher von einem Plus von 8,4 % aus. Für Russland rechnen sie mit einem BIP-Anstieg von 6,5 %.

Zu den belastenden Faktoren für die europäische Entwicklung 2008 zählt vor allem die Außenwirtschaft. Das Zusammentreffen einer schwächeren Weltkonjunktur mit einer realen effektiven Aufwertung des Euro um zuletzt rund 3 % gegenüber dem Vorjahr wird voraussichtlich dazu führen, dass sich der Euroraum nach einem eher schwachen Wachstumsimpuls durch die Außenwirtschaft 2007 einem dämpfenden Effekt 2008 gegenübersehen wird. Dass es trotz dieser Belastungen insgesamt zu keinem Abbruch des Wachstums im Euroraum kommen muss, ist auf eine Belebung des privaten Verbrauchs zurückzuführen, der 2008 an Dynamik gewinnen kann. Die OECD geht für 2008 für den Euroraum von einem Zuwachs des BIP um 1,6 % und für 2009 von einem BIP-Anstieg um 2,0 % aus.

Für Deutschland rechnen die fünf führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute für 2008 mit einem Anstieg des BIP um 1,9 %. Der private Konsum, das heißt die Binnennachfrage, soll spürbar zulegen und im Jahr 2008 allein die Hälfte der wirtschaftlichen Expansion tragen. Ein Wachstumsbeitrag wird auch von den Ausrüstungsinvestitionen kommen, wenngleich die Investitionsdynamik der letzten Jahre merklich zurückgehen wird.

Prognose für Merck

Unsere Prognosen berücksichtigen die Risiko- und Chancenabwägungen des Unternehmens nach Maßgabe der operativen Planung und der mittelfristigen Vorausschau von Merck. Wechselkurse prognostiziert Merck für die genannten Planungsrechnungen nicht. Die Planung geht – trotz der turbulenten Entwicklung in der jüngsten Vergangenheit – von einer moderaten Energie- und Rohstoffpreisentwicklung sowie von steigenden Personalkosten aus.

Die Gesamterlöse von Merck sollen 2008 zwischen 5 % und 9 % steigen, das Operative Ergebnis soll zweistellig wachsen.

Merck erwartet für 2008, dass sich die Gesamterlöse in einer Spanne zwischen 5 % und 9 % erhöhen. Beim Operativen Ergebnis erwartet das Unternehmen eine Wachstumsrate im zweistelligen Bereich. Auch 2009 rechnet Merck mit weiteren Steigerungen bei Gesamterlösen und Operativem Ergebnis. Das Ergebnis nach Steuern der fortzuführenden Geschäftsbereiche ohne Berücksichtigung eventueller Sondermaßnahmen wird sich in diesem Zeitraum ebenfalls verbessern – auch aufgrund der entfallenden Amortisierung der im Rahmen der Kaufpreisallokation neu bewerteten Vorräte von Serono.

Nach dem Verkauf der Sparte Generics im Jahr 2007 und der Rückführung der Kredite rechnet Merck mit einer weiterhin geringen Fremdverschuldung und daher mit einem verbesserten Finanzergebnis. Beim Gearing wird das niedrige Niveau voraussichtlich bleiben. Der Free Cash Flow bereinigt um Akquisitionen und Veräußerungen soll weiterhin auf einem hohen Niveau liegen. Die Investitionen in Sachanlagen sowie den Aufwand für Forschung und Entwicklung will Merck auch in den Jahren 2008 und 2009 weiter steigern.

Prognose für den Unternehmensbereich Pharma

Das Pharma-Marktforschungsunternehmen IMS Health sieht den weltweiten Pharmamarkt im Jahr 2008 um 5 % bis 6 % auf ein Volumen in der Spanne von 735 Mrd US \$ bis 745 Mrd US \$ zunehmen. Der US-Pharmamarkt ebenso wie die Märkte Deutschlands, Frankreichs, Großbritanniens, Italiens und Spaniens, die so genannten Top fünf Europas, sollen den Daten zufolge um 4 % bis 5 % wachsen, was für die USA ein historisches Tief bedeutet. Für Japan sagt IMS einen Anstieg um 1 % bis 2 % vorher. IMS prognostiziert, dass Krebstherapeutika im Jahr 2011 die nach Umsatz stärkste Medikamentengruppe werden, bislang sind sie auf Rang zwei hinter Arzneimitteln gegen Stoffwechselerkrankungen.

Für den Unternehmensbereich Pharma erwartet Merck im Geschäftsjahr 2008 eine Steigerung der Gesamterlöse zwischen 7 % und 11 % und einen Anstieg beim Operativen Ergebnis im hohen zweistelligen Bereich. Für 2009 geht das Unternehmen von weiteren Zuwächsen bei den Gesamterlösen und beim Operativen Ergebnis aus.

Die Sparte Merck Serono erwartet für 2008 eine Verbesserung der Gesamterlöse zwischen 7 % und 11 % und beim Operativen Ergebnis Steigerungen im hohen zweistelligen Bereich. Für das Jahr 2009 rechnet die Sparte mit weiterem Wachstum bei den Gesamterlösen und dem Operativen Ergebnis. Den entscheidenden Wettbewerbsvorsprung will Merck durch den Ausbau des Biotechnologie-Geschäfts und die Kombination mit der Chemie-Kompetenz erreichen. Die Marktposition in der Biotechnologie soll nicht nur verteidigt, sondern nachhaltig ausgebaut werden. Dazu wird sich das Unternehmen gezielt durch Akquisitionen und eine aktive Lizenzpolitik verstärken. Das Budget für Forschung und Entwicklung soll bei rund 1 Mrd € liegen, was einer Forschungsquote von rund 20 % entspricht. In ihrem Entwicklungsportfolio mit derzeit über 40 Projekten konzentriert die Sparte sich zunächst auf Onkologie, neurodegenerative Erkrankungen, Fruchtbarkeit, Autoimmun- und Entzündungskrankheiten sowie bestimmte Gebiete der Endokrinologie. Einen regionalen Schwerpunkt bildet der Ausbau der Geschäfte in den USA und Japan sowie in China.

Das Geschäft der Sparte Consumer Health Care wird organisch und mit Akquisitionen weiter entwickelt. Für 2008 erwartet die Sparte ein gutes organisches Wachstum der Gesamterlöse in einer Spanne zwischen 11 % und 15 % sowie eine weitere Verbesserung des Operativen Ergebnisses im einstelligen Bereich. Für 2009 geht Consumer Health Care ebenfalls von Steigerungsraten bei den Gesamterlösen und dem Operativen Ergebnis aus. In den Märkten konzentriert sich Consumer Health Care darauf, eine höhere Markenbekanntheit zu erlangen – vor allem in Europa.

Prognose für den Unternehmensbereich Chemie

Der europäische Chemieverband CEFIC, der etwa 50 % aller weltweiten Chemieunternehmen vertritt, rechnet für das Jahr 2008 mit einem Anstieg der Produktion von 2,3 % ohne die chemische Produktion von Arzneimitteln. Abgesehen von der Grundstoffproduktion für Arzneimittel sagt der CEFIC für alle Bereiche der chemischen Industrie ein sich verlangsamendes Wachstum voraus, welches die sich weltweit abschwächende Konjunktur widerspiegelt. Spezialchemikalien sollen nach CEFIC-Angaben im Jahr 2008 um 2,8 % zulegen. Auch der deutsche Chemieverband VCI geht von einer ähnlichen Wachstumsdynamik aus und rechnet mit einem Produktionsanstieg der deutschen Chemieunternehmen im Jahr 2008 von 2,5 %.

Mit einem Portfolio aus dynamisch wachsenden Geschäften in stark expandierenden Märkten und einem stabilen Geschäft in reifen Marktsegmenten leistet der Unternehmensbereich Chemie wesentliche Beiträge zur Ausbalancierung des Unternehmensrisikos. Um die Risikodiversifizierung weiter zu verbessern, will Merck überdurchschnittliches Wachstum erzielen, indem es innovationsgetriebene Geschäftsfelder langfristig entwickelt und Zukäufe realisiert, die komplementär zu bestehenden Kundenbeziehungen oder Technologie-Plattformen sind. Für 2008 rechnet der Unternehmensbereich Chemie daher mit einem Wachstum bei den Gesamterlösen von 5 % bis 7 % bei einem stabilen Ergebnisbeitrag. Für das Jahr 2009 geht das Unternehmen von weiteren Verbesserungen bei den Gesamterlösen und dem Operativen Ergebnis in der Chemie aus.

Im wachsenden Markt der Flüssigkristalle will Merck seine führende Rolle verteidigen.

Die Sparte Liquid Crystals bereitet sich schon seit einiger Zeit auf zunehmenden Wettbewerb im Markt der Flüssigkristalle mit dem Ziel vor, dort langfristig die führende Rolle zu behalten. Der Markt für Fernsehgeräte mit Flachbildschirmen soll laut den Marktforschern von DisplaySearch im Jahr 2008 bei der verkauften Stückzahl die Marke von 100 Millionen überschreiten. Damit würden erstmals weltweit mehr Flachbildschirm-Fernseher verkauft werden als herkömmliche Röhrenbildschirme. Bis 2011 gehen die Marktforscher davon aus, dass LCD-Flachbildschirme zwei Drittel des gesamten Fernsehmarkts ausmachen. In neuen Display-Technologien will die Sparte eine ähnlich aktive Rolle spielen, um ihre technologische Kompetenz und ihr Kunden-Know-how in neue Geschäfte zu übertragen. Merck rechnet für 2008 daher mit weiterem Wachstum bei den Gesamterlösen in einer Spanne von 5 % bis 10 % und mit einer Umsatzrendite um die 50 %. Die Sparte Liquid Crystals erwartet 2009 Steigerungen bei den Gesamterlösen und dem Operativen Ergebnis.

Die Sparte Performance & Life Science Chemicals wird auf dem eingeschlagenen Weg der schrittweisen Konzentration auf ertragsstarke Teilsegmente weitergehen. Innerhalb dieser Kundensegmente sind das breite Sortiment von Merck und kundennahe Entwicklung die Erfolgsfaktoren für die profitable Weiterentwicklung des Geschäfts. Merck rechnet daher damit, bei den Gesamterlösen den positiven Trend der Vorjahre mit einem Wachstum von etwa 5 % für 2008 fortzusetzen und das Operative Ergebnis gegenüber dem Vorjahr deutlich zu steigern. Für das Jahr 2009 geht die Sparte ebenfalls von einem Wachstum bei den Gesamterlösen und dem Operativen Ergebnis aus.

Dividendenentwicklung

Eine Änderung der langfristigen Dividendenpolitik ist nicht vorgesehen. Basierend auf seiner Ergebniserwartung stellt Merck der Eigentümerfamilie und seinen Aktionären wieder eine ertragsorientierte Ausschüttung in Aussicht.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Merck hatte keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.