

→ Sparten

Die vier Sparten von Merck

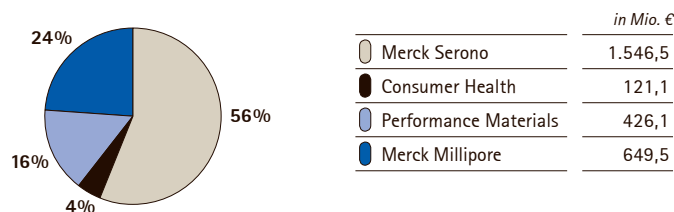
Die Merck-Gruppe gliedert sich in vier Sparten. Merck Serono entwickelt, produziert und vertreibt verschreibungspflichtige Arzneimittel zur Behandlung von Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Krebs, neurodegenerativen Erkrankungen, Unfruchtbarkeit und ausgewählten Stoffwechselstörungen. Rund 60% dieser Arzneimittel sind Biopharmazeutika, so dass die Sparte in diesem Bereich einer der großen Anbieter in Europa ist. Im 2. Quartal 2012 trug Merck Serono mit 56% zu den Umsatzerlösen der Gruppe bei.

Die Sparte Consumer Health hat sich auf die Herstellung und den Vertrieb von Selbstmedikationsprodukten spezialisiert. Dabei liegt der Fokus auf Gesundheitsthemen wie Beweglichkeit, Gesundheit für Frauen und Kinder, Erkältungsbeschwerden und Gesundheitsschutz für jeden Tag. Im 2. Quartal 2012 leistete die Sparte einen Beitrag von 4% zu den Gesamterlösen der Gruppe.

In der Sparte Performance Materials ist Merck Marktführer bei Flüssigkristallmischungen für den Einsatz in LCD-Bildschirmen sowie bei Effektpigmenten für dekorative Anwendungen, z. B. in Autolacken und Kosmetika. Diese Sparte erwirtschaftete im 2. Quartal 2012 16% der Umsatzerlöse der Merck-Gruppe.

Als vierte Sparte ist Merck Millipore weltweit drittgrößter Anbieter in der Life-Science-Industrie. Merck Millipore entwickelt und vermarktet Anwendungen, die akademische Einrichtungen sowie die pharmazeutische, biotechnologische und chemische Industrie bei der Steigerung der Produktivität im Labor sowie der Qualitätssicherung und Erhöhung der Kosteneffizienz in der Produktion unterstützen. Um die branchenspezifischen Bedürfnisse der Kunden optimal zu erfüllen, verfügt Merck Millipore über drei Geschäftseinheiten: Bioscience und Lab Solutions richten sich vor allem an Forscher und Labore, während Process Solutions Produkte liefert, die vorwiegend in der Herstellung für klinische und kommerzielle Mengen von Arzneimitteln Verwendung finden. Im 2. Quartal 2012 trug die Sparte mit 24% zu den Umsatzerlösen der Gruppe bei.

Merck-Gruppe | Umsatzerlöse nach Sparten – Q2 2012



Merck-Gruppe | EBITDA vor Sondereinflüssen nach Sparten

in Mio. €	Q2 2012	Q2 2011	Veränderung	Jan.-Juni 2012	Jan.-Juni 2011	Veränderung
Merck Serono	439,4	366,4	19,9%	832,9	767,8	8,5%
Consumer Health	17,8	13,0	37,0%	26,3	23,5	11,8%
Performance Materials	189,7	179,4	5,7%	350,0	377,3	-7,2%
Merck Millipore	147,9	128,6	15,0%	309,4	287,0	7,8%
Konzernkosten und Sonstiges	-48,2	-32,1	50,0%	-97,7	-65,0	50,4%

→ [Sparten](#)

Merck Serono

Die Sparte Merck Serono steigerte im 2. Quartal ihre Gesamterlöse um 11,4% auf 1.649 Mio. € (Q2 2011: 1.480 Mio. €). Die Umsatzerlöse der Sparte legten um 10,8% auf 1.546 Mio. € zu (Q2 2011: 1.395 Mio. €). Zu dieser Steigerung trugen das organische Umsatzwachstum von 6,6% und erhebliche positive Währungseffekte vor allem aufgrund des stärkeren US-Dollars von 4,2% bei. Vier der fünf Therapiegebiete von Merck Serono zeigten im Berichtsquartal eine starke organische Umsatzentwicklung, was hauptsächlich auf höheren Absatzmengen sowie Preissteigerungen beruhte. Die Lizenz- und Provisionserlöse stiegen um 21,0% auf 102 Mio. € (Q2 2011: 84 Mio. €). Sie profitierten von positiven Wechselkurseffekten und höheren Lizenzerlösen für Humira®.

Merck Serono | Kennzahlen

in Mio. €	Q2 2012	Q2 2011	Veränderung	Jan.-Juni 2012	Jan.-Juni 2011	Veränderung
Gesamterlöse	1.648,6	1.479,9	11,4%	3.143,9	2.907,1	8,1%
Umsatzerlöse	1.546,5	1.395,5	10,8%	2.963,7	2.740,4	8,1%
Operatives Ergebnis (EBIT)	3,7	-137,8	n. zutr.	155,7	14,7	n. zutr.
Marge (in % vom Umsatz)	0,2%	-9,9%		5,3%	0,5%	
EBITDA	247,9	339,5	-27,0%	631,7	741,9	-14,9%
Marge (in % vom Umsatz)	16,0%	24,3%		21,3%	27,1%	
EBITDA vor Sondereinflüssen	439,4	366,4	19,9%	832,9	767,8	8,5%
Marge (in % vom Umsatz)	28,4%	26,3%		28,1%	28,0%	

Die Herstellungskosten der Sparte nahmen im 2. Quartal 2012 um 8,4% auf 317 Mio. € (Q2 2011: 292 Mio. €) zu. Hier wirkten sich höhere Absatzmengen sowie gestiegene Anlaufkosten für die neue Biotech-Produktionsanlage in Vevey (Schweiz) aus. Auch aufgrund von positiven Wechselkurseffekten wuchs das Bruttoergebnis stärker als die Umsatzerlöse. Das Bruttoergebnis legte um 12,1% auf 1.332 Mio. € zu (Q2 2011: 1.188 Mio. €). Die Bruttomarge (prozentual auf den Umsatz bezogen) belief sich entsprechend auf 86,1% (Q2 2011: 85,1%).

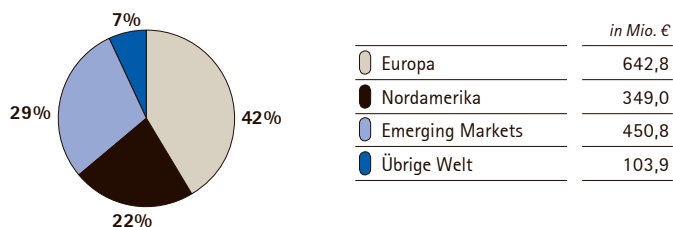
Die Marketing- und Vertriebskosten gingen um 2,1% auf 359 Mio. € (Q2 2011: 366 Mio. €) als Folge eines konsequenten Kostenmanagements zurück, insbesondere durch geringere Ausgaben im Vertriebsinnendienst sowie für Werbeaktivitäten. Die Lizenz- und Provisionsaufwendungen stiegen vor allem aufgrund der starken Rebif®-Umsätze in den USA um 31,1% auf 148 Mio. € (Q2 2011: 113 Mio. €).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich um 22,4% auf 267 Mio. € (Q2 2011: 218 Mio. €). Überwiegend ausschlaggebend hierfür waren Aufwendungen in Höhe von 190 Mio. € im Zusammenhang mit den Restrukturierungsmaßnahmen im Rahmen des Effizienzsteigerungsprogramms „Fit für 2018“. Einschließlich der Wertminderungen in Höhe von 21 Mio. €, die hauptsächlich für Sachanlagen im Zusammenhang mit der Schließung der Spartenzentrale in Genf anfielen, summierten sich die einmaligen Kosten für Merck Serono im Rahmen von „Fit für 2018“ im Berichtsquartal auf 211 Mio. €.

Die Aufwendungen der Sparte für Forschung und Entwicklung stiegen im Berichtsquartal um 8,2% auf 326 Mio. € (Q2 2011: 301 Mio. €). Hierin waren Kosten für die Beendigung von zwei Phase-III-Studien zu Erbitux® (EXPAND und PETACC-8) sowie Erstkosten für kürzlich einlizenzierte Wirkstoffe enthalten.

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte gingen um 37,2% auf 165 Mio. € (Q2 2011: 263 Mio. €) zurück und haben sich damit wieder normalisiert, nachdem im Vorjahresquartal zusätzliche Wertminderungen in Höhe von 99 Mio. € angefallen waren.

Die im 2. Quartal 2012 angefallenen Kosten für Restrukturierungsmaßnahmen wirkten sich erheblich auf das Operative Ergebnis der Sparte aus. So erzielte Merck Serono ein EBIT von 4 Mio. € (Q2 2011: -138 Mio. €), während sich das EBITDA um 27,0% auf 248 Mio. € (Q2 2011: 339 Mio. €) verringerte. Demgegenüber erhöhte sich das EBITDA vor Sondereinflüssen um 19,9% auf 439 Mio. € (Q2 2011: 366 Mio. €), entsprechend einer auf die Umsatzerlöse bezogenen Marge von 28,4% (Q2 2011: 26,3%). Dieser Margen-Anstieg beruhte hauptsächlich auf der verbesserten Kostenstruktur als Folge von höheren Umsatzerlösen, einer höheren Bruttomarge sowie niedrigeren Aufwendungen in verschiedenen Bereichen der Marketing-, Vertriebs- und Verwaltungskosten (SG&A) wie z. B. den Werbeaktivitäten.

→ [Sparten](#)**Merck Serono | Umsatzerlöse nach Regionen – Q2 2012**

Geografisch betrachtet erhöhte sich der Anteil der von Merck Serono außerhalb Europas erzielten Umsätze auf 58%. Die zweistelligen organischen Umsatzzuwächse in den Regionen Nordamerika (21,2%), Emerging Markets (10,2%) und Übrige Welt (15,0%) konnten die schwächeren Marktbedingungen in Europa, wo die Umsätze aufgrund des anhaltenden Preisdrucks das vierte Quartal in Folge (-2,4%) zurückgingen, mehr als ausgleichen.

Wachstumstreiber in Nordamerika war allen voran Rebif®, während die Emerging Markets am meisten von der anhaltend starken Entwicklung der Geschäftseinheit CardioMetabolic Care & Allgemeinmedizin sowie dem Therapiegebiet Fruchtbarkeit profitierten. In der Region Übrige Welt trug Erbitux® als stärkstes Einzelprodukt zum dortigen Umsatzplus bei.

Merck Serono | Komponenten des Wachstums nach Regionen – Q2 2012

in Mio. € / Veränd. in %	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen/ Veräußerungen	Umsatz- wachstum
Europa	642,8	-2,4%	0,2%	-	-2,1%
Nordamerika	349,0	21,2%	14,0%	-	35,2%
Emerging Markets	450,8	10,2%	3,8%	-	14,0%
Übrige Welt	103,9	15,0%	7,3%	-	22,2%

Auf Produktebene legten die weltweiten Umsatzerlöse mit Rebif®, dem umsatzstärksten Einzelprodukt von Merck zur Behandlung von schubförmiger Multipler Sklerose, organisch um 9,6% auf 492 Mio. € (Q2 2011: 423 Mio. €) zu. Dieser Zuwachs basierte maßgeblich auf zwei Preiserhöhungen in den USA, die im Januar und Mai 2012 erfolgt waren. In Europa blieben die Umsatzerlöse von Rebif® trotz zunehmendem Wettbewerb und staatlichem Preisdruck konstant. In der Region Emerging Markets gingen die Umsätze im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zurück. Die Gesamtumsatzerlöse von Rebif® in den Regionen Emerging Markets und Übrige Welt betragen allerdings nur weniger als 10% der weltweiten Umsatzerlöse mit diesem Produkt.

Die Umsatzerlöse des biotechnologischen Krebstherapeutikums Erbitux® legten organisch um 7,1% auf 226 Mio. € (Q2 2011: 204 Mio. €) zu. Während sich die Umsatzerlöse in Europa auf Vorjahresniveau bewegten, verzeichnete die Region Emerging Markets ein deutliches Umsatzplus. Die Region Übrige Welt profitierte von einer starken Entwicklung in Australien als Folge der eingeführten Kostenübernahme durch das dortige Gesundheitssystem. In Japan wurde im 2. Quartal 2012 mit Erbitux® ein organisches Umsatzplus von 4,8% und damit eine Verbesserung gegenüber der zurückliegenden schwächeren Entwicklung erzielt, allerdings im Vergleich zu einem niedrigen Vorjahresquartal.

Am 5. Juli 2012 gab Merck das Ergebnis der EXPAND-Studie bekannt, in der Erbitux® in Kombination mit Cisplatin und Capecitabin als Erstlinientherapie für Patienten mit fortgeschrittenem Magenkrebs untersucht wurde. Diese Phase-III-Studie erreichte ihren primären Endpunkt, nämlich die Verlängerung der Zeitspanne ohne weitere Verschlechterung der Erkrankung (progressionsfreie Überlebenszeit), nicht. Am 9. Mai gab Merck bekannt, dass die Ergebnisse einer zu Beginn festgelegten Interimanalyse einer unabhängigen Studie (PETACC-8) keine Unterstützung für den Einsatz von Erbitux® in der adjuvanten Therapie von Kolorektalkarzinomen des Stadiums III nach Entfernung des Primärtumors lieferten. Detaillierte Ergebnisse dieser beiden Studien werden zur Vorstellung auf kommenden internationalen wissenschaftlichen Kongressen eingereicht, doch wird Merck die Entwicklung von Erbitux® in diesen zwei Anwendungsgebieten

→ [Sparten](#)

nicht weiterverfolgen. Diese Ergebnisse haben jedoch keinerlei Auswirkungen auf den gegenwärtigen Einsatz von Erbitux® bei Patienten mit metastasiertem Kolorektalkarzinom mit KRAS-Wildtyp und bei Patienten mit lokal fortgeschrittenem oder wiederkehrendem und/oder metastasiertem Plattenepithelkarzinom des Kopfes und Halses (SCCHN) in denjenigen Märkten, in denen Erbitux® gegenwärtig zugelassen ist.

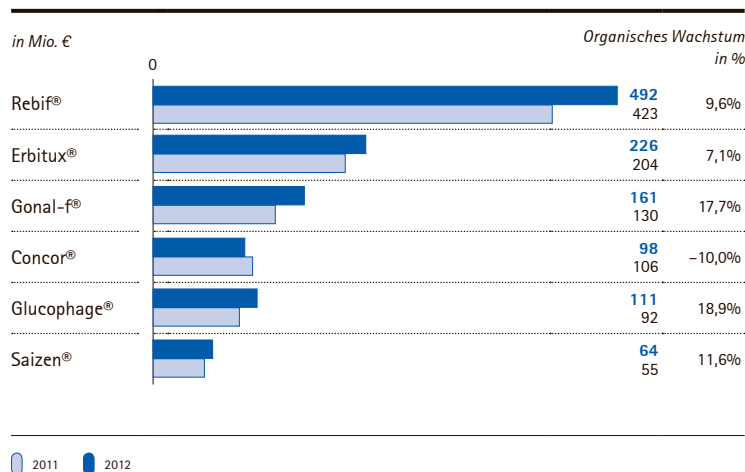
Ende Juni 2012 erteilte die japanische Zulassungsbehörde den Status der Prioritätsprüfung für den Zulassungsantrag von Merck Serono für Erbitux® zur Behandlung von Patienten mit lokal fortgeschrittenem SCCHN in Kombination mit Strahlentherapie sowie von Patienten mit rezidivierendem/metastasiertem SCCHN in Kombination mit einer platinbasierten Chemotherapie. In China befindet sich der im Schlussquartal 2011 eingereichte Zulassungsantrag in der Indikation SCCHN noch in Prüfung.

Merck steht nach wie vor mit der europäischen Zulassungsbehörde (EMA) im Austausch bezüglich des Antrags auf Marktzulassung für Erbitux® als eine mögliche Therapie gegen Lungenkrebs.

Merck Serono | Hauptprodukte nach Regionen, organische Wachstumsraten – Q2 2012

		Gesamt	Europa	Nordamerika	Emerging Markets	Übrige Welt	Veränderung
Rebif®	in Mio. €	492,3	188,2	258,5	35,5	10,1	16,3%
	Organ. Wachstum in %	9,6%	-0,4%	22,0%	-10,1%	59,9%	
	in % vom Umsatz	100%	38%	53%	7%	2%	
Erbitux®	in Mio. €	225,7	124,6	–	62,1	39,1	10,7%
	Organ. Wachstum in %	7,1%	-1,0%	–	15,9%	28,5%	
	in % vom Umsatz	100%	55%	–	28%	17%	

Merck Serono | Organisches Wachstum der Hauptprodukte – Q2 2012



Die Umsatzerlöse von Gonal-f®, einem rekombinanten Hormon zur Therapie von Unfruchtbarkeit, entwickelten sich weiterhin stark und stiegen im 2. Quartal 2012 organisch um 17,7%, getragen von allen Regionen. In China blieb die Nachfrage weiterhin außergewöhnlich hoch, ebenso in den USA, wo gestiegene Absatzmengen zusätzlich von Preiserhöhungen begleitet waren. In Europa wirkte sich die letztjährige Einführung einer neuen Produktfamilie von gebrauchsfertigen Injektionshilfen („Pens“) förderlich auf Absatzvolumen und Marktanteil aus. Die Umsatzerlöse wuchsen organisch um 7,1%.

Das Endokrinologiegeschäft der Sparte setzte seine solide Entwicklung mit Zuwächsen in allen Regionen ebenfalls fort. Im Berichtsquartal wurden Umsatzerlöse in Gesamthöhe von 103 Mio. € (Q2 2011: 83 Mio. €) erzielt. Die Umsatzerlöse des Hormons Saizen® zur Behandlung entsprechender Mangelerscheinungen beliefen sich auf 64 Mio. € (Q2 2011: 55 Mio. €), was organisch einem Zuwachs von 11,6% entspricht. Hier kamen gestiegene Absatzmengen in den Emerging Markets und Preiserhöhungen in den USA zum Tragen. Das Präparat Kuvan® zur Behandlung der Stoffwechselerkrankung Hyperphenylalaninämie setzte in Europa seinen dynamischen Wachstumstrend fort. In Asien und Lateinamerika laufen zur Zeit die Markteinführungen

→ Sparten

von Kuvan®. Das von Merck Serono nur in den USA vertriebene Medikament Egrifta® zur Reduzierung von überschüssigem Bauchfett bei HIV-infizierten Patienten mit Lipodystrophie erzielte ein starkes zweistelliges Umsatzplus.

Die Umsatzerlöse mit den Produkten des Therapiegebiets CardioMetabolic Care & Allgemeinmedizin von Merck Serono gingen organisch um 1,7% auf 510 Mio. € (Q2 2011: 511 Mio. €) zurück, was hauptsächlich an der schwachen Entwicklung der Betablocker der Produktfamilie Concor® sowie dem Portfolio der Allgemeinmedizin lag. Die Umsatzerlöse von Concor® sanken aufgrund des harten Preisdrucks in Europa sowie des zunehmenden Druckes auf Ärzte, günstigere Präparate zu verschreiben, organisch um 10,0%. Die Glucophage®-Produktfamilie der oralen Antidiabetika war dagegen der drittstärkste Wachstumstreiber der Sparte im 2. Quartal, aufgrund von guten Umsatzerlösen in den Emerging Markets, vor allem in Lateinamerika, wo Merck ein führender Anbieter oraler Antidiabetika ist.

1. Halbjahr 2012

Im ersten Halbjahr 2012 steigerte die Sparte ihre Gesamterlöse um 8,1% auf 3.144 Mio. € (1. Halbjahr 2011: 2.907 Mio. €). Die Umsatzerlöse der Sparte nahmen analog um 8,1% auf 2.964 Mio. € (1. Halbjahr 2011: 2.740 Mio. €) aufgrund organischen Umsatzwachstums von 5,4% und positiver Währungseffekte von 2,7% vor allem durch Erstarben des US-Dollars zu. Die gute organische Umsatzentwicklung basierte hauptsächlich auf den steigenden Umsatzerlösen in den Emerging Markets vor allem mit den Arzneimitteln der Geschäftseinheiten Cardiomatabolic Care und Allgemeinmedizin sowie Fruchtbarkeit. In den USA wurde der Umsatzzuwachs hauptsächlich mit Rebif® erzielt, unterstützt durch Preiserhöhungen für dieses Produkt. In Europa musste sich das Geschäft im 1. Halbjahr nach wie vor Herausforderungen in Form von anhaltendem Preisdruck aufgrund von Kostendämpfungsmaßnahmen sowie strikterer Budgetkontrolle in verschiedenen europäischen Gesundheitssystemen stellen. Im 1. Halbjahr 2012 verbesserte sich das EBITDA vor Sondereinflüssen der Sparte aufgrund von organischem Umsatzwachstum und positiven Währungseffekten um 8,5% auf 833 Mio. € (1. Halbjahr 2011: 768 Mio. €). Hieraus ergab sich eine EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen (prozentual auf die Umsatzerlöse bezogen) von 28,1% (1. Halbjahr 2011: 28,0%).

Entwicklung der Merck Serono-Pipeline im 2. Quartal 2012

Aus Merck Seronos Therapiegebiet Onkologie wurden am 2. April 2012 auf der Jahrestagung der American Association of Cancer Research in Chicago detaillierte Ergebnisse der ersten randomisierten Phase-II-Studie mit TH-302 in der Erstlinientherapie des Pankreaskarzinoms vorgestellt. Diese Studie erreichte ihren primären Endpunkt, in dem sie eine statistisch signifikante ($p = 0,005$) Verlängerung des medianen progressionsfreien Überlebens von 3,6 auf 5,6 Monate bei Patienten mit fortgeschrittenem Pankreaskarzinom zeigen konnte, die Gemcitabine in Kombination mit TH-302 (in einer Dosis von 240 mg/m² bzw. 340 mg/m²) im Vergleich zu Gemcitabine-Monotherapie erhielten. Derzeit werden mit Zulassungsbehörden und wissenschaftlichen Beratern mögliche Pläne zur Weiterentwicklung von TH-302 in eine Phase-III-Studie bei Patienten mit Pankreaskarzinom diskutiert. Mit dem MEK-Inhibitor Pimasertib wurde eine weitere Substanz zur Behandlung von Pankreaskarzinomen (Erstlinientherapie in Kombination mit Gemcitabine) in die Phase II der klinischen Entwicklung gebracht. Die Rekrutierung erster Patienten wird im 3. Quartal dieses Jahres erwartet.

In dem Therapiegebiet Neurodegenerative Erkrankungen gab Merck erste Ergebnisse von ONO-4641, einem Sphingosin-1-Phosphat (S1P)-Rezeptor-Modulator, zur Behandlung von schubförmiger Multipler Sklerose bekannt. In der DreaMS-Studie wurden 407 Patienten randomisiert entweder mit Placebo oder einer von drei Dosen von ONO-4641 einmal täglich über 26 Wochen behandelt. Die am 25. April 2012 auf der 64. Jahrestagung der American Academy of Neurology in New Orleans vorgestellten Ergebnisse zeigten, dass Patienten, die ONO-4641 in einer Dosis von 0,05, 0,10 oder 0,15 mg einnahmen, im Vergleich zur Placebogruppe 82%, 92% bzw. 77% weniger Gd-anreichernde Hirnläsionen (im MRT-Scan) aufwiesen. Aufgetretene Nebenwirkungen erschienen generell dosisbedingt, und Abbrüche der Therapie mit ONO-4641 waren nicht erforderlich. Merck Serono ermittelt gegenwärtig weitere umfassende klinische und nicht klinische Daten zu ONO-4641 (z. B. zu Herzrisiken sowie pharmakokinetische Wirksamkeitsmodelle in einem breiteren Dosisbereich). Die Auswertung dieser zusätzlichen Daten wird weitere Informationen zur Wirksamkeit, Sicherheit und dem Differenzierungspotential der Substanz liefern und eine solide Grundlage für die Entscheidung bilden, ob der Wirkstoff 2013 in die Phase-III-Entwicklung überführt wird.

→ [Sparten](#)

Consumer Health

Die Sparte Consumer Health erzielte Umsatzerlöse in Höhe von 121 Mio. € (Q2 2011: 118 Mio. €), was einer Steigerung von 2,9% entspricht. Hierzu trugen das organische Umsatzwachstum von 1,0% und positive Währungseffekte von 2,0% bei. Dabei konnte die Entwicklung in den Emerging Markets die schwächeren Umsätze in Europa mit Produkten der Marke Seven Seas mehr als ausgleichen.

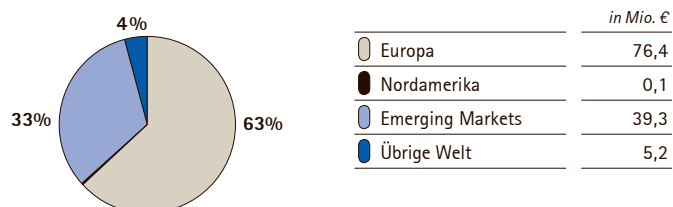
Consumer Health | Kennzahlen

in Mio. €	Q2 2012	Q2 2011	Veränderung	Jan.-Juni 2012	Jan.-Juni 2011	Veränderung
Gesamterlöse	121,6	118,3	2,8%	229,6	234,9	-2,3%
Umsatzerlöse	121,1	117,6	2,9%	228,7	233,8	-2,2%
Operatives Ergebnis (EBIT)	9,6	9,5	1,3%	14,5	17,4	-16,8%
Marge (in % vom Umsatz)	7,9%	8,1%		6,3%	7,5%	
EBITDA	12,6	13,0	-3,1%	20,4	23,5	-13,3%
Marge (in % vom Umsatz)	10,4%	11,0%		8,9%	10,1%	
EBITDA vor Sondereinflüssen	17,8	13,0	37,0%	26,3	23,5	11,8%
Marge (in % vom Umsatz)	14,7%	11,0%		11,5%	10,1%	

Während sich die Herstellungskosten kaum verändert auf 38 Mio. € (Q2 2011: 39 Mio. €) beliefen, trugen höhere Preise und positive Währungseffekte zur Steigerung des Bruttoergebnisses der Sparte auf 83 Mio. € (Q2 2011: 80 Mio. €) bei. Dies resultierte in einer Bruttomarge von 68,9% (Q2 2011: 67,7%). Bereinigt um Sondereffekte konnte die Sparte ihre Kostenstruktur weiter verbessern. Die Marketing-, Vertriebs- und Verwaltungskosten (SG&A-Kosten) erhöhten sich aufgrund von einmaligen Aufwendungen in Höhe von 5 Mio. € im Rahmen des Effizienzsteigerungsprogramms „Fit für 2018“ um 7,7% auf 68 Mio. € (Q2 2011: 63 Mio. €). Lässt man diese Einmalkosten aus der Betrachtung heraus, so werden erzielte Einsparungen bei Werbeaktivitäten sowie im Vertriebsaußendienst deutlich.

Die Aufwendungen für F&E sanken im Zuge einer stärkeren Fokussierung der F&E-Investitionen und Reduzierung von projektbezogenen Ausgaben auf 5 Mio. € (Q2 2011: 6 Mio. €). Das EBIT und EBITDA blieben auf dem Vorjahresniveau von 10 Mio. € bzw. 13 Mio. €. Bereinigt um einmalige Restrukturisierungskosten verbesserte sich das EBITDA vor Sondereinflüssen im 2. Quartal 2012 dagegen um 37,0% auf 18 Mio. € (Q2 2011: 13 Mio. €).

Consumer Health | Umsatzerlöse nach Regionen – Q2 2012



Geografisch betrachtet erhöhte sich der Beitrag der Emerging Markets an den Umsatzerlösen weiter und machte im Berichtsquartal ein Drittel der Umsatzerlöse aus. Im Gegenzug verringerte sich der Anteil Europas an den Umsatzerlösen entsprechend.

→ [Sparten](#)**Consumer Health | Komponenten des Wachstums nach Regionen – Q2 2012**

<i>in Mio. € / Veränd. in %</i>	<u>Umsatzerlöse</u>	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen / Veräußerungen	<u>Umsatzwachstum</u>
Europa	76,4	–3,7%	1,1%	–	–2,6%
Nordamerika	0,1	–85,5%	3,0%	–	–82,5%
Emerging Markets	39,3	12,3%	4,7%	–	17,1%
Übrige Welt	5,2	11,7%	–3,4%	–	8,3%

Wachstumstreiber im Berichtsquartal war das Produktportfolio „Gesundheitsschutz für jeden Tag“ einschließlich der Marken Bion® 3 und Cebion®. Dies ist vor allem auf die guten Umsätze in den Emerging Markets, in denen der Großteil der Umsatzerlöse erzielt wurde, zurückzuführen. Auch mit den umsatzstarken Marken in den Gesundheitsthemen „Erkältungskrankheiten“, „Beweglichkeit“ sowie „Gesundheit von Frauen und Kindern“ wurden Zuwächse erzielt, während kleinere lokale Marken in allen Gesundheitsthemen Einbußen verzeichneten. Letzteres ist das Resultat strategischer Maßnahmen von Consumer Health zur Fokussierung des Marketings sowie der Konzentration auf strategische Marken und Regionen.

1. Halbjahr 2012

Im ersten Halbjahr 2012 sanken die Gesamterlöse der Sparte um 2,3% auf 230 Mio. € (1. Halbjahr 2011: 235 Mio. €). Die Umsatzerlöse gingen analog um 2,2% auf 229 Mio. € (1. Halbjahr 2011: 234 Mio. €) zurück. Ausschlaggebend war hier ein negatives organisches Wachstum von 3,3%, das von positiven Währungseffekten in Höhe von 1,2% nur teilweise ausgeglichen werden konnte. Die schwache Umsatzentwicklung bezog sich vornehmlich auf Europa, wo einmalige Lieferprobleme in Frankreich im 1. Quartal und ein schleppender Start des Seven Seas-Produktsortiments am britischen Markt zum Tragen kamen. In anderen Produktgruppen, die nicht zum Hauptportfolio gehören, gehen die Umsatzerlöse gegenwärtig zurück, da die Sparte ihre Marketinginvestitionen stärker fokussiert.

Das EBITDA vor Sondereinflüssen von Consumer Health erhöhte sich im 1. Halbjahr um 11,8% auf 26 Mio. € bzw. 11,5% der Umsatzerlöse (1. Halbjahr 2011: 24 Mio. € bzw. 10,1% der Umsatzerlöse). Diese Verbesserung beruhte im Wesentlichen auf einer stringenten Kostenkontrolle vor allem bei den Aufwendungen für Marketing und Vertrieb.

→ [Sparten](#)

Performance Materials

Die Sparte Performance Materials konnte die Umsatzerlöse im 2. Quartal 2012 um 14,1% auf 426 Mio. € (Q2 2011: 373 Mio. €) steigern. Von allen Sparten innerhalb der Merck-Gruppe profitierte dabei Performance Materials am deutlichsten vom stärkeren US-Dollar, der für einen wesentlichen Teil der Spartenumsätze die Rechnungswährung darstellt. So trugen Wechselkursveränderungen im 2. Quartal 2012 zu einer Erhöhung der Umsatzerlöse um 10,2% bei, während ein organischer Umsatzzuwachs von 3,9% erzielt wurde.

Die Geschäftseinheit Liquid Crystals, die etwa 75% zu den Umsatzerlösen von Performance Materials beiträgt, profitierte von einem fortgesetzten globalen Absatzwachstum bei Fernsehgeräten ausserhalb von Japan sowie einer anhaltend starken Konsumentennachfrage nach Touchscreen-Geräten (Smartphones und Tablet-PCs), bei denen vorwiegend Flüssigkristallmaterialien der In-Plane-Switching (IPS)-Technologie zum Einsatz kommen. Darüber hinaus verzeichnete die Sparte auch höhere Verkaufsmengen von Flüssigkristallmaterialien der PS-VA-Technologie (PS-VA = polymer-stabilisierte Vertikal-Ausrichtung), die vor allem für mittelgroße und große Fernsehgeräte verwendet werden. Neben einer höheren Nachfrage nach PS-VA-basierten Fernsehern wirkte sich hier ebenso der anhaltende Verbrauchertrend hin zu zunehmenden Bildschirmdiagonalen positiv für die Geschäftseinheit Liquid Crystals aus.

Gemäß Prognosen aus der Bildschirm-Industrie wird eine Fortsetzung des hohen Niveaus bei den Verkaufszahlen von Fernsehgeräten in die zweite Jahreshälfte 2012 hinein erwartet. Die hierfür von den Kunden von Merck benötigten Flüssigkristallmengen sind aufgrund der üblichen Vorlauf- und Produktionszeiten für die Herstellung von Flüssigkristallbildschirmen bereits teilweise in den Umsatzzahlen der Sparte im 2. Quartal 2012 enthalten. Darüber hinaus erwartet Liquid Crystals eine Normalisierung des eigenen hohen Marktanteils in der zweiten Hälfte des Jahres. Daher geht die Sparte von einer zunächst anhaltend guten Volumennachfrage nach Flüssigkristallen im 3. Quartal 2012 und anschliessend geringeren Mengen im 4. Quartal aus.

In der Geschäftseinheit Pigments & Cosmetics war ein branchenweiter Nachfragerückgang nach Beschichtungsmaterialien, die vor allem von der Automobilindustrie benötigt werden, zu verzeichnen. Diese Entwicklung konnte nur teilweise durch hohe Umsatzerlöse mit Wirkstoffen für kosmetische Anwendungen kompensiert werden.

Performance Materials | Kennzahlen

in Mio. €	Q2 2012	Q2 2011	Veränderung	Jan.-Juni 2012	Jan.-Juni 2011	Veränderung
Gesamterlöse	426,6	373,5	14,2%	812,8	782,2	3,9%
Umsatzerlöse	426,1	373,4	14,1%	812,5	781,4	4,0%
Operatives Ergebnis (EBIT)	177,4	106,8	66,1%	306,7	434,8	-29,4%
Marge (in % vom Umsatz)	41,6%	28,6%		37,8%	55,6%	
EBITDA	204,4	141,1	44,8%	364,1	496,1	-26,6%
Marge (in % vom Umsatz)	48,0%	37,8%		44,8%	63,5%	
EBITDA vor Sondereinflüssen	189,7	179,4	5,7%	350,0	377,3	-7,2%
Marge (in % vom Umsatz)	44,5%	48,0%		43,1%	48,3%	

Die Herstellungskosten von Performance Materials stiegen im 2. Quartal 2012 um 5,0% auf 183 Mio. € (Q2 2011: 174 Mio. €), entsprechend einer im Vergleich zum Vorjahr von 53,3% auf 57,1% erhöhten Bruttomarge. Zu berücksichtigen ist dabei, dass die Herstellungskosten des Vorjahresquartals von Einmaleffekten aus Vorratsanpassungen in Höhe von 39 Mio. € belastet waren. Bereinigt um diese Einmaleffekte lag das Bruttoergebnis im 2. Quartal 2011 bei 238 Mio. € bzw. 63,7% des Umsatzes gegenüber 243 Mio. € bzw. 57,1% des Umsatzes im 2. Quartal 2012. Nachteilige Veränderungen im Produktmix sowie niedrigere Durchschnittspreise waren für diesen Rückgang der bereinigten Bruttomarge verantwortlich.

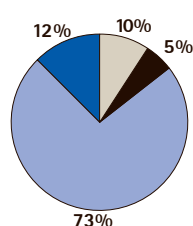
Die Marketing- und Vertriebskosten verzeichneten einen Anstieg im 2. Quartal 2012 um 5,5% auf 35 Mio. € (Q2 2011: 34 Mio. €). Da der überwiegende Teil der Spartenumsätze in Fremdwährungen fakturiert wird, die Marketing- und Vertriebskosten dagegen größtenteils in Euro anfallen, wirken sich Wechselkursveränderungen stärker auf die Umsatzerlöse als auf die vorgenannten Kosten aus. Die sonstigen betrieblichen Erträge beliefen sich im 2. Quartal 2012 auf 11 Mio. € (Q2 2011: -10 Mio. €), in denen ein Gewinn in Höhe von 16 Mio. € aus dem Verkauf des Geschäfts mit Batterieelektrolyten an BASF enthalten war. Dem Anspruch

→ Sparten

der Division auf Technologie- und Innovationsführerschaft folgend, erhöhten sich die F&E-Investitionen um 7,7% auf 32 Mio. € (Q2 2011: 30 Mio. €). Während das 2. Quartal des Vorjahres Einmalkosten in Höhe von 9 Mio. € aus der Wertminderung von Patenten für organische Leuchtdioden (OLED) enthielt, waren im 2. Quartal 2012 keine Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte zu verzeichnen.

Die gegenüber dem Vorjahr niedrigeren Belastungen aus Sondereinflüssen führten zu einem Anstieg des EBIT um 66,1% auf 177 Mio. € (Q2 2011: 107 Mio. €) und einem Anstieg des EBITDA um 44,8% auf 204 Mio. € (Q2 2011: 141 Mio. €). Bereinigt um die vorgenannten Einmaleffekte legte das operative EBITDA vor Sondereinflüssen um 5,7% auf 190 Mio. € bzw. 44,5% des Umsatzes zu (Q2 2011: 179 Mio. € bzw. 48,0% des Umsatzes).

Performance Materials | Umsatzerlöse nach Regionen – Q2 2012



	in Mio. €
Europa	40,3
Nordamerika	22,4
Emerging Markets	311,3
Übrige Welt	52,1

Den aus regionaler Sicht mit 73% größten Teil trugen die Emerging Markets im 2. Quartal 2012 zu den Umsatzerlösen der Sparte bei, was die geographische Konzentration der Abnehmer von Flüssigkristallprodukten in Asien widerspiegelt. Entsprechend verzeichnete Performance Materials in dieser Region mit 8,9% den deutlichsten organischen Umsatzzuwachs. Erwähnenswert ist die deutliche Steigerung der Umsatzerlöse in China, die fast das Niveau der in Japan erzielten Umsätze erreichten. Die in China produzierten Fernsehgeräte bedienen vorwiegend die Inlandsnachfrage.

Performance Materials | Komponenten des Wachstums nach Regionen – Q2 2012

in Mio. € / Veränd. in %	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen / Veräußerungen	Umsatzwachstum
Europa	40,3	-9,9%	0,3%	-	-9,6%
Nordamerika	22,4	3,5%	13,7%	-	17,2%
Emerging Markets	311,3	8,9%	11,1%	-	20,0%
Übrige Welt	52,1	-9,7%	13,1%	-	3,4%

1. Halbjahr 2012

Beim Vergleich der im 1. Halbjahr 2012 erzielten Ergebnisse der Sparte Performance Materials mit dem Vorjahreszeitraum ist die außergewöhnlich hohe Nachfrage nach Flüssigkristallmaterialien vor allem im 1. Quartal 2011 zu berücksichtigen. Bei den Umsatzerlösen war im 1. Halbjahr 2012 ein Anstieg um 4,0% auf 813 Mio. € (1. Halbjahr 2011: 781 Mio. €) zu verzeichnen. Ein organischer Umsatzrückgang von 2,3% konnte dabei durch positive Währungseffekte in Höhe von 6,4% mehr als ausgeglichen werden. Während im Verlauf des Berichtszeitraums die Nachfrage nach Flüssigkristallen mit steigenden Produktionsvolumen der Displayhersteller kontinuierlich anzog, blieb die Volumennachfrage in der Geschäftseinheit Pigments & Cosmetics im 1. Halbjahr 2012 aufgrund der anhaltend gedämpften Nachfrage nach Beschichtungsmaterialien kaum verändert relativ schwach. Zuwächse im Geschäft mit Wirkstoffen für kosmetische Anwendungen vermochten die dadurch bedingte Umsatzentwicklung nur teilweise aufzufangen.

Performance Materials erzielte im 1. Halbjahr 2012 mit 350 Mio. € (1. Halbjahr 2011: 377 Mio. €) nach einem außergewöhnlich guten Ergebnis im Vorjahreszeitraum ein um 7,2% geringeres EBITDA vor Sondereinflüssen, entsprechend einer Marge von 43,1% (1. Halbjahr 2011: 48,3%). Hierin spiegelten sich sowohl Preisrückgänge als auch nachteilige Veränderungen im Produktmix wider.

→ [Sparten](#)

Merck Millipore

Die Sparte Merck Millipore profitierte im 2. Quartal 2012 von einer anhaltend soliden Nachfrage in allen Geschäftseinheiten und konnte so die Umsatzerlöse um 11,4% auf 649 Mio. € (Q2 2011: 583 Mio. €) steigern. Höhere Absatzmengen und Preise führten zu einem organischen Umsatzwachstum von 3,2%, das von positiven Währungseffekten in Höhe von 6,0% sowie durch Zukäufe um weitere 2,2% unterstützt wurde. Dabei legten vor allem die Geschäftseinheiten Process Solutions und Lab Solutions zu.

In der Geschäftseinheit Bioscience, die etwa 18% der Umsatzerlöse der Sparte erwirtschaftete, waren die organischen Umsatzsteigerungen vor allem von Asien mit Produkten für den Nachweis und die Trennung von Proteinen getragen. Die Geschäftseinheit Lab Solutions, die etwa 42% zu den Umsatzerlösen der Sparte beitrug, konnte insbesondere eine gute Nachfrage nach Produkten für Biomonitoring-Anwendungen sowie nach Verbrauchsmaterialien und Dienstleistungen im Bereich Laborwasser verzeichnen. Die Geschäftseinheit Process Solutions mit einem Anteil von etwa 40% an den Umsätzen der Sparte profitierte schließlich von höheren Absatzmengen bei biologisch hergestellten Arzneimitteln. Darüber hinaus verzeichnete Merck Millipore starke Nachfragen nach Einwegproduktionstechnologien, Produkten für Biosicherheit sowie Prozesssystemgeräten, die den Umsatzverlust in Höhe von 7 Mio. € als Folge der Nichtverlängerung eines Insulin-Liefervertrages mehr als kompensierten. Die Lizenzerlöse stiegen, getrieben von Process Solutions, um mehr als das Achtfache auf 6 Mio. € (Q2 2011: 1 Mio. €).

Merck Millipore | Kennzahlen

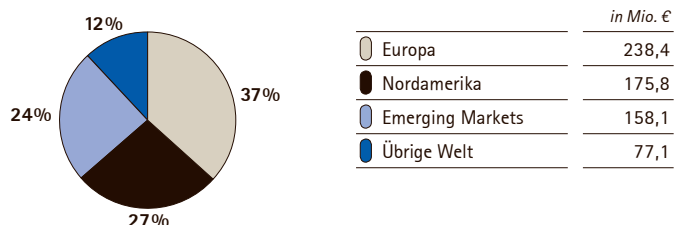
in Mio. €	Q2 2012	Q2 2011	Veränderung	Jan.-Juni 2012	Jan.-Juni 2011	Veränderung
Gesamterlöse	655,3	583,7	12,3%	1.310,7	1.195,0	9,7%
Umsatzerlöse	649,5	583,1	11,4%	1.302,1	1.191,5	9,3%
Operatives Ergebnis (EBIT)	65,3	48,4	34,9%	143,6	122,7	17,1%
Marge (in % vom Umsatz)	10,1%	8,3%		11,0%	10,3%	
EBITDA	141,2	119,1	18,5%	295,1	265,3	11,2%
Marge (in % vom Umsatz)	21,7%	20,4%		22,7%	22,3%	
EBITDA vor Sondereinflüssen	147,9	128,6	15,0%	309,4	287,0	7,8%
Marge (in % vom Umsatz)	22,8%	22,1%		23,8%	24,1%	

Die Herstellungskosten der Sparte stiegen im 2. Quartal 2012 um 6,6% auf 270 Mio. € (Q2 2011: 253 Mio. €). Daraus ergab sich ein Bruttoergebnis von 385 Mio. € (Q2 2011: 330 Mio. €) bzw. 59,3% vom Umsatz (Q2 2011: 56,6%). Kostenvorteile aus höheren Absatzmengen und Effizienzsteigerungen in der Produktion sowie höhere Preise trugen zu dieser Verbesserung der Bruttomarge bei.

Die Marketing-, Vertriebs- und Verwaltungskosten stiegen um 15,0% auf 169 Mio. € (Q2 2011: 147 Mio. €). Da der Großteil dieser Kosten von Merck Millipore in den USA anfällt, wirkte sich der starke US-Dollar negativ hierauf aus, was im 2. Quartal zu einer Erhöhung der Marketing-, Vertriebs- und Verwaltungskosten um 7 Mio. € führte. Darüber hinaus trugen Investitionen zur Stärkung des Vertriebs, die sich nicht zuletzt auch in den erzielten Umsatzsteigerungen niederschlugen, sowie Effekte aus zugekauften Geschäften zur Kostensteigerung in der Sparte bei.

Die F&E-Kosten von Merck Millipore erhöhten sich um 31,6% auf 42 Mio. € (Q2 2011: 32 Mio. €), getrieben von anhaltend hohen Investitionen in künftiges Wachstum. Ein bedeutender Anteil dieses Anstiegs entfiel dabei auf die Geschäftseinheit Process Solutions, worin die Erwartung der Sparte zum Ausdruck kommt, dass steigende Absatzmengen an Biopharmazeutika auch künftig einen attraktiven Wachstumstreiber darstellen dürften.

In Summe erhöhte sich das EBIT der Sparte um 34,9% auf 65 Mio. € (Q2 2011: 48 Mio. €), während das EBITDA um 18,5% auf 141 Mio. € (Q2 2011: 119 Mio. €) zulegte. Bereinigt um Sondereinflüsse, die sowohl im Berichtsquartal als auch im 2. Quartal des Vorjahres gering ausfielen, stieg das EBITDA vor Sondereinflüssen um 15,0% auf 148 Mio. € bzw. 22,8% vom Umsatz (Q2 2011: 129 Mio. € bzw. 22,1% vom Umsatz).

→ [Sparten](#)**Merck Millipore | Umsatzerlöse nach Regionen – Q2 2012**

Europa stellte auch im 2. Quartal 2012 den aus regionaler Sicht wichtigsten Markt von Merck Millipore mit einem Anteil von 37% der Umsatzerlöse dar. Die schwache Umsatzentwicklung war hier vor allem auf biopharmazeutische Kunden zurückzuführen, wobei eine schwächere Nachfrage nach Geräten durch steigende Umsätze mit Verbrauchsmaterialien ausgeglichen wurde. In den USA war eine unverändert verhaltene Nachfrage von Kunden aus dem akademischen Umfeld zu verzeichnen, was sich vor allem auf die Geschäftseinheiten Bioscience und Lab Solutions auswirkte. Alle drei Geschäftseinheiten der Sparte verzeichneten hingegen Umsatzzuwächse in den Regionen Emerging Markets und Übrige Welt.

Merck Millipore | Komponenten des Wachstums nach Regionen – Q2 2012

in Mio. € / Veränd. in %	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen / Veräußerungen	Umsatzwachstum
Europa	238,4	0,4%	0,8%	4,0%	5,1%
Nordamerika	175,8	-1,6%	12,0%	1,4%	11,8%
Emerging Markets	158,1	9,8%	4,4%	0,3%	14,6%
Übrige Welt	77,1	10,7%	13,5%	2,0%	26,2%

1. Halbjahr 2012

Im 1. Halbjahr 2012 stiegen die Gesamterlöse der Sparte Merck Millipore um 9,7% auf 1.311 Mio. € (1. Halbjahr 2011: 1.195 Mio. €). Während sich die Umsatzerlöse um 9,3% auf 1.302 Mio. € erhöhten (1. Halbjahr 2011: 1.191 Mio. €), trug ein Zuwachs bei Lizenzerlösen in Höhe von 9 Mio. € (1. Halbjahr 2011: 4 Mio. €) zu dieser Entwicklung bei. Eine robuste Nachfrage in allen drei Geschäftseinheiten ergab einen organischen Umsatzzuwachs von 2,9%, und positive Effekte aus Wechselkursveränderungen lieferten einen Beitrag von 4,0%. Die Akquisition der Amnis Corporation sowie der Erwerb des Mikrobiologie-Geschäfts der Biotest AG, heipha/Hycon, die die Produktpalette von Merck Millipore in den Geschäftsfeldern Life Science und Biomonitoring verstärkten, trugen schließlich mit weiteren 2,4% zum Umsatzwachstum bei.

Das von der Sparte im 1. Halbjahr erzielte EBITDA vor Sondereinflüssen erhöhte sich um 7,8% auf 309 Mio. € (1. Halbjahr 2011: 287 Mio. €), was einer im Vergleich zum Vorjahreszeitraum nahezu unveränderten Marge von 23,8% (1. Halbjahr 2011: 24,1%) entspricht.

Risikobericht

Als globales Unternehmen mit einer Vielzahl hochinnovativer Geschäftsfelder unterliegt die Merck-Gruppe potenziellen Risiken und Chancen. Die im Risikobericht des Geschäftsberichts 2011 auf den Seiten 84 bis 90 aufgeführten Risikokategorien sind im aktuellen Berichtszeitraum weiterhin gültig für die Merck-Gruppe. Dem Unternehmen sind derzeit keine für die Merck-Gruppe bestandsgefährdenden Risiken bekannt. Mithilfe unseres unternehmensweiten Risikomanagements erkennen und kontrollieren wir Risiken. Merck überwacht kontinuierlich geschäftsbezogene Risiken vor allem in den Bereichen Liquidität, Ausfälle bei Forderungen und Verbindlichkeiten, Währungskurse und Zinssätze, Preisbildung im Markt, Pensionsverpflichtungen, Bewertung unabhängiger Rating-Agenturen, Personal und Informationstechnologie. Bezüglich rechtlicher Risiken überwacht Merck eine Reihe potenzieller Sachverhalte wie Rechtsstreitigkeiten bezüglich Produkthaftung, Kartellrecht, Arzneimittelrecht, Patentrecht und Umweltschutz.

Am 15. Dezember 2011 erhielt Merck einen so genannten „Warning Letter“, d. h. eine schriftliche Mahnung der US-amerikanischen Gesundheitsbehörde FDA (Food and Drug Administration). Dieser steht im Zusammenhang mit Inspektionen von unternehmenseigenen Produktionsstätten in Tiburtina (Italien) sowie Aubonne und Vevey (beide Schweiz), in denen das Präparat Rebif® für den Vertrieb in den USA produziert wird. Der „Warning Letter“ nahm vor allem Bezug auf mehrere Prozesse im Zusammenhang mit der Herstellung von Rebif, die nach Auffassung der FDA nicht den Vorgaben der guten Herstellungspraxis (Good Manufacturing Practice, GMP) entsprachen, und hob gezielte Sachverhalte hervor, für welche die FDA Abhilfemaßnahmen forderte. Merck arbeitet eng mit der FDA zusammen, um die von ihr angesprochenen Bedenken auszuräumen. Die Behörde hat ihre Erstbewertung der von Merck im April 2012 vorgelegten Antworten abgeschlossen. In ihrem Antwortschreiben äußerte sich die FDA wie folgt: „Wir stimmen Ihrer Auffassung zu, dass die von Ihnen vorgeschlagenen Abhilfemaßnahmen bei sachgemäßer Umsetzung die angesprochenen Verstöße auf angemessene Weise beseitigen sollten.“ Zur Bestätigung der vollständigen Umsetzung der vorgeschlagenen Abhilfemaßnahmen wird voraussichtlich eine Kontrollinspektion der FDA stattfinden.

Prognosebericht

Aufgrund der beobachteten Geschäftsentwicklung im 2. Quartal 2012 aktualisiert Merck seine Prognose für das Gesamtjahr 2012. Das Unternehmen geht davon aus, dass die Märkte für innovative Arzneimittel und Selbstmedikationsprodukte aufgrund von Mengensteigerungen in den Emerging Markets wachsen werden. Im Bereich Flüssigkristallprodukte prognostiziert Merck eine anhaltend starke Nachfrage im 3. Quartal sowie eine schwächere Nachfrage im 4. Quartal, auch als Folge einer Normalisierung des gegenwärtig hohen eigenen Marktanteils. Das Unternehmen geht von einer weiterhin soliden Nachfrage nach Life-Science-Produkten aus, die u. a. von einem weiteren Mengenzuwachs bei biopharmazeutischen Produkten profitieren dürfte.

Ausgehend von diesen Annahmen geht Merck für das Gesamtjahr 2012 von der nachfolgend genannten geschäftlichen Entwicklung aus:

Prognose für das Gesamtjahr 2012

Merck Sparten	in Mio. €	EBITDA vor Sondereinflüssen
Merck Serono		~1.750 – 1.800
Consumer Health		~60 – 65
Performance Materials		~660 – 680
Merck Millipore		~580 – 600
Konzernkosten und Sonstiges		~200
Merck-Gruppe		
	in Mrd. €	
Gesamterlöse		~10,7
EBITDA vor Sondereinflüssen*		2,85 – 2,95

*Beinhaltet Einsparungen aus dem Effizienzsteigerungsprogramm in Höhe von 55 Mio. €.

Annahmen zu den Fremdwährungswechselkursen für das 2. Halbjahr 2012:

€/US\$ = 1,25

€/CHF = 1,20