

Konzern- lagebericht

033
Grundlagen des Konzerns

033
Die Merck-Gruppe und ihre Sparten

037
Ziele und Strategien der Merck-Gruppe

043
Steuerungssystem der Merck-Gruppe

048
Corporate Responsibility

060
Forschung und Entwicklung bei Merck

076
Die Merck-Aktie

078
Wirtschaftsbericht

078
Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

080
Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf

082
Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

082
Merck-Gruppe

095
Merck Serono

103
Consumer Health

108
Performance Materials

113
Merck Millipore

119
Konzernkosten und Sonstiges

120
Risiko- und Chancenbericht

138
Prognosebericht

146
Bericht nach § 315 Absatz 4 HGB

147
Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Bedeutende Standorte je Sparte

Standort	Nutzung
Merck Serono	
Darmstadt, Deutschland	Zentrale Merck Serono, Marketing & Vertrieb, Produktion, Knotenpunkt für Forschung & Entwicklung
Coursier sur Vevey, Schweiz	Produktion, Vertrieb
Mollet del Valles, Spanien	Marketing & Vertrieb, Produktion, Forschung & Entwicklung
Semoy, Frankreich	Produktion, Vertrieb
Bari, Italien	Produktion, Forschung & Entwicklung
Rio de Janeiro, Brasilien	Marketing & Vertrieb, Produktion, Forschung & Entwicklung
Rockland, USA	Forschung & Entwicklung, Vertrieb
Mexiko-Stadt, Mexiko	Produktion, Vertrieb
Peking, China	Knotenpunkt für Forschung & Entwicklung
Billerica, USA	Knotenpunkt für Forschung & Entwicklung
Tokio, Japan	Knotenpunkt für Forschung & Entwicklung
Consumer Health	
Darmstadt, Deutschland	Zentrale Consumer Health, Produktion, Marketing & Vertrieb
Spittal, Österreich	Marketing & Vertrieb, Produktion
Dijon, Frankreich	Marketing & Vertrieb
Hull, England	Marketing & Vertrieb, Produktion
Jakarta, Indonesien	Marketing & Vertrieb, Produktion, Forschung & Entwicklung
Performance Materials	
Darmstadt, Deutschland	Zentrale Performance Materials, Marketing & Vertrieb, Produktion, Forschung & Entwicklung
Gernsheim, Deutschland	Produktion, Vertrieb
Atsugi, Japan	Marketing & Vertrieb, Produktion, Forschung & Entwicklung
Schanghai, China	Marketing & Vertrieb, Produktion, Forschung & Entwicklung
Poseung, Südkorea	Marketing & Vertrieb, Produktion, Forschung & Entwicklung
Taoyuan, Taiwan	Marketing & Vertrieb, Produktion, Forschung & Entwicklung
Merck Millipore	
Billerica, USA	Zentrale Merck Millipore, Marketing & Vertrieb
Bedford, USA	Produktion, Marketing & Vertrieb, Forschung & Entwicklung
Jaffrey, USA	Produktion, Vertrieb
Darmstadt, Deutschland	Produktion, Marketing & Vertrieb, Forschung & Entwicklung
Molsheim, Frankreich	Produktion, Marketing & Vertrieb, Forschung & Entwicklung
Peking, China	Produktion, Vertrieb
Bangalore, Indien	Produktion, Marketing & Vertrieb

Grundlagen des Konzerns

Die Merck-Gruppe und ihre Sparten

Die Merck-Gruppe mit Sitz in Darmstadt ist ein global tätiger Konzern und mit einer fast 350-jährigen Geschichte das älteste pharmazeutisch-chemische Unternehmen der Welt. Sie hält die weltweiten Rechte an dem Namen und der Marke Merck. Ausnahme sind lediglich Kanada und die USA, wo Merck als EMD tätig ist. Die Produktpalette der Merck-Gruppe reicht von innovativen Pharmazeutika und Biopharmazeutika über Spezialchemikalien bis hin zu Hightech-Materialien und Life-Science-Tools. Die daraus resultierende Produktvielfalt deckt Merck mit seinen vier Sparten ab: Merck Serono, Consumer Health, Performance Materials und Merck Millipore.

Merck Serono

Merck Serono entwickelt, produziert und vermarktet verschreibungspflichtige Medikamente zur Behandlung von Krebs, Multipler Sklerose (MS), Unfruchtbarkeit, Wachstumsstörungen, bestimmten Herz-Kreislauf-Erkrankungen und Allergien. Als größte Unternehmenssparte erwirtschaftet Merck Serono 56% der Umsatzerlöse des Konzerns sowie 57% des EBITDA vor Sondereinflüssen (ohne Konzernkosten und Sonstiges). Die Sparte in ihrer jetzigen Form entstand 2007 mit der Übernahme des Schweizer Biopharmaunternehmens Serono SA, das schrittweise in das traditionsreiche Geschäft von Merck mit rezeptpflichtigen Medikamenten eingegliedert wurde. Der Integrationsprozess wurde in den vergangenen Jahren stetig vorangetrieben und endete in dem 2013 erfolgten Verkauf der ehemaligen Zentrale von Serono in Genf sowie der vollständigen Verlegung des Spartensitzes nach Darmstadt.

Merck Serono vertreibt seine Produkte weltweit und verfügt über eine starke Präsenz in etablierten Märkten. So trugen Europa und Nordamerika 2013 mit 63% zu den Umsatzerlösen der Sparte bei. Seit über drei Jahrzehnten ist Merck Serono aber auch in den Emerging Markets aktiv. Diese Präsenz wurde in den vergangenen Jahren stetig weiter ausgebaut. 2013 erwirtschaftete die Sparte dort 30% der Umsatzerlöse. Damit ist bei Merck Serono der Anteil der Emerging Markets am Umsatzerlös höher als bei vielen anderen pharmazeutischen Unternehmen in Europa oder in den USA.

Merck Serono verkauft überwiegend Arzneimittel, die biotechnologisch hergestellt werden. Das umsatzstärkste Medikament ist Rebif®. Mit Rebif® wird die schubförmige Multiple Sklerose (MS) behandelt, eine der häufigsten neurologischen Erkrankungen bei jungen Erwachsenen.

Im Bereich Onkologie bietet Merck das Präparat Erbitux® an, mit dem metastasierter Darmkrebs zielgerichtet behandelt werden kann. Erbitux® ist der zweitstärkste Umsatzlieferant im Produktportfolio von Merck Serono. Das Medikament, ein monoklonaler Antikörper, ist auch ein Standard in der Therapie von Plattenepithelkarzinomen des Kopfes und des Halses.

Merck Serono bietet ebenfalls Produkte an, die Paaren dabei helfen, ihren Kinderwunsch zu erfüllen. Die Sparte verfügt über ein vollständiges Portfolio an rekombinanten Gonadotropinen, darunter auch Gonal-f®, das weltweit am häufigsten verschriebene Gonadotropin. Die Produkte aus dem Therapiegebiet Unfruchtbarkeit sind ein wichtiger Wachstumstreiber für Merck Serono. Mitursächlich dafür ist der Trend, dass Paare ihre Familienplanung in spätere Lebensabschnitte verschieben, in denen die natürliche Fruchtbarkeit nachlässt.

Der Bereich General Medicine bietet Markenprodukte zur Behandlung von kardiometabolischen Erkrankungen an. Diese Medikamente sind zwar nicht mehr patentgeschützt, aber dennoch das Mittel der Wahl bei zahlreichen Erkrankungen. Das gilt beispielsweise für Glucophage® mit dem Wirkstoff Metformin, der Standardbehandlung für Diabetes Typ 2, oder Concor®, ein Mittel gegen chronische Herz-Kreislauf-Erkrankungen. Gerade in den Emerging Markets steigt die Nachfrage nach Produkten gegen kardiometabolische Krankheiten stetig an. Dies ist zum einen auf eine steigende Lebenserwartung, aber auch teilweise auf den zunehmenden

Merck Serono konzentriert sich vorrangig auf Biopharmazeutika

→ Die Merck-Gruppe
und ihre Sparten

Merck Serono entwickelt
auch fortschrittliche
Injektionshilfen

Wohlstand in diesen Regionen und die daraus resultierende veränderte Lebensweise und Esskultur zurückzuführen.

Kontinuierlich arbeitet Merck Serono daran, die Verabreichung von Medikamenten und Wirkstoffen zu verbessern. Deshalb entwickelt Merck Serono seit Jahren neue, anwendungsfreundlichere Injektionshilfen, die für Patienten weniger schmerzhaft und gleichzeitig ebenso zuverlässig sind wie herkömmliche, vorgefüllte Spritzen. Zudem erleichtern diese Produkte dem medizinischen Fachpersonal die Kontrolle, ob sich die Patienten an ihre Therapievorgaben halten. Beispiele sind die Gonal-f® RFF Redi-ject™ Injektionshilfe und der elektronische Autoinjektor Rebif® Rebidose. Diese Einweginjektionshilfen erhielten 2013 die FDA-Zulassung in den USA, nachdem sie vorher schon in vielen Ländern erfolgreich zum Einsatz gekommen sind. Weiterhin wurde eine Erweiterung und Optimierung des neuen easypod®-Systems in Europa vorgestellt. Dabei handelt es sich um eine innovative Injektionshilfe zur Behandlung von Wachstumshormonmangel.

Merck ist auch im Fachgebiet Allergologie aktiv. Nach dem Erwerb der ausstehenden Anteile an Allergopharma im Dezember 2012 will Merck mit seinem Produktsortiment den globalen Allergienmarkt weiter erschließen. Allergopharma ist darauf spezialisiert, hochdosierte, hypoallergene Präparate zur spezifischen Immuntherapie und Diagnose von Typ 1-Allergien (wie Heuschnupfen oder allergisches Asthma) herzustellen. 2013 hat Merck mit einer Produktionserweiterung dieser Geschäftseinheit in Hamburg begonnen, um weitere Märkte wie zum Beispiel China mit diesen Produkten bedienen zu können.

Consumer Health

Die Sparte Consumer Health produziert und vertreibt nicht verschreibungspflichtige Medikamente. Die Sparte konzentriert sich auf eine Reihe bekannter strategischer Marken, zum Beispiel Bion®3, Nasivin®, Femibion®, Seven Seas®, Sangobion®, Cebion®, Sedalmerck® und Kytta® und trug im Jahr 2013 4 % zu den Umsatzerlösen des Konzerns und 2 % zum EBITDA vor Sondereinflüssen (ohne Konzernkosten und Sonstiges) bei. Consumer Health hat eine hohe Marktdurchdringung in Europa, Lateinamerika sowie Südostasien und wächst besonders stark in Russland und den Schwellenländern, insbesondere in Indien, Indonesien und Brasilien, die sich fest unter den zehn umsatzstärksten Märkten etablieren konnten.

Weltweite Megatrends begünstigen das künftige Wachstum von Consumer Health. So gehen Menschen bewusster mit ihrem Körper und ihrer Gesundheit um. Gesundheitsvorsorge und eine möglichst wenig invasive Medikation werden damit immer wichtiger – und zwar sowohl in etablierten Märkten wie in Schwellenländern, wo sich zunehmend eine starke Mittelschicht mit spezifischen Bedürfnissen herausbildet.

Performance Materials

Die Sparte Performance Materials umfasst das gesamte Spezialchemikaliengeschäft von Merck. Sie bietet Hightech-Performance-Anwendungen in den Bereichen Unterhaltungselektronik, Beleuchtung, Beschichtungen, Drucktechnik, Kunststoffanwendungen und Kosmetik an. Im Geschäftsjahr 2013 trug Performance Materials 15 % zu den Umsatzerlösen des Konzerns und 23 % zum EBITDA vor Sondereinflüssen (ohne Konzernkosten und Sonstiges) bei. Die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen lag bei 47,5 % der Umsatzerlöse. Dies belegt die weit überdurchschnittliche Profitabilität des Geschäfts.

Performance Materials ist in drei Geschäftseinheiten unterteilt: Liquid Crystals, Pigments & Cosmetics und Advanced Technologies.

→ Die Merck-Gruppe
und ihre Sparten

Performance Materials
ist auch im OLED-
Bereich sehr aktiv

Das Geschäft mit Flüssigkristallen (Liquid Crystals) erwirtschaftet mehr als 70% der Umsatzerlöse der Sparte. Mit einem Marktanteil von über 60% hat sich Merck als weltweiter Markt- und Technologieführer im Bereich Flüssigkristallmischungen etabliert. Der Markt ist insgesamt hoch konsolidiert. Zudem bestehen hohe Markteintrittsbarrieren aufgrund der technologischen Komplexität von Flüssigkristallen und der hohen Qualitätsanforderungen der Kunden und Konsumenten. Zu den Kunden im Flüssigkristallgeschäft gehören die sieben größten Hersteller von LCD-Displays. Die Sparte verfügt über die breiteste Produktpalette in der Industrie und bietet auch Flüssigkristalle an, die auf der PS-VA- und der IPS-Technologie basieren. So kann Performance Materials den individuellen Bedürfnissen der Kunden gerecht werden und Lösungen für alle Display-Größen – von Smartphones über Tablet-PCs bis hin zu den größten TV-Bildschirmen – anbieten. Die Sparte produziert und vertreibt auch Materialien für organische Leuchtdioden (Organic Light-Emitting Diodes/OLED), die in neuen Beleuchtungsanwendungen und Displaytechnologien verwendet werden.

Pigments & Cosmetics entwickelt und vermarktet ein umfassendes Produktportfolio von Effekt- und Funktionspigmenten. Diese bieten ein breites Farb- und Glanzspektrum. Die Pigmente werden vor allem in Automobil- und Industrielacken, Kunststoffen, Druck, Materialien für Anlagen zur Gewinnung erneuerbarer Energien, Kosmetika und Anwendungen für Fälschungssicherheit verarbeitet. Teil des Produktportfolios sind auch hochwertige Kosmetikprodukte für den Einsatz in der Haut- und Haarpflege sowie Mundpflegeprodukte, einschließlich UV-Filtern.

Die Geschäftseinheit Advanced Technologies unterstützt mit innovativer Forschung und Entwicklung das Wachstum der beiden Geschäftseinheiten Liquid Crystals und Pigments & Cosmetics.

Merck Millipore

Merck Millipore ist
einer der führenden
Anbieter von
Anwendungen in der
Life-Science-Industrie

Die Sparte Merck Millipore verfügt über eine breite Produkt- und Technologiepalette sowie innovative Lösungen im Bereich Life-Science. Life-Science umfasst die Forschungszweige der Natur- und Ingenieurwissenschaften, die sich mit dem Aufbau und dem Verhalten lebender Organismen befassen. Die Produkte und Dienstleistungen der Sparte werden in Forschung, Entwicklung und Herstellung von Arzneimitteln chemischen oder biotechnologischen Ursprungs sowie für allgemeine Laboranwendungen eingesetzt. Die Sparte entstand 2010 durch die Übernahme der Millipore Corporation. Sie ist einer der führenden Anbieter von Anwendungen in der Life-Science-Industrie.

2013 trug Merck Millipore 25% zu den Umsatzerlösen des Konzerns und 18% zum EBITDA vor Sondereinflüssen (ohne Konzernkosten und Sonstiges) bei. Ein Großteil der Umsatzerlöse stammt dabei aus dem Verkauf von Verbrauchsmaterialien. Auf dieser Basis generiert die Sparte wiederkehrende Umsatzerlöse und stabile, attraktive Cash Flows. Eine stark diversifizierte und treue Kundenbasis sorgt zudem für ein niedriges Risikoprofil. Zugleich profitiert Merck Millipore von seinem breiten Portfolio und seiner globalen Aufstellung.

Merck Millipore ist in drei Geschäftseinheiten unterteilt: Bioscience, Lab Solutions und Process Solutions. Zu den wesentlichen Produktgruppen der Geschäftseinheit Bioscience zählen Tools und Verbrauchsmaterialien zur Filtration und Probenvorbereitung, Reagenzien und Kits für zellbiologische Experimente sowie kleine Tools und Verbrauchsmaterialien für die Zellanalyse. Mit diesen Produkten unterstützt Merck Millipore seine Kunden dabei, komplexe biologische Systeme zu verstehen und neue Zielmoleküle zu identifizieren. Der Anteil der Geschäftseinheit an den Spartenumsätzen betrug im Geschäftsjahr 2013 16%. Mit den kompletten und validierten Anwendungen von Merck Millipore können Forschungsprozesse schneller und effizienter gestaltet werden. Die Geschäftseinheit Bioscience ist hochinnovativ. Ein hoher Anteil der jährlichen Umsatzerlöse wird mit neuen Produkten erzielt. Beispiele hierfür sind das Zellanalysesystem Muse™ oder das biomolekulare

→ Die Merck-Gruppe
und ihre Sparten

Quantifizierungssystem Direct Detect™. Im vergangenen Jahr wurden diese Produkte mit zahlreichen Innovationspreisen (zum Beispiel R&D Magazine 100 Award) ausgezeichnet.

Die Geschäftseinheit Lab Solutions fertigt Produkte für die Forschung sowie für analytische und klinische Laboratorien in unterschiedlichsten Industrien. Die Geschäftseinheit liefert 42 % der Umsatzerlöse von Merck Millipore. Sie gehört zu den führenden Anbietern von Laborwasseraufbereitungsgeräten, Laborchemikalien und Verbrauchsmaterialien. Ferner entwickelt und verkauft Lab Solutions Testlösungen, um mikrobakterielle Kontaminierungen, etwa in pharmazeutischen Produkten, Lebensmitteln oder Trinkwasser, zu identifizieren. Lab Solutions beliefert die anorganische Chemie mit hochreinen Reagenzien, darunter Salze, Säuren, Ätzalkalien und Puffer, aber auch Referenzmaterialien für die instrumentelle Analytik sowie Produkte für die anorganische Spurenanalyse.

Das Produktangebot von Process Solutions ermöglicht Arzneimittelherstellern eine effizientere Forschung

Die Geschäftseinheit Process Solutions bietet Pharma- und Biotechnologieunternehmen eine Vielzahl von Produkten an, die es den Kunden ermöglichen, chemisch und biotechnologisch hergestellte Arzneimittel sicher, effizient und kostengünstig zu entwickeln. Sie erwirtschaftet 42 % der Umsatzerlöse von Merck Millipore, bietet ihren Kunden stetige Innovationen, höchste Qualitätsstandards sowie eine hohe Liefertreue und wächst dabei schneller als der Wettbewerb.

Darüber hinaus hat die Geschäftseinheit mehr als 400 Chemikalien zur Synthese aktiver pharmazeutischer Wirkstoffe sowie Substanzen für den Wirkstofftransport in ihrem Portfolio. Das Angebot im Bereich biotechnologischer Produktion umfasst Stoffe zur Unterstützung des Zellwachstums und der Genexpression, außerdem eine breite Palette von Filtrationssystemen sowie Salze und Zucker. Die Einweg-Lösungen der Geschäftseinheit bieten den Kunden aus dem biopharmazeutischen Bereich eine erhöhte operative Flexibilität, da eine zeit- und kostenintensive Reinigung entfällt. Ferner sind diese Einweg-Lösungen mit verschiedenen Produkten kompatibel, was bei den Kunden zu niedrigeren Investitionsausgaben führt.

Ziele und Strategien der Merck-Gruppe

Merck hat im Jahr 2007 einen Transformationsprozess gestartet, der zum Ziel hat, die Zukunft mit profitabilem Wachstum in hochspezialisierten Nischenmärkten in den Bereichen Pharma und Chemie zu sichern.

Zweite Phase des Transformations- und Wachstumsprogramms „Fit für 2018“ wurde gestartet

Begonnen hat dieser Prozess mit den beiden großen Akquisitionen von Serono SA und Millipore Corporation in den Jahren 2007 und 2010. Mit einem neuen Führungsteam hat Merck im Anschluss das Transformations- und Wachstumsprogramm „Fit für 2018“ gestartet. In der ersten Phase hat das Unternehmen mit dem Umbau der globalen Führungsorganisation sowie einem alle Sparten und Regionen umfassenden Effizienzsteigerungsprogramm die Basis für profitables Wachstum gelegt. Die nächste Phase zielt darauf ab, identifizierte Wachstumsoptionen sukzessive umzusetzen. Merck wird sein Portfolio weiterentwickeln, indem es auf bestehende Kernkompetenzen aufbaut. Ziele dabei sind:

- Nähe zu den bestehenden Geschäften
- Innovationsstärke
- Kundennähe (bis hin zu maßgeschneiderten Lösungen)
- Fokus auf Spezialgeschäfte

Darüber hinaus strebt Merck an, sein Geschäftsmodell systematisch und kontinuierlich mit neuen Technologien zu erweitern. Hierzu zählt auch die geplante Übernahme von AZ Electronic Materials, die auf eine Verbreiterung der Produktbasis und des Angebots für die Kunden mit neuen Technologien abzielt und durch die Merck neue Kunden für das bestehende Geschäft hinzugewinnen kann. Dieser Wandel hin zum spezialisierten Unternehmen für innovative Hightech-Produkte in den Branchen Pharma und Chemie ist bereits jetzt an den Zahlen ablesbar.

Im Bereich Pharma erwirtschaftet Merck Serono heute mehr als 60% seiner Umsatzerlöse mit biotechnologischen Arzneimitteln. 2006 stand hier nur ein Produkt: Erbitux® mit einem Anteil an den Umsatzerlösen von weniger als 10%. Aus dem Chemiegeschäft ist immer mehr ein Hightech-Geschäft mit Materialien und einer Vielzahl weiterer wertschaffender Angebote für die Kunden von Merck geworden. Heute machen Hightech-Materialien und Life-Science-Tools rund 80% der Umsatzerlöse in diesem Bereich aus. Im Jahr 2006 waren es etwa 30%.

Allgemeine Grundsätze & Konzernstrategie

Das Jahr 2018 markiert das 350-jährige Jubiläum von Merck. Die dem Transformations- und Wachstumsprogramm „Fit für 2018“ zu Grunde liegenden allgemeinen Grundsätze und die Konzernstrategie sollen auch nach 2018 als Kompass dienen.

Allgemeine Grundsätze

Merck orientiert sich bei allen Geschäftsaktivitäten an **allgemeinen Grundsätzen**. Sie dienen allen Verantwortlichen des Unternehmens als Orientierung bei ihren strategischen Überlegungen und Entscheidungen.

Die Gesellschaftsstruktur der Merck KGaA mit Mitgliedern der **Merck-Familie** als persönlich haftende Gesellschafter verpflichtet die Geschäftsleitung dazu, ein besonderes Augenmerk auf die langfristige Wertentwicklung zu legen. Daher spielt Nachhaltigkeit bei Merck eine besondere Rolle. Ziel ist es, die langfristige Entwicklung des Unternehmens mit berechtigten Interessen der Aktionäre in Einklang zu bringen, die für ihre Beteiligung an Merck oftmals kürzere Zeitfenster einplanen. Daher soll das Geschäftsportfolio von Merck stets so ausbalanciert sein, dass es eine optimale Mischung zwischen unternehmerischen **Chancen und Risiken**

Langfristige Wertentwicklung und Nachhaltigkeit spielen bei Merck eine wichtige Rolle

→ Ziele und Strategien
der Merck-Gruppe

Merck zielt auf ein
nachhaltiges und
profitables Wachstum

widerspiegelt. Dies erreicht Merck zum einen durch eine sektorale Diversifizierung in die Bereiche Pharma, Chemie und Life-Science-Tools sowie durch die geografisch breit gestreuten Wachstumsquellen.

Der Grundsatz der **Nachhaltigkeit** gilt für Merck jedoch nicht nur für wirtschaftliche Aspekte. Vielmehr schließt er auch die gesellschaftliche Verantwortung sowie den Schutz der Umwelt mit ein. Merck will mit seinem bestehenden und künftigen Produktportfolio einen Beitrag dazu leisten, globale Herausforderungen zu lösen und eine nachhaltige Zukunft zu gestalten. Auch deshalb ist Innovation die Basis der Geschäftstätigkeit des Unternehmens, sie ist die Grundvoraussetzung für künftiges Wachstum. Die Merck-Gruppe arbeitet beständig an innovativen Produkten und Dienstleistungen für Kunden und Patienten und verbindet dies mit einem kontinuierlichen Prozess interner Innovation in allen Bereichen des Unternehmens.

Konzernstrategie

Im Fokus der Geschäftsaktivitäten von Merck stehen hochwertige und innovative Spezialprodukte aus den Bereichen Pharma und Chemie. Ziel von Merck ist, nachhaltiges und profitables Wachstum vornehmlich organisch und durch die Weiterentwicklung bestehender Kompetenzen zu erreichen, aber auch durch gezielte Akquisitionen, die das bisherige Kompetenzfeld sinnvoll ergänzen beziehungsweise erweitern. Aufbauend auf den starken Markenprodukten in allen vier Sparten will Merck Erträge erzielen, die weitgehend unabhängig vom jeweiligen Konjunkturzyklus sind. Darüber hinaus ist es das Ziel, die starke Marktposition in den Emerging Markets mittel- und langfristig weiter auszubauen. Im Jahr 2013 haben die Emerging Markets bereits 36 % zu den Umsatzerlösen des Konzerns beigetragen.

Strategische Initiativen

Kompetenzinitiativen

Auch wenn Merck immer größer und das Geschäft immer globaler wird: Wir wollen EIN Unternehmen Merck bleiben: ONE Merck steht dabei nicht nur für eine starke Marke, sondern auch für ein leistungsorientiertes globales Unternehmen mit einem ausgeprägten „Wir-Gefühl“. Merck ist mehr als die Summe seiner Einzelteile. Dafür haben wir vier konzernweite Kompetenzinitiativen gestartet:

Die Kompetenzinitiative **EINE Marke Merck** zielt darauf ab, die globale Wahrnehmung und Reputation der Marke Merck zu steigern und die Attraktivität des Unternehmens für Kunden, Partner und potenzielle Mitarbeiter zu erhöhen.

Auch der Rahmen für die Personalentwicklung, die Vergütung und das Leistungsmanagement soll weltweit vereinheitlicht werden (**EIN Rahmen für Personalentwicklung, Vergütung und Leistungsmanagement**). Im Rahmen dieser Initiative wird Merck unter anderem einen konsistenten, integrierten Personalentwicklungs- und Leistungsmanagement-Prozess aufsetzen und die Kompetenzen im Unternehmen durch eine aktive Identifizierung und Rekrutierung von hochqualifizierten Nachwuchskräften sowie durch Vielfalt in der Belegschaft verbreitern.

Ziel der dritten Kompetenzinitiative **EIN Rahmen für Prozessharmonisierung, Standardisierung und Exzellenz** ist es, Prozesse besser aufeinander abzustimmen und diese stärker zu vereinheitlichen. Dies gilt insbesondere für den Bereich Softwareanwendungen. Durch ein fortlaufendes Benchmarking soll ein

→ Ziele und Strategien
der Merck-Gruppe

ständiger Verbesserungsprozess stattfinden. So soll sichergestellt werden, dass Merck schnell auf Veränderungen in den Geschäften reagieren kann und künftige Akquisitionen nahtlos und effizient in das Unternehmen integriert werden können.

Auch die Konzernzentrale in Darmstadt soll noch an Bedeutung gewinnen im Sinne **EINER globalen Unternehmenszentrale**. Merck in Darmstadt soll ein zentraler Ort der Kreativität, des Austauschs und der Innovation werden.

Unser Ziel ist es, alle Kompetenzinitiativen mittelfristig umzusetzen.

Geschäftsinitiativen

Mit seinen drei Geschäftsinitiativen will Merck neue Geschäftschancen nutzen

Merck hat darüber hinaus eine Reihe von **Geschäftsinitiativen** aufgesetzt, um das bestehende Portfolio auszubauen sowie neue Geschäftschancen zu erschließen. Folgende Initiativen sind dabei von wesentlicher Bedeutung:

Biosimilars

Um die mit Biosimilars verbundenen Chancen zu nutzen, hat Merck eine entsprechende Geschäftseinheit gegründet. Merck will seine Expertise bei der Entwicklung, Herstellung und dem Vertrieb von hochwertigen biotechnologischen Arzneimitteln nutzen, um ein wettbewerbsfähiges Biosimilars-Portfolio aufzubauen. Der Fokus liegt auf der Entwicklung von Molekülen durch eigene Forschung und Entwicklung sowie durch Partnerschaften.

Research & Development Merck Serono

Merck Serono hat ein stärker unternehmerisch geprägtes Forschungsmodell eingeführt, um die Leistungsdynamik im Bereich Research & Development zu erhöhen. Basierend auf Translationalen Innovationsplattformen (TIPs) will die Sparte – unterstützt von einem unabhängigen Gremium externer Experten – eine langfristige Planung und eine unternehmerische Einstellung fördern.

OLED

Die weltweite Führungsrolle bei Display-Materialien will die Sparte Performance Materials künftig weiter ausbauen. Merck geht davon aus, dass die OLED-Technologie in Zukunft an Bedeutung gewinnen wird. Daher investiert Performance Materials in die Entwicklung eines umfassenden OLED-Portfolios. Bis 2018 will Merck ein führender Anbieter von OLED-Materialien sein.

Geschäftsstrategien der Sparten

Merck Serono

Merck Serono will mindestens mit dem globalen Pharmamarkt wachsen

Merck Serono will als weltweit bevorzugter biopharmazeutischer Hersteller innovative Spezialmedikamente, führende Marken und hochwertige Lösungen anbieten. Die Nachfrage nach unseren Produkten wird von weltweiten Megatrends wie dem globalen Bevölkerungswachstum und einer allgemein höheren Lebenserwartung der Menschen gestützt. Ziel ist es, mindestens mit dem globalen Pharmamarkt zu wachsen.

→ Ziele und Strategien
der Merck-Gruppe

Innovative Arzneimittel sind der Schlüssel für Wettbewerbsfähigkeit in reifen Märkten, die weiterhin die größten und profitabelsten Märkte für unsere Produkte darstellen. Daneben werden wir uns mit maßgeschneiderten Produkten und Darreichungsformen auf die systematische Erschließung der Wachstumspotenziale in den Emerging Markets konzentrieren, um unsere führende Position bei der Bekämpfung von Herz-Kreislauf-Krankheiten durch Produkte aus dem Bereich der Allgemeinmedizin wie Glucophage®, Concor® und Euthyrox® weiter auszubauen.

Die Sparte setzt hier weiter auf die Therapiegebiete Onkologie, Multiple Sklerose, Unfruchtbarkeit und Allgemeinmedizin.

Merck hat das Programm „Erbix® Reloaded“ aufgelegt, das seinen strategischen Fokus darauf richtet, die bestehenden Geschäftsgrundlagen zu nutzen, um Marktanteile auszubauen und die Marktführerschaft bei der Erstlinientherapie des metastasierten kolorektalen Karzinoms vom KRAS-Wildtyp zu sichern. Auf Basis der Ergebnisse der FIRE-3-Studie sowie anderer retrospektiver Analysen von Zulassungsstudien legte Merck Serono den Schwerpunkt darauf, dass Patienten ein vollständiger RAS-Diagnostiktest angeboten wird, um eine optimale Behandlung zu gewährleisten. Beim Therapiegebiet Multiple Sklerose will Merck Serono seine führende Marktposition halten und künftig noch bessere Gesamtlösungen aus Arzneimitteln, Geräten und Dienstleistungen anbieten. Merck Serono plant, das Potenzial des stärksten Produkts Rebif® in einem immer wettbewerbsintensiveren Multiple-Sklerose-Markt voll auszuschöpfen und Rebif® als beste interferon-basierte Therapieoption für Patienten, die unter der schubförmig verlaufenden Form der Krankheit leiden, zu positionieren. Seine Marktführerschaft im Therapiegebiet Unfruchtbarkeit soll insbesondere durch die Nutzung des umfangreichen Produktportfolios sowie der Aktivitäten im Life-Cycle-Management und durch die Nutzung der Wachstumschancen in den Emerging Markets weiter ausgebaut werden. Im Bereich Allgemeinmedizin wird Merck Serono sein Engagement in den Schwellenländern ebenfalls weiter stärken sowie an einem verbesserten Life-Cycle-Management für die Medikamente arbeiten. Daneben wird Merck Serono das aktuelle Portfolio auch weiterhin durch geeignete Partnerschaften stärken.

Insbesondere in China, Brasilien und Nordamerika will sich Merck Serono noch stärker engagieren

Wichtige Wachstumsmärkte für die Sparte sind China und Brasilien. Hier will sich Merck Serono bis 2018 noch stärker engagieren. Gleichzeitig will Merck Serono sein Engagement auf dem nordamerikanischen Markt weiter ausbauen. Dafür wird nach möglichen Geschäftsmodellen gesucht, beispielsweise Kooperationen, Zukäufe von Start-ups oder Einführung neuer Produkte.

Consumer Health plant, seine Marktanteile in allen wichtigen Märkten auszubauen

Consumer Health

Die Sparte Consumer Health hat sich im Rahmen umfassender strategischer Interventionen in den Jahren 2012 und 2013 auf die interne Organisation konzentriert und zugleich eine Fokussierung auf ihre Kernmarken und besonders attraktive Zielmärkte vorangetrieben. Ab 2014 will Consumer Health das Augenmerk noch stärker auf Wachstum legen, insbesondere in den aufstrebenden Märkten in Lateinamerika und Südostasien. Hierfür verfolgt das Unternehmen eine klare Strategie: Ziel ist es, bis zum Jahr 2021 den Marktanteil von Consumer Health in jedem der 20 für die Sparte wichtigsten Märkte (unter anderem Frankreich, Mexiko, Brasilien, Deutschland und Großbritannien) auf mindestens 3% auszubauen und dabei zumindest mit je drei Marken in Spitzenpositionen präsent zu sein. Ein wichtiger Meilenstein im Rahmen dieser Strategie wird 2014

→ Ziele und Strategien
der Merck-Gruppe

der Transfer der Marken Neurobion® und Floratil® von Merck Serono zu Consumer Health sein. Neurobion® ist eine global führende Marke im Vitamin-B-Segment und Floratil® ist eine in Brasilien führende Marke im Segment der probiotischen Antidiarrhoica. Beide Marken haben großes Potenzial, sich durch die Verlagerung in den Verantwortungsbereich von Consumer Health noch stärker auf die Verbraucherwünsche auszurichten. Außerdem wird Consumer Health dadurch den Beitrag der Emerging Markets zum Spartenumsatz von 28 % auf 51 % steigern und den Marktanteil der Sparte in Schlüsselmärkten wie Brasilien, Mexiko, Indien und Indonesien erhöhen.

Performance Materials

Performance Materials will seine Position als Markt- und Technologieführer bei Flüssigkristallen ausbauen

Die Nachfrage nach Hightech-Produkten im Allgemeinen und nach innovativen Displaylösungen im Besonderen verzeichnete in den vergangenen Jahren ein weltweit hohes Wachstum. Auch in den nächsten Jahren ist keine Abschwächung dieses Trends in Sicht. Vielmehr geht Merck davon aus, dass eine wachsende Mittelschicht in den Emerging Markets vermehrt solche Konsumgüter nachfragen wird. Daher will Performance Materials auch künftig seine Position als Markt- und Technologieführer bei den Flüssigkristallen verteidigen und nach Möglichkeit weiter ausbauen.

Da der typische Lebenszyklus von Liquid-Crystals-Mischungen unter drei Jahren liegt, bleiben Innovationen hierfür der wichtigste Erfolgsfaktor. Die Liquid-Crystals-Pipeline von Performance Materials ist mit neuen Technologien gut gefüllt – etwa Self-aligned Vertical Alignment (SA-VA), dem weiterentwickelten Fringe Field Switching (FFS) sowie mit Projekten, die über Displays hinausreichen. Im OLED-Markt will sich die Sparte weiter positionieren sowie mittel- und langfristig eine führende Rolle in diesem Marktsegment einnehmen. Dies setzt voraus, dass die bislang hohen Produktionskosten bei der Herstellung von OLED-Displays gesenkt werden. Der dafür notwendige Technologie- und Know-how-Austausch wird auch künftig durch Partnerschaften mit anderen Unternehmen gewährleistet werden.

Die geplante Übernahme von AZ Electronic Materials soll darüber hinaus durch die Zusammenarbeit der beiden Forschungs- und Entwicklungsteams mit sich ergänzenden Kompetenzen zu weiteren Innovationen für die Elektronikindustrie führen.

In der Geschäftseinheit Pigments Et Cosmetics wird Merck weiter den Fokus auf Kundenorientierung sowie auf den Bereich Effektpigmente und ausgewählte Technologiesegmente mit funktionalen Materialien legen.

Merck Millipore

Merck Millipore will sich weiter besser als der Wettbewerb entwickeln

Damit sich die Life-Science-Tools-Sparte Merck Millipore auch weiter besser als der Wettbewerb entwickelt, verfolgt die Sparte verschiedene strategische Ansätze: So will Merck Millipore das Potenzial des kombinierten Portfolios maximieren, den Marktanteil in Nordamerika, Asien und Lateinamerika steigern und die Umsatzerlöse aus neuen Produkten erhöhen. Außerdem soll die Profitabilität der Sparte verbessert werden, indem das gesamte Portfolio global ausgerichtet und die organisatorische Komplexität gesenkt wird. Um operative Exzellenz sicherzustellen, wird Merck Millipore Systeme wie einen Enterprise Resource Plan (ERP) einführen, seinen Kunden die höchsten Servicestandards bieten und die Mitarbeiterentwicklung ausbauen. Diese Maßnahmen sollen bis 2017 vollständig umgesetzt werden.

→ Ziele und Strategien
der Merck-Gruppe

Strategische Finanz- und Dividendenpolitik

Merck verfolgt eine konservative Finanzpolitik

Aus Gründen der Nachhaltigkeit verfolgt Merck eine konservative Finanzpolitik. Neben einer soliden Bilanz mit transparenten und gesunden Strukturen schlägt sich diese Politik in der Wahl der Finanzierungsquellen, dem Liquiditätsmanagement, den wesentlichen Finanzkennzahlen, der Dividendenpolitik und dem Risikomanagement nieder.

Merck erwirtschaftet einen hohen Business Free Cash Flow und die Verzinsung des eingesetzten Kapitals verbessert sich stetig. Im Rahmen des laufenden konzernweiten Effizienzsteigerungsprogramms wurden liquide Mittel zunächst mit hoher Priorität für Restrukturierungsmaßnahmen in sämtlichen Sparten und Regionen vorgehalten. Für 2012 bis 2015 sind rund 800 Mio € an Einmalaufwendungen im Zusammenhang mit Restrukturierungen vorgesehen. Ab 2014 sind für Merck auch wieder größere Akquisitionen denkbar.

Darüber hinaus sollen liquide Mittel für selektive Akquisitionen wie die geplante Übernahme von AZ Electronic Materials (Performance Materials) eingesetzt werden, um künftiges Wachstum sicherzustellen.

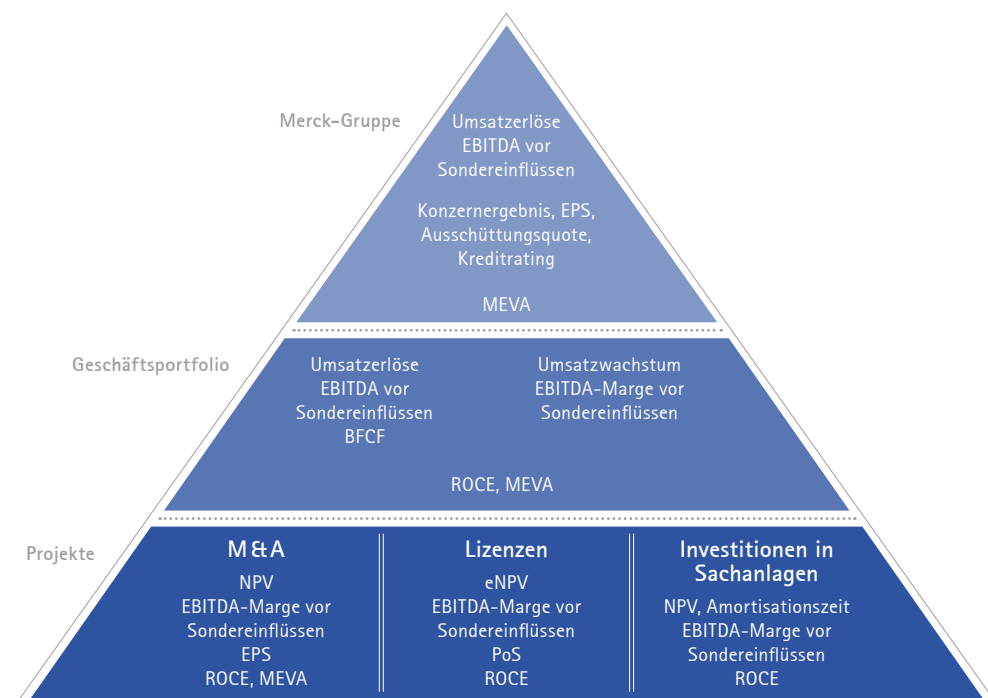
Schließlich setzt Merck seine liquiden Mittel für **Dividendenzahlungen** an die Aktionäre ein. Die Dividendenpolitik von Merck orientiert sich an einer maßvollen, langfristig orientierten Ausschüttungsquote von 35 bis 40 %, bezogen auf das Konzernergebnis vor Sondereinflüssen.

Steuerungssystem der Merck-Gruppe

Als weltweit tätiges Pharma- und Chemieunternehmen mit vier Sparten, die ein vielfältiges Spektrum an Produkten und Dienstleistungen anbieten, verwendet Merck ein umfassendes System von Kennzahlen zur Steuerung des Geschäftserfolgs. Innerhalb dieses Systems ist die wichtigste Kennzahl zur Messung des operativen Geschäftserfolgs der Merck-Gruppe und ihrer Sparten das EBITDA vor Sondereinflüssen.

Das EBITDA vor Sondereinflüssen: wichtigste Kennzahl zur Messung des operativen Geschäftserfolgs der Merck-Gruppe

Die Pyramide der Wertschöpfungs- und Steuerungskennzahlen von Merck beinhaltet die wichtigen finanziellen Messgrößen der Merck-Gruppe und bildet einen umfassenden Rahmen von Indikatoren zur Steuerung unseres Geschäfts und die Bestimmung der Prioritäten bei der Allokation flüssiger Mittel. Sie ist in drei Leitungsbereiche gegliedert, die den Einsatz jeweils verschiedener Indikatoren erfordern, nämlich die Merck-Gruppe, das Geschäftsportfolio und Projekte. Die Pyramide der Wertschöpfungs- und Steuerungskennzahlen von Merck legt nicht nur besonderes Gewicht auf die operative Leistung, sondern hebt auch hervor, wie wichtig es ist, eine mittel- und langfristige Wertschöpfung zu erzielen und die flüssigen Mittel denjenigen Investitionsalternativen zuzuweisen, die den größten Erfolg versprechen.



EBITDA vor Sondereinflüssen = Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern, Abschreibungen und Sondereinflüssen, EPS = Gewinn je Aktie, MEVA = wirtschaftliche Wertschöpfung durch Merck, BFCF = Free Cash Flow des Geschäfts, ROCE = Rendite auf das eingesetzte Kapital, NPV = Kapitalwert, eNPV = erwarteter Kapitalwert, PoS = Erfolgswahrscheinlichkeit

→ [Steuerungssystem
der Merck-Gruppe](#)

Steuerungskennzahlen für die Merck-Gruppe und ihre Sparten

Umsatzerlöse, EBITDA vor Sondereinflüssen und Business Free Cash Flow als Leistungsindikatoren für die Entwicklung der Merck-Gruppe und ihrer Sparten

Die drei Steuerungskennzahlen für die Merck-Gruppe und ihre Sparten, nämlich Umsatzerlöse, EBITDA vor Sondereinflüssen und Business Free Cash Flow, sind die bedeutsamsten Leistungsindikatoren für die Bewertung der Geschäftsentwicklung der Merck-Gruppe und ihrer Sparten. Deshalb wird im Wirtschaftsbericht, dem Risiko- und Chancenbericht und dem Prognosebericht auf diese Steuerungskennzahlen Bezug genommen. Aufgrund ihrer Bedeutung für den finanziellen Geschäftserfolg sind die Steuerungskennzahlen auch ein wesentlicher Bestandteil des Performance-Management- und Anreiz-Systems von Merck.

Umsatzerlöse

Umsatzerlöse sind definiert als Erlöse aus Warenverkäufen und erbrachten Leistungen an externe Kunden, abzüglich Mehrwertsteuer und Erlösminderungen, zum Beispiel Rabatte oder Skonti. Umsatzerlöse sind der Hauptindikator für das Geschäftswachstum der Merck-Gruppe und deshalb ein wichtiger Parameter zur Beurteilung des externen wie auch des internen Geschäftserfolgs.

Merck-Gruppe | Umsatzerlöse

in Mio€/Veränderung in %	2013	2012	Veränderung in %
Umsatzerlöse	10.700,1	10.740,8	-0,4

EBITDA vor Sondereinflüssen

Das EBITDA vor Sondereinflüssen ist die wichtigste interne und externe Bewertungskennzahl in Hinblick auf die laufende operative Tätigkeit. Um ein besseres Verständnis der zugrunde liegenden Entwicklung des operativen Geschäfts der Merck-Gruppe und ihrer vier Sparten zu vermitteln, werden hier Abschreibungen und Wertberichtigungen beim operativen Ergebnis nicht berücksichtigt, ebenso wie bestimmte Einmalerträge und -aufwendungen. Diese Sondereinflüsse beschränken sich auf fünf Kategorien: Integrationskosten, IT-Kosten, Restrukturierungsaufwendungen, Gewinne/Verluste aus abgegangenen Geschäften, Akquisitionskosten und Sonstige Sondereinflüsse. Die Klassifizierung bestimmter Erträge oder Aufwendungen als Sondereinflüsse unterliegt klaren Definitionen und einer strengen Governance auf Gruppenebene. So werden IT-Kosten, die nicht im Zusammenhang mit der Integration eines akquirierten Geschäftsbereichs stehen, nur dann als Sondereinflüsse geführt, wenn sie im Rahmen einer fundamentalen Veränderung der globalen IT-Landschaft der Merck-Gruppe oder einer Sparte entstanden sind. Ebenso werden in der Kategorie Restrukturierungsaufwendungen nur solche Einmalaufwendungen geführt, die im Rahmen eines globalen und zentral genehmigten Restrukturierungsprogramms angefallen sind. Die in den Jahren 2012 und 2013 angefallenen Sondereinflüsse in der Kategorie Restrukturierungsaufwendungen sind gänzlich dem gruppenweiten Transformations- und Wachstumsprogramm „Fit für 2018“ zuzuordnen.

Im Rahmen des internen Performance Management ermöglicht das EBITDA vor Sondereinflüssen, Effizienzsteigerungen in den Prozessen durchzuführen, ohne das Ergebnis des operativen Geschäfts durch notwendige Veränderungen oder Restrukturierungsmaßnahmen zu schmälern.

→ [Steuerungssystem
der Merck-Gruppe](#)

Merck-Gruppe | Überleitung EBIT zum EBITDA vor Sondereinflüssen

in Mio €/Veränderung in %	2013	2012	Veränderung in %
Operatives Ergebnis (EBIT)	1.610,8	963,6	67,2
Abschreibungen/Wertminderungen/Wertaufholungen	1.458,4	1.396,6	4,4
EBITDA	3.069,2	2.360,2	30,0
Restrukturierungsaufwendungen	130,5	503,8	-74,1
Integrationskosten/IT-Kosten	49,0	36,7	33,5
Gewinne/Verluste aus abgegangenen Geschäften	2,3	60,1	-96,2
Akquisitionskosten	0,0	1,0	-100,0
Sonstige Sondereinflüsse	2,3	3,1	-25,8
EBITDA vor Sondereinflüssen	3.253,3	2.964,9	9,7

Business Free Cash Flow (BFCF)

Neben dem EBITDA vor Sondereinflüssen und den Umsatzerlösen ist der Business Free Cash Flow (BFCF) die dritte wichtige Steuerungsgröße für die Merck-Gruppe und ihre Sparten. Er wird deshalb auch zur Vereinbarung interner Zielvorgaben und zur Bemessung individueller Boni eingesetzt. Der Business Free Cash Flow umfasst die wesentlichen zahlungswirksamen Posten, die von den einzelnen Geschäftseinheiten beeinflusst werden können und ihrer vollständigen Kontrolle unterliegen. Aufgegliedert nach Sparten setzt er sich zusammen aus dem EBITDA vor Sondereinflüssen, abzüglich Investitionen in Sachanlagen, Software und geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte sowie Veränderungen der Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Zur Steuerung des Nettoumlaufvermögens auf regionaler und lokaler Ebene verwenden unsere Geschäftseinheiten die beiden Indikatoren „durchschnittliche Forderungslaufzeiten“ (Days Sales Outstanding) und „Lagerreichweite“ (Days of Sales in Inventories). Durch die Einführung des Business Free Cash Flow konnten wir das Bewusstsein für die Wichtigkeit von flüssigen Mitteln deutlich erhöhen und gleichzeitig das Nettoumlaufvermögen reduzieren.

Merck-Gruppe | Business Free Cash Flow

in Mio €/Veränderung in %	2013	2012	Veränderung in %
EBITDA vor Sondereinflüssen	3.253,3	2.964,9	9,7
Investitionen in Sachanlagen und Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	-446,2	-366,5	21,7
Veränderungen der Vorräte gemäß Bilanzausweis	59,7	157,2	-62,0
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gemäß Bilanzausweis	93,2	213,7	-56,4
Business Free Cash Flow	2.960,0	2.969,3	-0,3

Investitionen und Wertmanagement

Nachhaltige Wertschöpfung ist für die Sicherung des langfristigen Erfolgs unseres Unternehmens unverzichtbar. Um die Zuweisung finanzieller Mittel zu optimieren, nutzen wir klar definierte Parameter, die uns als Kriterien bei der Priorisierung von Investitionsmöglichkeiten und Entscheidungen zu unserem Portfolio dienen.

→ Steuerungssystem
der Merck-Gruppe

Der Kapitalwert ist das Hauptkriterium für die Priorisierung von Investitionsmöglichkeiten

Kapitalwert

Hauptkriterium für die Priorisierung von Investitionsmöglichkeiten ist der Kapitalwert. Er stützt sich auf die Barwertrechnung und errechnet sich als die Summe der abgezinste Free Cash Flows über den Projektionszeitraum eines Projekts. Gemäß der Definition des Free Cash Flows werden die durchschnittlichen gewichteten Kapitalkosten, die den gewichteten Durchschnitt der Eigenkapitalkosten sowie der Fremdkapitalkosten wiedergeben, als Kapitalisierungszinsfuß herangezogen. Je nach Art und Standort eines Projekts können verschiedene Aufschläge zu den durchschnittlichen gewichteten Kapitalkosten hinzugerechnet werden.

ROCE (Return on Capital Employed)

Neben dem Kapitalwert ist die Rendite des eingesetzten Kapitals (ROCE) eine wichtige Messgröße zur Bewertung von Investitionsprojekten. Sie errechnet sich aus dem Operativen Ergebnis (EBIT) ohne Sonderinflüsse, dividiert durch die Summe aus Sachanlagen, immateriellen Vermögenswerten, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Vorräten.

Amortisationszeit

Ein weiterer Parameter zur Beurteilung von Investitionen in Sachanlagen ist die Amortisationszeit, also die Zahl der Jahre, nach denen eine Investition einen Nettomittelzufluss erbringen wird.

MEVA (Merck Value Added)

Der MEVA gibt Auskunft über die in einem Zeitraum erzielte Wertschöpfung. Ein Mehrwert wird dann geschaffen, wenn die Rendite des vom Unternehmen oder den Sparten eingesetzten Kapitals (ROCE) höher ist als die durchschnittlichen gewichteten Kapitalkosten. Mit dem MEVA verfügt Merck über ein leistungsfähiges Instrument, um Beschlüsse über Investitionen und Ausgaben gegenüber dem Kapitalbedarf und den Erwartungen der Investoren abzuwägen.

Kapitalmarktbezogene Parameter

Zur Bewertung der Finanzlage unseres Unternehmens liefert die operative Entwicklung unserer Geschäftsbereiche innerhalb eines bestimmten Zeitraums eine wichtige Grundlage. Darüber hinaus lässt sich die finanzielle Stabilität unseres Unternehmens an folgenden kapitalmarktbezogenen Parametern ablesen:

Konzernergebnis und Ergebnis je Aktie (EPS)

Die finanzielle Stabilität von Merck fußt auf den kapitalmarktbezogenen Parametern Ergebnis je Aktie, Kreditrating und Ausschüttungsquote

Das Ergebnis je Aktie berechnet sich aus dem den Anteilseignern der Merck KGaA zurechenbaren Ergebnis nach Steuern (Konzernergebnis) dividiert durch die durchschnittliche gewichtete Anzahl der theoretisch ausstehenden Aktien. Der Ansatz der theoretischen Aktienzahl berücksichtigt die Tatsache, dass das Komplementärkapital nicht in Aktien verbriefte ist. Zum besseren Vergleich veröffentlicht Merck auch das Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen, also bereinigt um Einmaleffekte und Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte (größtenteils durch die Akquisitionen von Serono und Millipore), und basierend auf der Basissteuerquote des Unternehmens.

→ Steuerungssystem
der Merck-Gruppe

Kreditrating

Das Kreditrating, das Merck von externen Agenturen erhält, ist ein wichtiger Indikator zur Beurteilung der Marktbedingungen, um Fremdkapital aufnehmen zu können. Der Kapitalmarkt zieht die von unabhängigen Ratingagenturen veröffentlichten Bewertungen heran, um Kapitalgeber bei der Einschätzung von Risiken, die mit einem Finanzinstrument verbunden sind, zu unterstützen. Zurzeit wird Merck von Moody's und Standard & Poor's bewertet. Hierfür ist die Nettofinanzverschuldung ein wichtiger Indikator, die wir definieren als kurz- und langfristige Finanzschulden abzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie kurzfristige finanzielle Vermögenswerte. Eine Fünfjahresübersicht der Kreditratings von Merck ist im Risiko- und Chancenbericht dargestellt.

Ausschüttungsquote

Als börsennotiertes Unternehmen ist Merck bestrebt, seinen Anteilseignern eine angemessene Dividende aus den erwirtschafteten Erträgen zu zahlen. Um unseren Anteilseignern eine attraktive Rendite bieten zu können, betreiben wir eine verlässliche Dividendenpolitik. Hierzu definiert Merck eine angestrebte Auszahlungsrate basierend auf dem bereinigten Konzernergebnis (berichtetes Konzernergebnis zuzüglich Einmalaufwendungen, zum Beispiel Restrukturisierungskosten).

Weitere relevante/nicht-finanzielle Steuerungsgrößen

Neben den wichtigen Indikatoren zur Beurteilung der finanziellen Geschäftsentwicklungen spielen auch nicht-finanzielle Steuerungsgrößen eine wesentliche Rolle für den Erfolg unseres Unternehmens. Aus Konzernsicht sind insbesondere Innovationen in unseren Geschäftseinheiten sowie Attraktivität für hochqualifizierte Mitarbeiter und deren Bindung an das Unternehmen von zentraler Bedeutung. Weitere für die Beurteilung spezifischer Themen relevante Messgrößen werden im Abschnitt Corporate Responsibility erläutert.

Innovation

Innovation ist die Grundlage unseres Geschäfts und wird auch künftig Voraussetzung für unseren Erfolg auf sich verändernden Märkten sein. Wir sind laufend damit beschäftigt, neue Produkte und innovative Dienstleistungen für Patienten und Kunden zu entwickeln, wofür auch unser Slogan „Merck – Wir leben Innovation“ steht. Die Messgrößen für den Innovationsgrad werden individuell definiert, je nach den Spezifika unserer Geschäfte.

Bindung von hochqualifizierten Mitarbeitern

Hochqualifizierte und -motivierte Mitarbeiter sind die Grundlage für die Verwirklichung unserer ehrgeizigen Unternehmensziele. Deshalb legen wir großen Wert darauf, die Arbeitsabläufe und das Arbeitsumfeld so zu gestalten, dass wir die passenden Mitarbeiter mit den richtigen Fähigkeiten zur richtigen Zeit für uns gewinnen und an unser Unternehmen binden können. Zum Messen des Erfolgs unserer Bemühungen haben wir die Bindung von qualifizierten Fach- und Führungskräften als nicht-finanzielle Steuerungsgröße eingeführt.

Corporate Responsibility

In der Unternehmenskultur von Merck spielt verantwortungsvolles Handeln eine Schlüsselrolle – sowohl in Bezug auf unsere Mitarbeiter, unsere Produkte, die Umwelt oder die Gesellschaft. Das Prinzip der unternehmerischen Verantwortung hat sich in unserer fast 350-jährigen Historie zu einem festen Grundpfeiler der Unternehmensführung entwickelt. Es ist Teil unseres täglichen Handelns und damit eine Grundvoraussetzung für unseren wirtschaftlichen Erfolg.

Weiterführende Informationen zu diesem Thema finden Sie auch im Corporate-Responsibility-Bericht 2012.¹

Strategie und Management

Das CR-Komitee steuert gruppenweit alle Aktivitäten im Bereich Corporate Responsibility

Unsere Aktivitäten im Bereich Corporate Responsibility (CR) steuert das gruppenweite CR-Komitee. Es setzt sich aus Vertretern der Unternehmenssparten und von relevanten Konzernfunktionen zusammen. Unser Anspruch ist es, als weltweit tätiges Unternehmen für die Menschen, für Marktpartner und das gesellschaftliche Umfeld einen Mehrwert zu schaffen und ihnen zu helfen, ein besseres Leben zu leben. Wir streben nach der Anerkennung von Merck in der Gesellschaft und verpflichten uns zu Sicherheit und einem schonenden Umgang mit der Umwelt.

Die Menschheit steht vor globalen gesellschaftlichen Herausforderungen wie der bezahlbaren Erzeugung erneuerbarer Energien, dem Zugang zu Arzneimitteln insbesondere in Schwellen- und Entwicklungsländern oder der Vermeidung klimaschädlicher Emissionen. Wir sind davon überzeugt, dass wir mit unseren innovativen Pharma-, Chemie- und Life-Science-Produkten und einer verantwortungsvollen Unternehmensführung zur Lösung dieser globalen Herausforderungen beitragen, die Zukunftsfähigkeit sichern und die gesellschaftliche Akzeptanz von Merck erhöhen.

Das CR-Engagement von Merck konzentriert sich auf drei Handlungsfelder:

- **Mensch:** Wir stärken die Handlungsfähigkeit unseres Unternehmens, indem wir geeignete Mitarbeiter einstellen, fördern und motivieren. Wir wollen ein Vorbild sein für ethisch korrektes Handeln und an der Leistungsfähigkeit unserer Gesellschaft mitwirken.
- **Produkte:** Unsere Produkte dienen den aktuellen und zukünftigen Bedürfnissen der Menschen, viele leisten einen Beitrag zum Umweltschutz. Sicherheit und ethische Aspekte haben den gleichen Stellenwert wie wirtschaftlicher Erfolg.
- **Umwelt:** Wir wollen bei der Herstellung unserer Produkte die Umwelt möglichst wenig beeinflussen. Sicherheit, Umweltschutz und Qualitätsmanagement sind dafür unabdingbar.

Merck bekennt sich zum „Global Compact“ der Vereinten Nationen sowie zur „Responsible Care Global Charta“ des internationalen Chemieverbands

Merck unterstützt relevante Initiativen zur verantwortungsvollen Unternehmensführung. Das Unternehmen nimmt am „Global Compact“ der Vereinten Nationen teil und bekennt sich zur Einhaltung der darin festgelegten Prinzipien zu Menschenrechten, Arbeitsnormen, Umweltschutz und Korruptionsbekämpfung. Unternehmerische Verantwortung leben wir auch mit der Verpflichtung zur Einhaltung der Leitlinien der „Responsible Care Global Charta“, einer Initiative des Internationalen Chemieverbands ICCA (International Council of Chemical Associations). Ihr Ziel ist es, die Leistungen der chemischen Industrie für Umweltschutz, Gesundheit und Sicherheit kontinuierlich zu verbessern.

¹ Merck wendet die Sustainability Reporting Guidelines G3.1 der Global Reporting Initiative an.

→ Corporate Responsibility

Merck steht im ständigen Dialog mit seinen unterschiedlichen Anspruchsgruppen

Darüber hinaus beteiligen wir uns an der Initiative „Chemie³“ – eine Kooperation des Verbands der chemischen Industrie (VCI), des Arbeitgeberverbands Chemie (BAVC) und der Industriegewerkschaft Bergbau, Chemie, Energie (IGBCE). Nachhaltigkeit soll als Leitbild innerhalb der Branche verankert werden, gemeinsam soll die Position der chemischen Industrie als Schlüsselindustrie der deutschen Wirtschaft für nachhaltige Entwicklung ausgebaut werden.

Unternehmensverantwortung bedeutet für Merck jedoch nicht nur, aktiv zu handeln, sondern auch, aktiv zuzuhören. Der Dialog mit unseren verschiedenen Anspruchsgruppen ist uns deshalb sehr wichtig. Zu diesen Anspruchsgruppen zählen beispielsweise Mitarbeiter, Geschäftspartner, die Familie Merck, Investoren, Behörden und Verbände. Durch den kontinuierlichen Austausch wollen wir transparent aufzeigen, wie wir unsere Unternehmenswerte leben.

Nicht zuletzt dieses Engagement führte dazu, dass Merck auch 2013 im FTSE4Good-Index vertreten ist. Die Aufnahme in diesen führenden internationalen Nachhaltigkeits-Index ist abhängig von dem sozialen, ökologischen und ethischen Verhalten eines Unternehmens.

Verantwortung für die Menschen: gesellschaftliche Verantwortung

Merck versteht sich als Teil der Gesellschaft, an den einzelnen Standorten sowie global. Gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen ist Teil unseres unternehmerischen Selbstverständnisses. Wir sind davon überzeugt, dass wir mit unserem Wissen, unseren Fähigkeiten und unseren Produkten einen wichtigen Beitrag für die Gesellschaft leisten können.

Das Unternehmen konzentriert sich insbesondere auf Gesundheitsprojekte sowie die Bildungsförderung

Unser gesellschaftliches Engagement setzt hauptsächlich dort an, wo wir aufgrund unseres Kerngeschäfts besondere Problemlösungskompetenz besitzen. So engagieren wir uns in Gesundheitsprojekten und fördern Bildung, speziell im Bereich der Naturwissenschaften. In Notsituationen leisten wir Katastrophenhilfe – vor allem in Regionen, in denen wir auch geschäftlich tätig sind.

Um die Effektivität unserer Projekte zu erhöhen, haben wir unsere Ressourcen in drei globalen Leuchtturmprojekten gebündelt:

1. Merck-Praziquantel-Spendenprogramm: Wir bekämpfen gemeinsam mit der WHO die Wurmerkrankung Bilharziose bei afrikanischen Schulkindern (s. auch Seite 56).
2. „Global Pharma Health Fund“: Der von Merck getragene gemeinnützige Verein bekämpft Arzneimittel-fälschungen in Entwicklungs- und Schwellenländern (s. auch Seite 56).
3. Kulturförderung durch die „Philharmonie Merck“: Das Projektorchester mit bis zu 80 professionellen Musikern und einem breit gefächerten Programm ist fester Bestandteil im kulturellen Umfeld der Unternehmenszentrale Darmstadt und unternimmt auch internationale Konzertreisen.

Die Aufwendungen für gesellschaftliches Engagement belaufen sich im Jahr 2013 auf 46,2 Mio €

Zusätzlich engagieren sich unsere Landesgesellschaften in lokalen Projekten. Merck hat übergeordnete Kriterien für die Projektauswahl definiert, die Entscheidung für bestimmte Projekte liegt bei unseren Gesellschaften vor Ort. Insgesamt hat Merck im Jahr 2013 für das gesellschaftliche Engagement 46,2 Mio € aufgewendet. Die Landesgesellschaften gaben im Jahr 2013 63% ihrer monetären und nicht monetären Spenden in der Region Emerging Markets (Lateinamerika und Asien ohne Japan) aus, 36% in Europa und 1% in Nordamerika und in der Region Übrige Welt.

→ [Corporate Responsibility](#)**Verantwortung für die Menschen: Merck-Mitarbeiter**

Gemäß unseren Unternehmenswerten leben wir bei Merck eine Kultur der gegenseitigen Wertschätzung und des Respekts. Wir wollen besser und schneller werden, indem wir die am besten geeigneten Mitarbeiter einstellen, fördern und motivieren. Darüber hinaus möchten wir die Leistungskultur in unserem Unternehmen weiter stärken und die Vielfalt unserer Mitarbeiter fördern.

Merck beschäftigte Ende 2013 weltweit mehr als 38.000 Mitarbeiter

Zum 31. Dezember 2013 beschäftigte Merck weltweit 38.154 Mitarbeiter (2012: 38.847). Das Unternehmen war in 66 Ländern mit insgesamt 191 Gesellschaften vertreten. Die 63 Produktionsstandorte verteilten sich auf 21 Länder.

Fit für 2018

Das Transformations- und Wachstumsprogramm „Fit für 2018“ hat sich auch im Jahr 2013 auf die Personalarbeit ausgewirkt. An den meisten Standorten waren im vergangenen Jahr strukturelle Voraussetzungen geschaffen und Regelungen mit den jeweiligen Sozialpartnern getroffen worden, um den im Rahmen des Transformationsprozesses erforderlichen Personalabbau sozialverträglich durchzuführen. In Deutschland beispielsweise haben zum Berichtszeitpunkt rund 1.200 Mitarbeiter an einem Altersteilzeit- sowie Abfindungsprogramm teilgenommen. Der Umzug der Merck-Serono-Zentrale von Genf nach Darmstadt war zum Berichtszeitpunkt vollständig abgeschlossen. Insgesamt hat sich die Anzahl der Mitarbeiter im Vergleich zum Jahr 2012 um 693 verringert.

Aus- und Weiterbildung

Die Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeiter nimmt Merck weiterhin sehr ernst. Daher haben wir die Ausbildungsquote am Standort Darmstadt, dem größten Standort der Merck-Gruppe, weitgehend stabil gehalten. Im Jahr 2013 befanden sich dort 516 junge Menschen in insgesamt 23 Berufsfeldern in der Ausbildung. Auch an den anderen Standorten, an denen wir Aus- und Weiterbildung betreiben, haben wir die Ausbildungsquote auf einem hohen Niveau halten können.

Das Programm „Start in die Ausbildung“ zur Vorbereitung auf eine Berufsausbildung wird mit 20 Praktikanten auf dem Vorjahresniveau fortgesetzt.

2013 hat Merck den Weiterbildungsansatz der Gruppe global vereinheitlicht

Unseren Weiterbildungsansatz haben wir 2013 global vereinheitlicht und noch stärker an die zukünftige Geschäftsausrichtung der Merck-Gruppe angepasst. Unser Ziel ist es dabei, die Kompetenzen und Fähigkeiten unserer Mitarbeiter und Führungskräfte so weiterzuentwickeln, dass sie die Umsetzung unserer Unternehmensstrategie noch effizienter begleiten und gleichzeitig ihr individuelles Potenzial entfalten können. Das Schulungsprogramm haben wir auf allen Ebenen entsprechend überarbeitet.

Performance Management

Im Jahr 2012 haben wir einen integrierten Performance- und Führungskräfteentwicklungsprozess im Management pilotiert und diesen im Berichtsjahr breit ausgerollt. Merck ist es wichtig, Potenziale der Mitarbeiter frühzeitig zu identifizieren und individuell zu fördern. Wir wollen unseren hochqualifizierten Mitarbeitern interessante Karrieremöglichkeiten sowie eine kontinuierliche persönliche und berufliche Perspektive im Unternehmen bieten.

Der neue Prozess verbindet die Potenzialerkennung systematisch mit dem Performance Management, mit dem wir die Leistung jedes einzelnen Mitarbeiters objektiv bewerten können. Diese Bewertung ist eine

→ [Corporate Responsibility](#)

Die Leistungskultur im Unternehmen soll weiter gestärkt werden

wichtige Voraussetzung für die persönliche Entwicklung wie für den gesamten Unternehmenserfolg. Wichtige Elemente sind dabei klare Zielsetzungen, ein differenziertes und offenes Feedback sowie die Ausarbeitung individueller Entwicklungspläne. Bislang sind rund 22.400 Mitarbeiter in den weltweit konsistenten Performance-Management-Prozess eingebunden.

Interne Nachwuchsförderung und externes Recruiting

Mit dem genannten Prozess will Merck eine Leistungskultur stärken und Nachwuchskräfte gezielter entwickeln. 2013 haben wir bereits erste Erfolge erzielt und unseren Mitarbeiter-Pool zur internen Nachbesetzung von vakant werdenden Führungspositionen weiter ausgebaut. Im Jahr 2013 haben wir 92% der Führungspositionen mit internen Kandidaten besetzt. Für einige Schlüsselpositionen in der Organisation hat Merck auch externe Führungskräfte eingestellt, um die intern vorhandene langjährige Expertise durch neue Perspektiven von außen zu ergänzen.

Auf dem globalen Arbeitsmarkt positioniert sich Merck einheitlich mit dem Leitspruch „Make great things happen“. Damit wird potenziellen Bewerbern vermittelt, was uns ausmacht: ein inspirierendes und motivierendes Arbeitsumfeld, in dem Innovationen gedeihen und jeder die Chance hat, seine Ideen und sein Engagement zum Nutzen der Kunden und des Unternehmens einzubringen und sich dabei selbst weiterzuentwickeln.

Arbeitssicherheit

Als verantwortungsvoller Arbeitgeber ist es für uns selbstverständlich, alles zu tun, um arbeitsbedingte Erkrankungen und Unfälle unserer Mitarbeiter zu vermeiden. Den Erfolg von Maßnahmen zu Unfallprävention und Arbeitssicherheit messen wir mit dem Indikator „Lost Time Injury Rate“ (LTIR). Diese Kennzahl beschreibt die Anzahl der Arbeitsunfälle mit Arbeitszeitausfall bezogen auf eine Million Arbeitsstunden. Merck hat sich zum Ziel gesetzt, die „Lost Time Injury Rate“ bis zum Jahr 2015 auf 2,5 zu senken. Im Jahr 2013 konnten wir diese Zielmarke mit einer LTIR von 2,1 erneut unterbieten.

Unfälle

	2009	2010	2011	2012	2013*
LTIR (Lost Time Injury Rate)	3,5	3,0	2,0	2,3	2,1
Anzahl Todesfälle	0	1	0	0	0

*Inkl. Leiharbeiter.

Das Programm „BeSafe!“ trägt dazu bei, die Zahl der Arbeitsunfälle weiter zu reduzieren

Diese stetige Verbesserung basiert insbesondere auf dem 2010 gestarteten Programm „BeSafe!“. Mit zahlreichen Kampagnen und Aufklärungsmaßnahmen haben wir auch 2013 unsere Mitarbeiter weltweit für Gefährdungen am Arbeitsplatz sensibilisiert. „BeSafe!“ ist eine weltweite Initiative mit einheitlichen Standards und lokalen Modulen für die spezifischen Anforderungen einzelner Standorte. Das Programm konzentriert sich auf die Verankerung der Sicherheitskultur als Führungsaufgabe und auf die Stärkung der Eigenverantwortlichkeit unserer Mitarbeiter.

Um die Bedeutung des Themas Sicherheit zu unterstreichen, verleiht Merck seit 2010 jährlich den „Safety Excellence Award“. Diese Auszeichnung erhalten alle Produktionsstandorte, an denen sich keine Arbeitsunfälle ereignet haben. Im Jahr 2013 waren dies 38 von 63 Produktionsstandorten.

→ Corporate Responsibility

Der Diversity Council
verantwortet die
Strategie für Vielfalt
und Inklusion
der Gruppe

Vielfalt in der Belegschaft

Wir sind davon überzeugt, dass Vielfalt innerhalb der Belegschaft zu mehr Innovationen und besseren Teamleistungen führt. Deshalb wollen wir die Vielfalt unserer Mitarbeiter fördern. Die Geschäftsleitung hat hierzu drei Schwerpunktthemen definiert. Als international tätiges Unternehmen streben wir insbesondere ein ausgewogenes Verhältnis zwischen den verschiedenen Kulturen und Nationalitäten an, aber auch zwischen den unterschiedlichen Altersgruppen sowie zwischen Frauen und Männern.

Neben dem Chief Diversity Officer, der für die strategische Steuerung der Vielfalt im Unternehmen verantwortlich ist, hat Merck im Jahr 2013 einen Diversity Council etabliert, dessen Ziel es ist, das Thema Vielfalt noch stärker im Unternehmen zu verankern. Das Gremium besteht aus hochrangigen Führungskräften aus allen Sparten und einigen Konzernfunktionen und wird sich im Wesentlichen mit der Weiterentwicklung der Strategie für Vielfalt und Inklusion beschäftigen.

Darüber hinaus unterstützt Merck gezielt verschiedene Mitarbeiter-Netzwerke, um den Austausch unter Gleichgesinnten zu fördern. Von dieser Expertise profitiert das Unternehmen. Beispielsweise ist es uns im Berichtsjahr gemeinsam mit dem Netzwerk internationaler Kollegen in Darmstadt gelungen, den Standort internationaler zu gestalten. Das hilft Kolleginnen und Kollegen aus aller Welt, sich in der Unternehmenszentrale schnell und unkompliziert zurechtzufinden, und erhöht damit die Effizienz der Abläufe im Unternehmen.

Schwerpunktthemen: Internationalität, Demografie, Geschlechterverhältnis

Es gehört zu unseren Grundprinzipien, Mitarbeiter aus den jeweiligen Ländern, in denen Merck geschäftlich tätig ist, einzustellen und ihnen Entwicklungschancen zu bieten. Bei Merck arbeiten insgesamt Menschen aus 114 verschiedenen Nationen. Lediglich 27% der Mitarbeiter sind deutsche Staatsangehörige. 72% der Mitarbeiter arbeiten außerhalb Deutschlands. Drei von vier Sparten werden inzwischen von nicht deutschen Mitarbeitern geführt.

In Deutschland, einigen weiteren EU-Ländern und den USA müssen wir uns auf den demografischen Wandel einstellen. In diesen Nationen beträgt das durchschnittliche Alter unserer Mitarbeiter mehr als 40 Jahre – und wir gehen davon aus, dass dieser Wert in den kommenden Jahren weiter ansteigen wird. In Europa begegnen wir den demografischen Herausforderungen mit verschiedenen Programmen. Dazu gehören die Anpassung der Arbeitsplätze an die Bedürfnisse älterer Mitarbeiter sowie ein Gesundheitsmanagement zum Erhalt der Leistungsfähigkeit.

Merck will den
Frauenanteil überall
dort erhöhen, wo sie
unterrepräsentiert sind

Der Anteil von Frauen an der Gesamtbelegschaft liegt derzeit bei 42%. Da sich über die unterschiedlichen Regionen, Sparten und Funktionen ein differenziertes Bild ergibt, hat sich Merck zum Ziel gesetzt, den Anteil von Frauen unter Berücksichtigung branchentypischer Gegebenheiten und regionaler Unterschiede überall dort zu erhöhen, wo sie unterrepräsentiert sind.

Besetzung von Führungspositionen

Wir sind davon überzeugt: Eine ausbalancierte Vielfalt unter den Führungskräften verbessert die beruflichen Karrierechancen für talentierte Mitarbeiter und ist Grundlage für einen breiten Erfahrungsschatz im Unternehmen. Darüber hinaus ermöglicht sie differenzierte Entscheidungen und trägt wesentlich zum Erfolg des Unternehmens bei.

→ Corporate Responsibility

Als global tätiges Unternehmen legt Merck Wert auf ein internationales Management-Team. Derzeit haben 61 % der Führungskräfte – in unserem Global-Grading-System sind das Positionen mit einem Grade 14 und höher – eine andere als die deutsche Staatsbürgerschaft. Insgesamt sind auf diesen Ebenen 59 verschiedene Nationalitäten vertreten.

Der Anteil der Frauen in Führungspositionen (Global Grade 14 und höher) beträgt im gesamten Unternehmen aktuell 25 %. In den Landesgesellschaften ist der Anteil höher als in der Unternehmenszentrale in Darmstadt. Ebenso arbeiten im Pharmageschäft mehr Frauen in leitender Position als im Chemiegeschäft. Bestimmte Konzernfunktionen wie beispielsweise IT weisen eine niedrigere Quote von Frauen in Führungspositionen auf. Über das gesamte Unternehmen hinweg betrachtet bewegen sich die Zahlen jedoch deutlich nach oben. Merck hat sein strategisches Ziel erreicht, den Anteil der weiblichen Führungskräfte auf 25 bis 30 % zu steigern, und möchte ihn bis 2016 weiter erhöhen. Dafür setzt Merck auf lokaler Ebene zahlreiche Maßnahmen um. Im Jahr 2013 hat die erste Frau bei Merck die Leitung einer Konzernsparte übernommen.

Work-Life-Balance

Merck möchte seine Mitarbeiter unterstützen, eine gute Balance zwischen beruflichen und privaten Zielsetzungen zu finden. Damit bleiben Motivation und Leistungspotenzial länger erhalten und eine individuelle Lebensplanung ist leichter umsetzbar.

Merck bietet in Deutschland und anderen Ländern verschiedene flexible Arbeitszeitmodelle. Weltweit arbeiteten 2013 rund 5 % unserer Mitarbeiter in Teilzeit. 8 % der in Teilzeit arbeitenden Mitarbeiter sind Männer.

Mit „assistance4me“ hat Merck 2013 ein neues Mitarbeiterunterstützungsprogramm eingeführt

Darüber hinaus hat Merck im vergangenen Jahr ein Mitarbeiterunterstützungsprogramm unter dem Namen „assistance4me“ eingeführt, in dessen Rahmen umfangreiche Beratungs- und Vermittlungsleistungen zu den Themen Kinderbetreuung, Pflege und Dienstleistungen in Haus und Garten deutschlandweit angeboten werden. An diversen Standorten profitieren Mitarbeiter von Kinderbetreuungsmöglichkeiten, die Merck finanziell unterstützt. Am Standort Darmstadt gibt es bereits seit mehr als 40 Jahren eine Kindertagesstätte, die von der Eigentümerfamilie getragen wird. 2013 wurde in eine Erweiterung investiert und das Personal ist um 40 % aufgestockt worden, sodass 50 zusätzliche Plätze zur Verfügung stehen. Zusätzlich wurden die Betreuungszeiten erweitert. Zukünftig werden auch englischsprachige Erzieherinnen eingestellt, um der verstärkten Internationalisierung der Belegschaft Rechnung zu tragen.

Verantwortung für unsere Produkte

Unser Erfolg und unsere Zukunft gründen auf innovativen Produkten, die die Bedürfnisse der Menschen erfüllen und ihnen ermöglichen, ein besseres Leben zu führen. Wir leisten mit unseren Produkten einen Beitrag zur Bewältigung globaler Herausforderungen wie Klimawandel und Zugang zu Gesundheitsversorgung. Gleichzeitig unterstützen wir unsere Kunden darin, ihre eigenen Nachhaltigkeitsziele zu erreichen.

Die Sicherheit seiner Produkte sieht Merck als Kern der unternehmerischen Verantwortung

Es liegt im Kern unserer unternehmerischen Verantwortung, dass unsere Produkte sicher sind. Bei sachgerechter Anwendung dürfen von ihnen keine Gefahren für unsere Kunden und die Umwelt ausgehen, unsere Arzneimittel dürfen keine negative Nutzen-Risiko-Bewertung haben. Deshalb untersuchen wir regelmäßig die Sicherheit im gesamten Lebenszyklus unserer Produkte und ergreifen kontinuierlich Maßnahmen, um Risiken zu minimieren. Die Anwendungssicherheit erhöhen wir, indem wir Patienten und Kunden umfangreiches Informationsmaterial zur Verfügung stellen, sodass sie die Produkte verantwortungsvoll, sicher und sachgerecht nutzen können.

→ *Corporate Responsibility***Sicherheit unserer chemischen Produkte**

Zahlreiche Regularien sollen sicherstellen, dass von Chemikalien keine Gefahr für Mensch und Umwelt ausgeht. Die Einhaltung dieser regulatorischen Anforderungen ist ein wichtiger Teil unserer Arbeit. Mit der konzernweit gültigen Richtlinie „Product Safety Chemicals“ hat Merck globale Prozesse zu Definition, Steuerung und Umsetzung von Produktsicherheit eingeführt und die entsprechenden Managementstrukturen etabliert.

Bei seinen Regelwerken berücksichtigt Merck sämtliche relevanten internationalen und nationalen Rechtsnormen. Dazu gehören beispielsweise die EU-Verordnung REACH („Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals“) und das globale Einstufungssystem für Chemikalien GHS. Darüber hinaus engagieren wir uns für Transparenz und stellen beispielsweise im Rahmen der „Global Product Strategy“, einer internationalen Initiative der Chemiebranche, sogenannte „Product Safety Summaries“ für Gefahrstoffe zur Verfügung.

Merck hat die zweite Phase der Umsetzung von REACH erfolgreich abgeschlossen. Alle Stoffe, von denen wir im Jahr 100 bis 1.000 Tonnen produzieren oder importieren – insgesamt etwa 70 verschiedene Stoffe – waren bis zum 1. Juni 2013 vollständig bei der EU-Behörde ECHA registriert. Im nächsten Schritt müssen wir in Phase drei bis 2018 alle Stoffe mit einer Produktions- oder Importmenge von einer bis 100 Tonnen jährlich erfassen. Dieser Prozess hat bereits begonnen und wir liegen mit unseren Aktivitäten vollständig im Zeitplan.

Sicherheit der Arzneimittel

Die Sicherheit der Patienten steht bei allem, was wir tun, an erster Stelle. Unser „Medical Safety and Ethics Board“ (MSEB), unter dem Vorsitz des Global Chief Medical Officers, trägt die oberste Verantwortung für die Arzneimittelsicherheit bei Merck Serono. Die Einheit „Global Drug Safety“ ist bei Merck Serono für die kontinuierliche und systematische Überwachung der Sicherheit unserer Medikamente (Pharmakovigilanz) zuständig. Merck verarbeitet dort Sicherheitsinformationen aus unterschiedlichen Quellen, wie klinischen Studien, Meldungen über Nebenwirkungen und wissenschaftlicher Literatur, um während des gesamten Lebenszyklus eines Arzneimittels aktuelle Risiko-Nutzen-Bewertungen bereitstellen zu können. Mit unserem eigenen „Pharma Code for Conducting Pharmaceutical Business and Pharmaceutical Operations“ setzen wir Standards für verantwortungsvolle Marketing-Aktivitäten. Damit wollen wir sicherstellen, dass Patienten und medizinisches Fachpersonal Zugang zu relevanten Informationen haben und Patienten eine effektive Behandlung erhalten.

Qualität unserer Produkte

Unser Ziel ist es, Kunden und Patienten zu jeder Zeit hochwertige Originalprodukte zur Verfügung zu stellen. Mit unserer Qualitätsvision „Qualität ist eingebettet in allem, was wir tun!“ erinnern wir unsere Mitarbeiter an ihre Verantwortung – und zwar in allen Sparten, allen Konzernfunktionen und auf allen Hierarchiestufen.

Nachhaltige Produkte

Wir streben eine kontinuierliche Verbesserung der Nachhaltigkeitsbilanz unserer Produkte an und arbeiten daran, unseren Kunden Produkte anzubieten, die ihnen helfen, die Auswirkungen ihrer eigenen Tätigkeit zu reduzieren und ihre Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. Ein Beispiel ist das Programm „Green³“, mit dem die

Die Qualitätsvision:
„Qualität ist eingebettet
in allem, was wir tun!“

→ Corporate Responsibility

Sparte Performance Materials zur Verbreitung umweltschonender, sparsamer und sicherer Technologien und Stoffe beiträgt. Wir entwickeln innovative Materialien für energieeffiziente Liquid-Crystals- und OLED-Bildschirme und helfen unseren Kunden dabei, ihre Prozesse umweltfreundlicher zu gestalten. Dank der Merck-Flüssigkristalle verbrauchen Bildschirme etwa 20% weniger Energie im Vergleich zur Vorgänger-Technologie.

Das „Green“-Konzept hat Merck auch auf Kosmetikprodukte der Sparte Performance Materials ausgeweitet. Wir beschäftigen uns mit der nachhaltigen Gewinnung und Herstellung von kosmetischen Inhaltsstoffen, der Optimierung damit verbundener Produktionsvorgänge und – im Dialog mit unseren Kunden aus der Kosmetikindustrie – kosmetischen Formulierungen, die strenge Nachhaltigkeitsaspekte erfüllen und damit auch den aktuellen Trend zu mehr Natürlichkeit in der Kosmetik bedienen. Für einige unserer Produkte haben wir ein Zertifikat von Ecocert erhalten, einer Organisation, die nach hohen internationalen Standards naturfreundliche Produkte bewertet.

Im Rahmen des Programms „Design for Sustainability“ hat die Sparte Merck Millipore eine Reihe von Systemen entwickelt, um Nachhaltigkeitsaspekte bereits in den Produktentwicklungsprozess einzubeziehen. Ein Beispiel ist eine Scorecard, mithilfe derer wesentliche Auswirkungen der Produkte auf Gesundheit und Umwelt in verschiedenen Produktlebensphasen sowie Potenziale zur Verbesserung dieser Auswirkungen identifiziert werden. Das Programm „Design for Sustainability“ zielt vor allem darauf ab, die Umweltauswirkungen auf Kundenseite, zum Beispiel die Treibhausgas-Emissionen und den Wasserverbrauch, zu reduzieren.

Darüber hinaus fördert Merck mit dem Programm „Innospire“ innovative Ideen seiner Mitarbeiter für neue Geschäfte. Angesichts des weltweit steigenden Energieverbrauchs und zunehmender Wasserknappheit lag im Jahr 2013 ein Schwerpunkt – vor allem in den Sparten Performance Materials und Merck Millipore – auf den Themen Energieeinsparung, Energieeffizienz und Energieumwandlung sowie Wasseraufbereitung, Wasserqualitätsanalysen und effiziente Wassernutzung. Merck-Mitarbeiter waren aufgerufen, Vorschläge zum Einsatz neuer Materialien oder Systeme sowie zu neuen Geschäftsmodellen einzureichen. Im Rahmen des diesjährigen Programms sind insgesamt über 300 Ideen eingegangen, darunter auch einige zu den genannten Themen.

Merck setzt sich für eine bessere Gesundheitsversorgung für benachteiligte Gruppen ein

Access to Health

Für Merck hat die Förderung des Zugangs zur Gesundheitsversorgung – nicht nur zu Arzneimitteln – für unterversorgte Bevölkerungsgruppen weltweit einen hohen Stellenwert. Unsere „Access to Health“-Initiative macht sich spartenübergreifend die Kernkompetenzen des Unternehmens zunutze, um benachteiligten Bevölkerungsgruppen und Patienten in Ländern mit niedrigem und mittlerem Einkommen vollumfängliche Gesundheitslösungen zur Verfügung zu stellen. Merck unterstützt die Millenniumsziele der Vereinten Nationen und arbeitet bei deren Umsetzung mit Partnern zusammen. Unser solider Ansatz umfasst vier Komponenten, die sogenannten „4As for Access“: „Availability“ (Verfügbarkeit), „Affordability“ (Bezahlbarkeit), „Awareness“ (Bewusstsein) und „Accessibility“ (Erreichbarkeit).

Verfügbarkeit

Merck will Zugangsbarrieren zu Gesundheitslösungen abbauen und Lösungen für den ungedeckten medizinischen Bedarf in Therapiegebieten finden, von denen arme Bevölkerungsgruppen in Ländern mit einem niedrigen und mittleren Einkommen überproportional betroffen sind. Merck hat die „London Declaration on

→ Corporate Responsibility

Neglected Tropical Diseases" unterzeichnet. Diese gemeinsame Initiative vieler Interessengruppen will 1,4 Mrd Menschen, die weltweit unter vernachlässigten Tropenkrankheiten leiden, den Zugang zu Gesundheitslösungen erleichtern. In diesem Rahmen hat sich Merck dazu verpflichtet, seine Praziquantel-Spende zu verzehnfachen sowie eine pädiatrische Formulierung dieses Arzneimittels zur Behandlung von Bilharziose zu entwickeln. Diese Wurmerkrankung wird häufig über verunreinigtes Wasser übertragen und ist in Afrika, Asien und Lateinamerika endemisch.

Das Praziquantel-Spendenprogramm ist eines der Leuchtturmprojekte von Merck

Bezahlbarkeit

Darunter fällt die Bereitstellung von Präparaten zu einem Preis, den sich auch arme Bevölkerungsgruppen leisten können. Hierfür stehen Programme für innovative Preisgestaltung oder Zugang zu geistigem Eigentum sowie Produktspenden zur Verfügung. Im Rahmen des Praziquantel-Spendenprogramms, eines Leuchtturmprojekts des Unternehmens, spendet Merck Cesol® 600-Tabletten mit dem Wirkstoff Praziquantel an die Weltgesundheitsorganisation (WHO), um die Wurmerkrankheit Bilharziose in Afrika zu bekämpfen. Merck hat sich Ende 2011 dazu verpflichtet, sein Engagement im Kampf gegen Bilharziose unbefristet bis zur Ausrottung der Krankheit in Afrika fortzusetzen, und erhöht hierfür die Anzahl der jährlich gespendeten Tabletten auf mittelfristig bis zu 250 Mio. Im Rahmen unserer Partnerschaft mit der WHO konnten bereits rund 38 Mio afrikanische Kinder behandelt werden. Durch eigene Herstellbetriebe in Entwicklungsländern kann Merck die Bezahlbarkeit seiner Produkte verbessern und sie auf den Märkten vor Ort zu einem günstigeren Preis anbieten.

Der „Global Pharma Health Fund“ wird von Merck finanziert und hilft im Kampf gegen Arzneimittelfälschungen

Bewusstsein

Bei der Bewusstseinsbildung steht die Schulung von medizinischem Fachpersonal, Technikern und Patienten im Mittelpunkt, um eine hochwertige Prävention, Diagnose und Behandlung von Erkrankungen zu fördern. Laut Schätzung von Interpol, der größten internationalen Polizeiorganisation der Welt, sind bis zu 30% aller Arzneimittel Fälschungen oder von minderwertiger Qualität. Dies gilt insbesondere für Afrika und Asien, da es dort kaum effektive staatliche Kontrollinstanzen für Arzneimittel gibt. Der von Merck finanzierte „Global Pharma Health Fund“ (GPHF) ist ein wichtiger Bestandteil unseres Engagements gegen Arzneimittelfälschungen und trägt zu mehr Sicherheit der Patienten bei. Mit dem vom GPHF entwickelten Minilab® können gefälschte Medikamente schnell, einfach und preiswert nachgewiesen werden. Mithilfe von Vergleichsproben lassen sich Identität und Konzentration von insgesamt 70 Arzneiwirkstoffen testen, vom Antimalariamittel über Antibiotika bis zu Schmerz- und Fiebermitteln. Bislang hat der GPHF 642 Minilabs in mehr als 80 Länder geliefert. Merck arbeitet darüber hinaus auch mit der Interpol und mit anderen biopharmazeutischen Unternehmen zusammen, um das Bewusstsein für die gesundheitsschädlichen Wirkungen von gefälschten Arzneimitteln zu steigern.

Mit seinem auf drei Jahre angelegten „Capacity Advancement Program (CAP)“ will Merck das Bewusstsein des im Gesundheitswesen tätigen Personals fördern. In Kenia unterstützen wir das Aufklärungs- und Bildungsprogramm zur Früherkennung von Diabetes der Universität von Nairobi. Mit kostenlosen Screenings und Gesundheitschecks hat die Kampagne in Kenia bereits 1.000 Menschen erreicht. Wir veranstalten und finanzieren Schulungsprogramme im Bereich Arzneimittelüberwachung in Zusammenarbeit mit den jeweiligen Gesundheitsbehörden vor Ort. So stellt Merck sicher, dass Patienten unabhängig von ihrem Wohnort hochwertige Gesundheitslösungen erhalten.

→ Corporate Responsibility

Erreichbarkeit

Zur Optimierung der Lieferkette, zur Auslieferung sowie zur Bereitstellung „auf den letzten Metern“ zum Verbraucher führen wir mit verschiedenen globalen Stakeholdern des Gesundheitswesens Gespräche über generelle sowie maßgeschneiderte Lösungen. Um in Afrika, Asien und Lateinamerika stärker auf Schilddrüsenerkrankungen aufmerksam zu machen, setzt Merck vor Ort sein Thyromobil® für Schilddrüsen-screensings und Aufklärung über Jodmangel ein. In Algerien unterstützt Merck die lokale Produktion durch Transfer der Herstellungstechnologie für die Wirkstoffe Metformin und Bisoprolol. Im Rahmen seines Engagements für besseren Zugang zu Gesundheit für vernachlässigte Bevölkerungsgruppen hat Merck die „Rural Pharmacy“ entwickelt. Dabei handelt es sich um eine innovative Apotheke speziell für den ländlichen Raum Afrikas, die als Pilotprojekt in Ghana zum Einsatz kommen soll. Die Apotheke ist in einem 40-Fuß-Container untergebracht, der fertig ausgestattet in ländliche Gebiete transportiert und mit geringem Montageaufwand aufgestellt werden kann. Da die ländliche Bevölkerung oft weite Strecken zurücklegen muss, um Gesundheitszentren zu erreichen, wird diese Apotheke den Zugang erleichtern. Sie bringt Gesundheitslösungen direkt zur Bevölkerung.

Merck will sich in Ländern mit niedrigem oder mittlerem Einkommen als bevorzugter Gesundheitspartner etablieren und die Weiterentwicklung dieser Länder aktiv begleiten.

Lieferantenmanagement

Auch die Lieferanten von Merck müssen Umwelt-, Compliance- und Sozialstandards einhalten

Für seine Geschäftstätigkeiten benötigt Merck Rohstoffe, Verpackungsmittel, technische Produkte, Komponenten und Dienstleistungen. Zu unseren grundsätzlichen Erwartungen an unsere Lieferanten und Dienstleister gehört, dass sie elementare Umwelt- und Sozialstandards einhalten. Diese leiten sich im Wesentlichen aus den Kernarbeitsnormen der ILO (International Labour Organisation) und dem „UN Global Compact“ ab. Außerdem haben wir den Verhaltenskodex des BME (Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V.) unterzeichnet, der unter anderem Korruption, Kartelle und Kinderarbeit bekämpft.

Im Jahr 2013 haben wir die Merck „Responsible Sourcing Principles“ in Kraft gesetzt. Diese bündeln die Anforderungen, die wir an unsere Lieferanten in Bezug auf Umwelt-, Compliance- und Sozialstandards stellen. Wir integrieren diese Prinzipien für verantwortliches Handeln in unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen und überprüfen – abhängig vom Risikopotenzial – die Einhaltung der „Responsible Sourcing Principles“ durch Nachhaltigkeitsaudits bei den Lieferanten.

Verantwortung für die Umwelt

Wir haben uns vorgenommen, die durch Merck verursachten Auswirkungen auf die Umwelt unter Anwendung des Vorsorgeprinzips zu reduzieren. Dazu gehört insbesondere, dass wir Ressourcen wie Energie, Wasser und Rohstoffe sparsam und effizient einsetzen und Emissionen sowie Abfälle verringern.

Umwelt-Managementsystem

In der konzernweit gültigen „Corporate EHS Policy“ sind unsere Grundsätze und Strategien für Umweltschutz (Environment), Gesundheit (Health) und Sicherheit (Safety) festgelegt. Die EHS-Policy wird konkretisiert durch interne Richtlinien und konkrete Handlungsanweisungen für den Alltag wie zum Beispiel das „Merck Group EHS Security and Quality Manual“. An allen Standorten sind lokale EHS-Manager zusätzlich für den operativen Umweltschutz zuständig. Diese Mitarbeiter werden kontinuierlich geschult und weiterqualifiziert.

→ *Corporate Responsibility*

Merck hat 2013 insgesamt 142 Mio€ für Umweltschutz, Gesundheit und Sicherheit aufgewendet

Da sich unser Geschäft fortlaufend verändert, muss auch unser Umweltmanagement ein flexibles System bleiben. Deshalb lassen wir durch regelmäßige externe wie interne Audits bestätigen, dass es weiterhin den Ansprüchen der ISO-Norm 14001 gerecht wird. 2013 hat Merck das fünfte Jahr in Folge das Gruppenzertifikat für das Umweltmanagementsystem nach diesem internationalen Standard erhalten.

Die Aufwendungen für Umweltschutz, Gesundheit und Sicherheit beliefen sich im Jahr 2013 auf insgesamt 142 Mio€. Darin enthalten sind auch im Berichtsjahr getätigte Investitionen.

Klimaschutz

Der Klimawandel und seine Folgen sind eine zentrale gesellschaftliche Herausforderung im 21. Jahrhundert. Als verantwortungsvolles Unternehmen ist es für uns selbstverständlich, unseren Beitrag zu leisten. Deshalb haben wir uns zum Ziel gesetzt, die gesamten direkten und indirekten Treibhausgas-Emissionen bis 2020 um 20% zu senken – gemessen am Stand von 2006.

2013 hat Merck seine Treibhausgas-Emissionen gegenüber 2006 um rund 1% gesenkt

Um dieses Ziel zu erreichen, hat Merck unter dem Namen EDISON ein Klimaschutzprogramm gestartet. Es bündelt alle Aktivitäten der Merck-Gruppe zu den Themen Klimaschutz und Energieeffizienz. Die Geschäftsleitung wird 2014 – wie in den beiden Jahren zuvor – zusätzlich 10 Mio€ speziell für Maßnahmen zur Energieeinsparung und Treibhausgas-Reduktion zur Verfügung stellen. Damit wollen wir im kommenden Jahr weitere 130 Einzelprojekte realisieren sowie Projekte aus den Jahren 2012 und 2013 fortführen. Mit den rund 200 EDISON-Maßnahmen, die in den vergangenen beiden Jahren angestoßen wurden, will Merck mittelfristig rund 63 Kilotonnen CO₂ jährlich einsparen. Insgesamt konnte Merck im Jahr 2013 seine Treibhausgas-Emissionen im Vergleich zu 2006 um rund 1% senken.

Etwa zwei Drittel der weltweit geplanten Projekte sind bereits eingeführt oder aktuell in der Umsetzung, darunter auch größere Projekte zur Energieerzeugung. In Jaffrey, USA, sowie in Goa, Indien, baut Merck derzeit Kraftwerke, die klimaneutrale Biomasse als Brennstoff nutzen und damit die Standorte mit Energie versorgen. Ein weiteres EDISON-Projekt ist das Blockheizkraftwerk mit Kraft-Wärme-Kopplung am Standort Gernsheim in Deutschland, das Mitte 2013 in Betrieb genommen wurde. Dank der hocheffizienten, gasbetriebenen Kraft-Wärme-Kopplung wird Strom gewonnen und der Verlust von ungenutzter Wärmeenergie fast vollständig vermieden. Merck spart dadurch jährlich rund 6.000 Tonnen Kohlendioxid.

Energieverbrauch (in GWh)

	2009	2010	2011	2012	2013
Gesamter Energieverbrauch	1.275	1.395	1.391	1.388	1.431
Direkter Energieverbrauch	823	905	906	920	968
Gas	742	794	798	818	864
Flüssige fossile Brennstoffe	66	96	95	89	89
Biomasse und andere in Eigenproduktion hergestellte erneuerbare Energie	15	15	13	13	15
Indirekter Energieverbrauch	452	490	485	468	463
Elektrizität	443	480	481	464	458
Wasserdampf	9	10	4	4	5

Portfoliobereinigt in Übereinstimmung mit dem Greenhouse Gas Protocol.

→ [Corporate Responsibility](#)

CO₂-Emissionen (Äq = Äquivalente)

Emissionen in kt	2009	2010	2011	2012	2013
Gesamte CO₂-Emissionen	474	537	502	502	524
Direkte CO ₂ -Emissionen	299	348	315	317	343
Indirekte CO ₂ -Emissionen	175	189	187	185	181

Portfoliobereinigt in Übereinstimmung mit dem Greenhouse Gas Protocol.

Schwerpunkthemen: Energieeffizienz, Treibhausgas-Emissionen, Wasserknappheit

Das Energiemanagement ist ein wichtiger Baustein für nachhaltige Energieeffizienz und Klimaschutz. Die beiden Produktionsstandorte Darmstadt und Gernsheim sind für rund 40% des weltweiten Energieverbrauchs bei Merck verantwortlich. 2012 haben diese beiden Merck-Standorte das ISO-50001-Zertifikat „Energiemanagementsysteme“ erhalten. Die Zertifizierung wurde im Jahr 2013 bestätigt. Der Standort Taoyuan in Taiwan erhielt 2013 erstmals das Zertifikat nach ISO 50001. Zusammen mit den Standorten Bari und Tiburtina in Italien haben damit fünf Produktionsstandorte von Merck ein zertifiziertes Energiemanagementsystem.

Auch ein sparsamer Einsatz und die Energieeffizienz von Dienstfahrzeugen tragen zum Klimaschutz bei und sparen Kosten. Deshalb hat Merck im Jahr 2013 seine Dienstwagen-Richtlinien überarbeitet und konkrete Ziele definiert: Wir wollen weltweit den durchschnittlichen CO₂-Ausstoß der Auto-Flotte bis 2020 um 30% senken – im Vergleich zum Jahr 2012. Merck stellt deshalb künftig folgende Anforderungen an seine Dienstfahrzeuge: geringer CO₂-Ausstoß, geringer Sprit-Verbrauch, hoher technologischer Standard.

Dass Merck auf dem richtigen Weg ist, zeigt sich auch im „Climate Performance Leadership Index“ und im „Climate Disclosure Leadership Index“ des Carbon Disclosure Project (CDP), einer unabhängigen Non-Profit-Organisation. Im Jahr 2013 hat Merck sein Performance-Rating B bestätigt und liegt damit deutlich im oberen Bereich aller teilnehmenden Unternehmen in der Kategorie für Deutschland, Österreich und die Schweiz. Im Disclosure-Rating konnte sich Merck nochmals deutlich auf 92 von 100 möglichen Punkte verbessern und erfüllt damit die Anforderungen für das höchste Qualitätsniveau des CDP. Bewertet wurden rund 350 Unternehmen in ihren Leistungen zur Emissionsreduzierung und zur Klimaberichterstattung. Die beiden Indizes erstellt das CDP mit dem Ziel, mehr Transparenz für klimaschädliche Treibhausgas-Emissionen zu schaffen.

Neben dem Thema Energie richtete Merck den Fokus im Jahr 2013 auch auf das Thema Wasser. Wir haben geprüft, welche unserer Standorte in Regionen liegen, in denen Wasser knapp und daher ein besonders kostbares Gut ist. Insbesondere an diesen Standorten werden wir nachhaltige Wassermanagementprogramme etablieren. Zudem haben wir erstmalig am Wasserprogramm des CDP teilgenommen.

Bei neuen Dienstwagen will Merck bis 2020 den CO₂-Ausstoß um 30% reduzieren

Forschung und Entwicklung bei Merck

Die Merck-Gruppe forscht und entwickelt weltweit Lösungen, um die Lebensqualität von Patienten und Kunden zu verbessern. Das Unternehmen fokussierte sich im vergangenen Geschäftsjahr darauf, Relevanz und Rentabilität seiner Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten weiter zu optimieren. Dazu ging die Merck-Gruppe verstärkt Kooperationen mit Dritten ein.

Knapp 4.000 Mitarbeiter forschen für Merck nach Innovationen, mit denen das Unternehmen die langfristigen Gesundheits- und Technologietrends sowohl in den etablierten Märkten als auch in den Schwellen- und Entwicklungsländern bedienen kann.

Die Merck-Gruppe hat im Jahr 2013 rund 1,5 Mrd € für Forschung und Entwicklung ausgegeben. Merck setzt in seiner Forschung und Entwicklung auf einen neu abgestimmten Mix aus Eigenforschung und kapitalsparenden Kooperationen. Damit erhöht sich die Produktivität der Forschung und zugleich verringert sich der finanzielle Aufwand.

Die organisatorische Aufstellung der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten folgen dem Sparten-Ansatz der Merck-Gruppe. In der Geschäftsleitung zeichnen Stefan Oschmann für die Sparten Merck Serono und Consumer Health und Bernd Reckmann für die Sparten Performance Materials und Merck Millipore verantwortlich.

Merck Serono

Grundlagen

Die Forschungs- und Entwicklungseinheit von Merck Serono hat sich im Geschäftsjahr 2013 erheblich weiterentwickelt. Die zu Jahresbeginn noch eigenständigen Funktionen Global Research and Early Development beziehungsweise Global Development and Medical wurden zu einer globalen F&E-Organisation zusammengefasst.

Das Leitprinzip der neuen Einheit von Merck Serono ist die Förderung eines lückenlosen Forschungs- und Entwicklungsumfelds, das alle Schritte vom Molekül bis zum fertigen Produkt umfasst. Oberste Devise der Sparte ist hierbei, dass die Bedürfnisse der Patienten die treibende Kraft für jegliches Engagement von Merck Serono sind. Operativ konzentriert sich die Sparte auf die schnelle und effiziente Überführung der aussichtsreichsten Forschungskandidaten in die klinische Entwicklung, um wissenschaftliche Erkenntnisse in bedeutende, differenzierte neue Therapien gemäß den Bedürfnissen der Patienten umzusetzen.

Die Wirkstoffsuche erfolgt bei Merck Serono auf drei separaten, aber eng aufeinander abgestimmten translationalen Innovationsplattformen (TIP) zu den Therapiegebieten Onkologie, Immunonkologie sowie Immunologie/neurodegenerative Erkrankungen. Jede Innovationsplattform vereint Forschungs-, frühe Entwicklungs- und Biomarkerstrategien und ist nunmehr für die Überführung von vielversprechenden Programmen aus der Wirkstoffforschung in die Entwicklung bis hin zur Klinik auf Basis eines „Proof of Confidence“ zuständig. Um dies zu erreichen, arbeiten interne Teams aus Forschern und Klinikern eng zusammen. Als Ergänzung zu den internen Kompetenzen kooperieren sie gleichzeitig mit führenden akademischen Einrichtungen, Forschungslaboren und Industrieorganisationen.

Im Zuge der Implementierung eines offenen Kooperationsmodells in der Forschung und Entwicklung ist Merck Serono 2013 zahlreiche Partnerschaften eingegangen. Hierzu zählte unter anderem die strategische Vereinbarung zur innovativen Zusammenarbeit mit Quintiles. Dadurch werden das Wissen und die Erfahrung beider Unternehmen zu einer einzigen, aufeinander abgestimmten Einheit für klinische Entwicklung vereint. Auch mit externen Partnern sowohl aus der Forschung als auch der Entwicklung hat Merck Vereinbarungen abgeschlossen.

Anzahl Mitarbeiter
F&E: 2.523

Forschungs- und
Entwicklungskosten
2013: 1.182,8 Mio €

Leitprinzip ist die
Förderung eines F&E-
Umfelds, das alle
Schritte vom Molekül
bis zum fertigen
Produkt umfasst

Ein offenes
Kooperationsmodell
fördert gewinnbringende
Partnerschaften

→ Forschung und
Entwicklung bei Merck

Über alle Bereiche der Forschung und Entwicklung hinweg wird eine lösungsorientierte, kooperative und rechenschaftspflichtige Kultur vorangetrieben. Diese soll sowohl für das Geschäft als auch für die Patienten selbst einen Mehrwert erzielen. Die F&E-Organisation von Merck Serono verstärkt ihre Bemühungen, eine solide Pipeline aufzubauen und die anvisierten Produkteinführungen zu erreichen.

Strategie in Forschung & Entwicklung

2013 hat Merck Serono die globale operative Struktur ihrer F&E-Organisation erheblich vereinfacht. Gegenwärtig arbeitet ein agiles, sehr erfahrenes Team aus knapp über 2.500 Wissenschaftlern an der Wertschöpfung und der Bereitstellung von neuen Behandlungsoptionen für Patienten weltweit.

Mit ihren F&E-Exzellenzzentren in Darmstadt, Boston (USA), Tokio (Japan) und Peking (China) verfügt die Sparte über eine breite Präsenz, die ihr Zugang zu Innovationen in ihren wichtigsten Märkten verschafft. Über das gesamte Spektrum des biotechnologischen Ökosystems – von akademischen Einrichtungen über Kliniken, Forschungsinstitutionen bis zu anderen Unternehmen der Biotechbranche – komplementiert Merck Serono die eigene Expertise mit externen Erfahrungen und Kenntnissen. 2013 verdeutlichte die Sparte ihre strategische Priorität in Form von neuen Partnerschaften mit verschiedenen Unternehmen und akademischen Einrichtungen weltweit (Einzelheiten hierzu siehe Pipeline, Seite 70).

Merck und Quintiles
haben Partnerschaft
abgeschlossen

Im April 2013 gaben Merck und Quintiles, der weltweit größte Anbieter von Dienstleistungen rund um die Entwicklung und Vermarktung von biopharmazeutischen Arzneimitteln, den Abschluss einer neuen, auf fünf Jahre ausgelegten Partnerschaft bei der klinischen Entwicklung bekannt. Dieses strategische Bündnis ist das erste seiner Art zwischen einem biopharmazeutischen Unternehmen und einem Dienstleister auf diesem Gebiet. Hierdurch können beide Organisationen ihre Expertise und Erfahrung kombinieren. Dieser neuartige Ansatz bei der klinischen Entwicklung gründet auf einer gemeinsamen Verpflichtung zu diszipliniertem Kostenmanagement in der Forschung. Die Allianz soll die Produktivität beim Design und bei der Durchführung klinischer Studien optimieren. Der Fokus liegt dabei auf Qualität, Schnelligkeit und Effizienz. Im Rahmen dieser Vereinbarung ist Merck für die strategische Gestaltung und Leitung des klinischen Entwicklungsprogramms verantwortlich, während Quintiles die Federführung für die Planung, Gestaltung und Durchführung der klinischen Studien übernimmt und dabei auf hocheffiziente Prozesse und bewährte Technologien zurückgreift.

Neues Gebäude in
Darmstadt für die
biopharmazeutische
Forschung eröffnet

Im Laufe des Jahres 2013 hat Merck Serono seine weltweite Präsenz weiter gestärkt. In Darmstadt wurde ein neues Gebäude für die biopharmazeutische Forschung und Entwicklung eröffnet. Der hochmoderne Forschungsstandort in Boston wurde in „EMD Serono Research and Development Institute“ umbenannt und wird in den nächsten Jahren über 500 Mitarbeiter aus allen Bereichen der Forschung und Entwicklung beherbergen. In China, wo Merck Serono auf 80 Jahre Geschäftstätigkeit aufbauen kann, sieht die Sparte gute Möglichkeiten, ihre Reputation als Partner für Biotechnologie, führendes F&E-Unternehmen und Arbeitgeber der Wahl für Spitzenbewerber weiter zu stärken. Das Forschungs- und Entwicklungszentrum der Sparte in Tokio dient als Schnittstelle zu Nordostasien und bringt wissenschaftliche und medizinische Innovationen aus seiner Pipeline zu den Patienten mit Erkrankungen, die speziell in dieser Region vorherrschen.

Spitzenkräfte aus
Medizin und Wissen-
schaft wechseln
in das Führungsteam
von Merck Serono

Die Sparte Merck Serono verstärkte ihr Führungsteam durch Besetzung von Leitungsfunktionen mit Spitzenkräften aus der Medizin und Wissenschaft. So wurden die Funktionen Global Chief Medical Officer und Head of Global Clinical Development mit im Januar 2014 neu ins Unternehmen eingetretenen Fachkräften besetzt.

Um weitere Fortschritte im Bereich der Medizin zu erzielen, fördert Merck weltweit Forschung und medizinische Fortbildung als Zeichen seines Engagements für Wissenschaft, Bildung und die Versorgung von Patienten. So unterstützt Merck Serono im Rahmen der Förderprogramme für Innovationen auf den Gebieten Fruchtbarkeit (Grant for Fertility Innovation) und Multiple Sklerose (Grant for Multiple Sclerosis Innovation) erstklassige externe Forschungsprojekte, für die jährlich Stipendien vergeben werden, auf die sich Wissen-

→ Forschung und
Entwicklung bei Merck

schaftler und Kliniker aus aller Welt bewerben können. Ähnliche Förderprogramme für Innovationen wurden 2013 im Bereich Onkologie und Wachstumsstörungen eingeführt. Erste Zuteilungen werden 2014 erfolgen. Merck Serono unterstützt verschiedene Dienstleister für medizinische Fortbildung und fördert damit die Entwicklung und Vermittlung von unabhängigen medizinischen Bildungsmaßnahmen für Ärzte, Pflegepersonal, Apotheker und andere medizinische Fachkräfte. 2013 investierte Merck Serono über 13 Mio € in unabhängige medizinische Fortbildungsprogramme und Förderstipendien für Innovationen.

Insgesamt betrachtet ist die globale Forschungs- und Entwicklungseinheit von Merck Serono gegenwärtig gut aufgestellt und zeichnet sich durch verbesserte operative Effektivität, beharrliches Engagement in herausragende Wissenschaft und Konzentration auf den Aufbau einer Pipeline aus. Diese Pipeline soll das Geschäft und die Patienten stetig mit Innovationen versorgen.

Pipeline von Merck Serono im Jahr 2013

Merck Serono betreibt Forschung und Entwicklung schwerpunktmäßig in den Bereichen Onkologie, Immunonkologie, Immunologie und Neurologie. Die Entwicklungspipeline ist nach wie vor stark auf Onkologiepräparate ausgerichtet. Die Sparte konnte 2013 die wissenschaftliche und geschäftliche Entwicklung, aber auch in anderen Bereichen entscheidend vorantreiben. Merck Serono setzt bei F&E auf ein offenes Kooperationsmodell und ist im Zuge dessen 2013 zahlreiche Partnerschaften eingegangen, von denen einige im Folgenden hervorgehoben werden sollen.

Im Dezember 2013 genehmigte die Europäische Kommission die Änderung der Produktinformation zu Erbix® (Cetuximab), wodurch die Indikation von Erbitux® um die Behandlung von Patienten mit metastasiertem Kolorektalkarzinom (mCRC) vom RAS-Wildtyp aktualisiert wurde. Die Zustimmung der Europäischen Kommission stützt sich auf die Gesamtheit der Daten, die zur Rolle des RAS-Tumorstatus bei mCRC auf das Nutzen-Risikoprofil von monoklonalen Anti-EGFR-Antikörpern erhoben wurden. Die Genehmigung bezieht sich primär auf neue Biomarkerdaten der OPUS-Studie (Oxaliplatin and Cetuximab in first-line treatment of mCRC). Die OPUS-Studie ist eine randomisierte, kontrollierte Studie der Phase II mit 337 mCRC-Patienten, davon 179 mit KRAS-Wildtyp-tumoren (Exon 2). Sie belegt die Wirksamkeit von Erbitux® plus FOLFOX-4 (Oxaliplatin-basierte Chemotherapie) im Vergleich zu Monotherapie mit FOLFOX-4. Die Ergebnisse einer Analyse des RAS-Tumorstatus wurden im Januar 2014 auf dem Gastrointestinal Cancers Symposium der American Society of Clinical Oncology (ASCO) in San Francisco (USA) vorgestellt. In jüngsten Auswertungen verschiedener Studien mit monoklonalen, gegen den epidermalen Wachstumsfaktor-Rezeptor (EGFR) gerichteten Antikörpern wie beispielsweise Erbitux® wurde der KRAS-Wildtyp-Tumorstatus (Exon 2) hinsichtlich zusätzlicher RAS-Mutationen (definiert als Mutationen in den Exons 3 oder 4 des KRAS-Gens und/oder den Exons 2, 3 oder 4 des NRAS-Gens) untersucht. Die Ergebnisse dieser Studien deuten darauf hin, dass Patienten mit RAS-Wildtyp-tumoren von der Behandlung mit Erbitux® profitieren könnten, Patienten mit RAS-Mutation dagegen möglicherweise nicht. Die Fachinformation (SmPC) zu Erbitux® ist jetzt entsprechend der Genehmigung der Europäischen Kommission aktualisiert worden.

Erste Ergebnisse der unabhängig durchgeführten FIRE-3-Studie, einer randomisierten, kontrollierten Head-to-Head-Studie der Phase III zum Vergleich von Erbitux® und Bevacizumab als Zusatz zu einer Standardchemotherapie (FOLFIRI) bei Patienten mit metastasiertem Kolorektalkarzinom (mCRC) vom KRAS-Wildtyp, wurden auf der Jahrestagung 2013 der American Society of Clinical Oncology (ASCO) durch die Arbeitsgemeinschaft Internistische Onkologie (AIO) vorgestellt. Die Studie hat ihren primären Endpunkt nicht erreicht, insofern als dass die objektive Ansprechrate (ORR) keine wesentlichen Unterschiede in den beiden Behandlungsarmen aufwies: 62% bei der Kombination mit Erbitux® versus 58% bei der Kombination mit Bevacizumab. Die Prüfarzte berichteten jedoch, dass – basierend auf einer Ereignisrate von 57% – das mediane Gesamtüberleben (OS) für die mit Erbitux® plus FOLFIRI behandelte Gruppe 28,7 Monate betrug, im

F&E-Schwerpunkte:
Onkologie, Immun-
onkologie, Immunologie
und Neurologie

FIRE-3-Studie zum
Vergleich von Erbitux®
und Bevacizumab
durchgeführt

→ Forschung und
Entwicklung bei Merck

Proof-of-Concept-Studien der Phase II belegen klinische Wirksamkeit von Sym004

Vergleich zu 25,0 Monaten bei der mit Bevacizumab plus FOLFIRI behandelten Gruppe. Die Toxizitätsprofile der zwei Gruppen waren beherrschbar und entsprachen der Erwartung basierend auf vorausgegangenen Studien.

Auf der Jahrestagung 2013 der ASCO wurden ebenfalls Daten von zwei Proof-of-Concept-Studien der Phase II vorgestellt, die die Sicherheit und Wirksamkeit von Sym-004 untersuchen. Dieser Entwicklungskandidat der Frühphase wurde von Symphogen, einem biopharmazeutischen Privatunternehmen mit Sitz in Dänemark, das rekombinante Antikörpermixturen entwickelt, einlizenziert. Sym-004 ist eine Kombination aus zwei chimären monoklonalen Antikörpern (mAKs), die sich gegen unterschiedliche Bestandteile des epidermalen Wachstumsfaktorrezeptors (EGFR) richten. Beide mAKs binden EGFR mit hoher Affinität, weisen einzeln aber nur begrenzte präklinische Aktivität auf. Die Sym004-Mixtur zeigte jedoch sowohl in vitro als auch in vivo synergistisches Inhibitionsvermögen. Ergebnisse einer Phase-II-Studie belegten die klinische Wirksamkeit bei Patienten mit metastasiertem Kolorektalkarzinom vom KRAS-Wildtyp nach Versagen einer vorausgegangenen Anti-EGFR-Therapie, was weitere Entwicklungsaktivitäten rechtfertigt. Es wurden keine unerwarteten Nebenwirkungen beobachtet. In einer Phase-II-Studie zu Plattenepithelkarzinomen des Kopfes und Halses (SCCHN) zeigte Sym004 klinische Wirksamkeit bei intensiv vorbehandelten Patienten mit fortgeschrittenem SCCHN, die während oder nach Behandlung mit bereits verfügbaren monoklonalen Anti-EGFR-Antikörpern Progression gezeigt hatten. Es wurden keine unerwarteten Toxizitäten berichtet.

TH-302 durchläuft zweite Phase-III-Studie im Rahmen eines SPA-Verfahrens

Zu TH-302, einem in der Forschung befindlichen Wirkstoff, der auf Hypoxie gerichtet ist, wurde Ende 2013 die weltweite Phase-III-Studie MAESTRO gestartet. Sie soll die Wirksamkeit und Sicherheit von TH-302 in Kombination mit Gemcitabin bei Patienten mit zuvor unbehandeltem, lokal fortgeschrittenem inoperablem oder metastasiertem Adenokarzinom der Bauchspeicheldrüse untersuchen. Die Aufnahme dieser Studie basierte auf einer positiven Phase-II-Studie in dieser Indikation, die auf der Jahrestagung 2012 der American Association for Cancer Research (AACR) vorgestellt wurde. Bei MAESTRO handelt es sich um eine internationale, randomisierte, placebokontrollierte, doppelblinde multizentrische Studie der Phase III zu TH-302 in Kombination mit Gemcitabin im Vergleich zu Placebo plus Gemcitabin mit einer voraussichtlichen Teilnehmerzahl von 660 Patienten. Als primärer Wirksamkeitsendpunkt ist das Gesamtüberleben (OS) definiert. Zu den sekundären Endpunkten zählen das progressionsfreie Überleben (PFS), die Gesamtansprechrate und die Tumorkontrollrate sowie die Bewertung von Sicherheit und Verträglichkeit, Pharmakokinetik und Biomarker. Die Studie wird gemäß einem Abkommen mit der US-amerikanischen Zulassungsbehörde FDA im Rahmen eines „Special Protocol Assessment“ (SPA) durchgeführt. In diesem Protokollbewertungsverfahren unterzieht die FDA eine klinische Studie, die vorrangig als Grundlage für einen Wirksamkeitsanspruch innerhalb eines Antrags auf Marktzulassung herangezogen werden soll, einer speziellen Überprüfung. MAESTRO ist die zweite Phase-III-Studie zu TH-302 neben einer laufenden Studie in der Indikation Weichteilsarkom zur Bewertung der Wirksamkeit und Sicherheit von TH-302 in Kombination mit Doxorubicin. Diese Studie soll 620 Patienten einschließen, um den Einfluss auf das Gesamtüberleben bei Patienten, die mit dieser Kombination behandelt werden, zu untersuchen. Die Studie wird von Threshold Inc. im Rahmen eines SPA-Verfahrens durchgeführt.

Im ersten Quartal 2013 gab Merck bekannt, dass der primäre Endpunkt einer signifikanten Steigerung des Gesamtüberlebens in seiner Phase-III-Studie CENTRIC mit dem experimentellen Integrininhibitor Cilengitide unter Kombinationsbehandlung mit einer Standard-Radiochemotherapie bei Patienten mit neu diagnostiziertem Glioblastom (Hirntumor) und methyliertem MGMT-Genpromotorstatus verfehlt wurde. Die Studie wurde in Zusammenarbeit mit der European Organisation for Research and Treatment of Cancer (EORTC) durchgeführt. Die Ergebnisse wurden im Juni 2013 auf der Jahrestagung der ASCO vorgestellt. Angesichts der Ergebnisse dieser Studie entschied das Unternehmen, das gesamte Entwicklungsprogramm zu Cilengitide einzustellen.

→ Forschung und
Entwicklung bei Merck

START2 überprüft
Wirksamkeit, Sicherheit
und Verträglichkeit von
Tecemotide

Tecemotide, eine gegen das MUC1 gerichtete antigenspezifische Krebsimmuntherapie (vormals als Stimuvax und L-BLP25 bekannt) wird bei Patienten mit inoperablem, lokal fortgeschrittenem, bei nicht kleinzelligem Bronchialkarzinom (NSCLC) untersucht. Im September entschied Merck, das Programm im Rahmen einer neuen Phase-III-Studie fortzusetzen: START2 soll rund 1.000 Patienten einschließen. Diese Entscheidung basierte auf den Ergebnissen der Phase-III-Studie START, die ebenfalls auf der Jahrestagung 2013 der ASCO vorgestellt wurden, sowie auf Gesprächen mit bestimmten Zulassungsbehörden. Während der primäre Endpunkt der START-Studie nicht erreicht wurde, zeigte eine Post-hoc-Analyse einer vordefinierten großen Untergruppe von Patienten dieser Studie (n = 853), die Tecemotide nach kombinierter Radiochemotherapie (RCT) erhalten hatten, für diese Patienten eine längere Gesamtüberlebenszeit als für die Gruppe, die mit kombinierter RCT plus Placebo behandelt wurde (30,8 Monate gegenüber 20,6 Monaten; p = 0,016). Bei START2 handelt es sich um eine randomisierte, doppelblinde, placebokontrollierte multizentrische klinische Studie der Phase III zur Bewertung der Wirksamkeit, Sicherheit und Verträglichkeit von Tecemotide bei Patienten mit inoperablem, lokal fortgeschrittenem NSCLC, die ein Ansprechen oder eine stabile Erkrankung nach mindestens zwei Zyklen platinhaltiger kombinierter RCT zeigten. Die kombinierte RCT gilt gegenwärtig als Standardbehandlung für diese Patienten. Primärer Endpunkt von START2 ist das Gesamtüberleben. Merck hat das Studienprogramm in einem sogenannten „Scientific Advice Procedure“ mit der Europäischen Zulassungsbehörde EMA (European Medicines Agency) diskutiert und wird die Studie in Abstimmung mit der FDA im Rahmen eines SPA-Verfahrens durchführen.

Phase-I-Studie
zu Pimasertib in
Kombination mit hDM2-
Inhibitor gestartet

Auf der Jahrestagung der ASCO im Juni 2013 wurden ebenfalls Daten von zwei Studien mit Pimasertib vorgestellt. Ergebnisse einer Phase-I-Studie in Kombination mit dem dualen PI3K/mTOR-Inhibitor (SAR245409) von Sanofi bei fortgeschrittenen soliden Tumoren zeigten, dass kontinuierliche tägliche Dosen von Pimasertib und SAR245409 verträglich sind und gewisse Wirksamkeit zeigen. Darüber hinaus haben Ergebnisse der laufenden Studie zu Pimasertib in Kombination mit Gemcitabin bei Patienten mit Pankreaskarzinom Wirksamkeit bei zweimaliger Verabreichung von 60 mg pro Tag aufgezeigt. Die Untersuchungen werden in dieser Indikation fortgesetzt. Im vierten Quartal 2013 wurde eine weitere Phase-I-Studie zu Pimasertib in Kombination mit dem hDM2-Inhibitor (SAR405838) von Sanofi bei Patienten mit soliden Tumoren gestartet.

Im Juni hat Merck Serono die Einrichtung einer ganz auf die Immunonkologie spezialisierten translationalen Innovationsplattform (TIP) bekannt gegeben, die Forschungs-, frühe Entwicklungs- und Biomarkerstrategien vereint, und mit diesem Schritt ihr Engagement für die onkologische Immuntherapie unterstrichen. In Ergänzung zur bestehenden onkologischen Plattform der Sparte fokussiert die neue immunonkologische Plattform auf die Entwicklung von Therapien, die sich die natürliche Fähigkeit des Immunsystems zur Tumorbekämpfung zu Nutze machen und in Kombination mit bestehenden und zukünftigen Therapien eingesetzt werden können.

Spezialisierte trans-
lationale Innovations-
plattform unterstreicht
das Engagement von
Merck für die onkolo-
gische Immuntherapie

- Therapeutische Krebsimpfstoffe: Gezielter Angriff auf Tumorantigene, um eine tumorspezifische Immunantwort zu provozieren
- Krebsstammzellen: Gezielter Angriff auf Krebsstammzellen, um Tumorbildung zu verhindern oder vermindern und Metastasenbildung zu hemmen
- Immuntoleranz: Eliminierung oder Umgehung von Hemmwirkungen innerhalb des Immunsystems, aufgrund derer Krebszellen vom Körper nicht erkannt und bekämpft werden können

→ Forschung und
Entwicklung bei Merck

Team aus internen und externen Forschern und Klinikern baut Portfolio von experimentellen Immuntherapien auf

Um eine breit angelegte Plattform für die immunonkologische Forschung und Entwicklung in frühen Phasen zu ermöglichen, wurde ein internes Team aus Forschern und Klinikern zusammengestellt, das ein Portfolio von experimentellen Immuntherapien aufbauen soll. In Ergänzung zur internen Expertise wird das Team dabei mit führenden akademischen Einrichtungen, Forschungslaboren und Industrieunternehmen zusammenarbeiten. Das derzeitige immunonkologische Portfolio umfasst eine solide Pipeline präklinischer Moleküle sowie einige Arzneimittelkandidaten in der frühen klinischen Entwicklung (Phase I) für solide Tumoren. Hierzu gehören:

- Anti-PD-L1, ein monoklonaler Antikörper, der gegen den von unterschiedlichen Tumoren exprimierten PD-Liganden 1 (für programmierten Zelltod) gerichtet ist
- NHS-IL12, eine Krebsimmuntherapie, die IL-12 gezielt in nekrotische Tumorbereiche einschleust; gefördert vom US National Cancer Institute (NCI)
- NHS-IL2, eine Krebsimmuntherapie, die IL-2 gezielt in nekrotische Tumorbereiche einschleust

Merck verfolgt den Ansatz, Immuntherapien zu entwickeln, die mit anderen Therapiemodalitäten kombiniert werden können, um durch den Angriff auf mehrere Krebsziele die Wahrscheinlichkeit eines therapeutischen Erfolgs zu erhöhen.

Im Laufe des Jahres wurden mehrere Partnerschaften des Unternehmens mit anderen Organisationen im Bereich Onkologie bekannt gegeben. Hierzu zählten:

- Eine Zusammenarbeit zur Durchführung von Innovationsprojekten im Bereich Onkologie unter dem Dach eines von der BioMed X GmbH betriebenen Innovationszentrums auf dem Campus der Universität Heidelberg. Ziel sind Finanzierung und Förderung von onkologischen Forschungsprojekten in der Frühphase. Dieses Forschungszentrum wird neue Wege der Innovationsförderung beschreiten. Das Innovationskonzept wurde von Merck Serono und BioMed X gemeinsam entwickelt. Merck kann so in der dynamischen Umgebung einer „Open-Innovation“-Laboreinrichtung mit fachübergreifenden Projektteams aus talentierten Jungwissenschaftlern, die weltweit rekrutiert und von einem Betreuer von Merck Serono angeleitet werden, Forschungsprojekte durchführen.
- Kooperation mit Selvita, einem Biotechnologieunternehmen mit Sitz im polnischen Krakau, zur gemeinsamen Entdeckung und Leitstrukturoptimierung von niedermolekularen Wirkstoffen („Small Molecules“), die am Tumorstoffwechsel beteiligte Proteine angreifen. Die Partner wollen sich auf die Hauptstoffwechselwege konzentrieren, die an der Aufrechterhaltung von Wachstum und Proliferation von Krebszellen beteiligt sind, um Arzneimittelkandidaten für mehrere Indikationen in der Onkologie anbieten zu können, die potenziell die ersten Vertreter einer neuen Therapiekategorie sind.
- BeiGene Co., Ltd., ein biotechnologisches Forschungs- und Entwicklungsunternehmen aus China. Merck schloss 2013 zwei Vereinbarungen mit diesem Unternehmen bezüglich der gemeinsamen Entwicklung und Vermarktung von zwei Molekülen für die Krebstherapie ab: BeiGene-283, ein BRAF-Inhibitor der zweiten Generation, der sich derzeit in der vorklinischen Entwicklung befindet. BRAF ist ein Protein und nachgeschalteter Bestandteil der MAPK (Mitogen-aktivierte Proteinkinase)-Signalkette, die an der Förderung des Tumorzellwachstums beteiligt sein soll. Das Protein ist bei einer Reihe von Krebserkrankungen beim Menschen fehlgesteuert. BeiGene-290, ein starker Inhibitor der Poly(ADP-Ribose)-Polymerase (PARP), der sich derzeit in der vorklinischen Entwicklung befindet. PARP-Inhibitoren zielen auf eine Enzymfamilie ab, die an vielen zellulären Prozessen einschließlich der DNA-Reparatur und dem programmierten Zelltod beteiligt ist.

→ Forschung und
Entwicklung bei Merck

- Das nationale spanische Krebsforschungszentrum CNIO im Bereich der Entwicklung von Krebstherapien. Die Vereinbarung baut auf den Erkenntnissen aus der CNIO-Forschung mit dem Ziel der Entwicklung und Vermarktung von neuen Wirkstoffen auf. Im Rahmen der Vereinbarung erhält Merck vom CNIO die Exklusivrechte auf Entwicklung und Vermarktung der neuen Hemmstoffe der Proteinkinase ATR (Ataxia Telangiectasia and Rad3-related) von CNIO. Dieses Enzym spielt eine wichtige Rolle bei der Reaktion der Zelle auf DNA-Schäden und der Förderung des Zellüberlebens. Aufgrund der Tatsache, dass Tumorzellen mehr DNA-Schäden anhäufen als gesunde Zellen, scheint die Blockierung der ATR-Kinase mithilfe selektiver Hemmstoffe ein für bestimmte Tumortypen lohnender strategischer Ansatz, der weiterverfolgt werden sollte.

Merck Serono treibt Entwicklung eines Biosimilar-Portfolios voran

Die Sparte treibt die Entwicklung eines Biosimilars-Portfolios für den Einsatz in unterschiedlichen Krankheitsgebieten wie der Onkologie und Rheumatologie voran.

Im Bereich der Multiplen Sklerose (MS) zeigte ONO-4641 (Ceralifimod), ein Sphingosin-1-Phosphat-Rezeptor-Modulator, positive Ergebnisse in der Phase-II-Studie DreaMS bei Patienten mit schubförmiger MS. Die Ergebnisse wurden auf der Jahrestagung 2012 der American Academy of Neurology (AAN) vorgestellt. 2013 wurden weitere Studien, sowohl nicht klinische als auch klinische, durchgeführt und lieferten mehr Informationen zur Wirksamkeit, Sicherheit und dem Differenzierungspotenzial dieses Wirkstoffs. Hierzu zählen auch die Zwölfmonatsergebnisse der laufenden blinden DreaMS-Anschlussstudie, die auf der 29. Jahrestagung des European Committee for Treatment and Research in Multiple Sclerosis (ECTRIMS) im Oktober vorgestellt wurden. Merck Serono führt derzeit Gespräche mit bestimmten Gesundheitsbehörden bezüglich potenzieller Studiendesigns für die Prüfung in Phase III. Die endgültige Entscheidung über die Zukunft des Phase-III-Programms wird im zweiten Quartal 2014 getroffen werden.

Plovameracetat erreicht Phase II

Ein Projekt aus dem Bereich MS erreichte im vierten Quartal 2013 die Phase II. Plovameracetat, ein Immunmodulator auf Peptidcopolymerbasis der zweiten Generation, der an 550 Patienten mit schubförmig remittierender Multipler Sklerose (RRMS) in über 120 Prüfzentren weltweit untersucht werden soll. Außerdem beendete ein Wirkstoff zur Auslösung von immunologischer Toleranz die Phase I der klinischen Prüfung. ATX-MS-1467 soll die unangemessenen Immunreaktionen von Patienten auf bestimmte Bestandteile ihres eigenen Nervengewebes verringern. Der Wirkstoff wird für eine Proof-of-Principle-Studie der Phase IIa bei Patienten mit RRMS vorbereitet, die im ersten Halbjahr 2014 starten soll.

Merck erhält Lizenzoption von Opexa Therapeutics

Anfang 2013 gab Merck den Erhalt einer Lizenzoption von Opexa Therapeutics, Inc. für die Entwicklung und Kommerzialisierung von Tcelna™ (Imilecleucel-T), dem ersten Vertreter einer möglichen neuen Behandlungsklasse für MS-Patienten bekannt. Tcelna™ wird von Opexa entwickelt und derzeit in einer klinischen Phase-IIb-Studie bei Patienten mit sekundär progredienter MS (SPMS) geprüft. Der Wirkstoff wird als personalisierte Therapie entwickelt, die speziell auf das individuelle Krankheitsprofil eines jeden Patienten abgestimmt wird, und ist bereits in klinischen Studien der Phase I und II in der Indikation MS untersucht worden. Tcelna™ erhielt von der FDA den Status einer sogenannten „Fast Track Designation“ als mögliche Behandlung für SPMS zugesprochen, der einen beschleunigten Zulassungsprozess erlaubt.

→ Forschung und
Entwicklung bei Merck

In der Immunologie
fokussiert sich Merck
auf Sprifermin

Im vierten Quartal 2013 unterzeichnete Merck Serono eine Absichtserklärung mit dem israelischen Biotechnologieunternehmen Kadimastem, das Produkte auf der Basis von pluripotenten menschlichen Stammzellen entwickelt. Ziel ist die Nutzung der Screening-Plattform von Kadimastem zur Charakterisierung neuer Verbindungen, die als Wirkstoff zur Remyelinisierung bei Multipler Sklerose fungieren könnten. Denkbar ist auch die Ausweitung der Kooperation auf verwandte Forschungsgebiete wie der amyotrophen Lateralsklerose, einer degenerativen Erkrankung des motorischen Nervensystems.

Im Bereich Immunologie entschied sich Merck zur Fokussierung auf seinen Arzneimittelkandidaten Sprifermin (rekombinanter humaner FGF-18) in der Indikation Osteoarthritis und zur Einrichtung einer neuen multinationalen Phase-IIb-Studie namens FORWARD bei Patienten mit Kniegelenksarthrose. Die Studie wird im Rahmen einer strategischen Allianz mit Nordic Bioscience A/S zur klinischen Entwicklung von Sprifermin durchgeführt. Die Vereinbarung zur Zusammenarbeit mit dem dänischen Unternehmen wurde Anfang 2013 abgeschlossen. Sprifermin ist ein Protein, das als Chondrozyten bekannte Zellen stimulieren soll, Knorpelmatrix zu bilden und sich selbst zu erneuern. Die Allianz bündelt die gemeinsame Expertise und Ressourcen von Merck und Nordic Bioscience. Der Vertragspartner wird für Merck klinische Entwicklungsleistungen inklusive anteiliger Übernahme des Entwicklungsrisikos erbringen. Die volle Verantwortung für die Entwicklung und Vermarktung von Sprifermin verbleibt bei Merck. Ziel der FORWARD-Studie ist die weitere Untersuchung von Sprifermin zur Hemmung des Fortschreitens von strukturellen Schäden, Linderung von Schmerzen und Verbesserung der Körperfunktion bei Patienten mit Kniegelenksarthrose. Die Studie wurde im dritten Quartal 2013 initiiert und soll über 500 Patienten einschließen.

Neue PHASE-II-Studie
zu Atacicept aufgelegt

Merck untersucht aktuell Atacicept (Anti-BlyS/Anti-APRIL-Fusionsprotein) zur Behandlung von systemischem Lupus erythematoses (SLE). Die klinischen Ergebnisse und die Biomarkerergebnisse der Phase-II-Studie APRIL SLE zu Atacicept wurden im Juni 2013 auf der Jahrestagung der European League Against Rheumatism (EULAR) vorgestellt. Bei APRIL SLE handelte es sich um eine doppelblinde, placebokontrollierte Studie zur Bewertung des therapeutischen Nutzens von Atacicept bei SLE. Während kein statistisch signifikanter Unterschied bei der Anzahl der Patienten, die während der 52-wöchigen Behandlungszeit unter 75 mg Atacicept oder Placebo einen Krankheitsschub erlitten, ermittelt werden konnte, deuteten Post-hoc-Analysen an, dass bei Behandlung mit 150 mg Atacicept weniger Patienten einen SLE-Schub erlitten als unter Placebo (36,6% gegenüber 54,1%). Auf Basis aller Daten aus der APRIL-SLE-Studie entschied sich Merck, eine neue Phase-II-Studie einzuführen: ADDRESS II. Hierbei handelt es sich um eine doppelblinde, placebokontrollierte Studie zur weiteren Bewertung der Wirksamkeit und Sicherheit von Atacicept in zwei Dosierungen (75 mg und 150 mg, einmal wöchentlich subkutan verabreicht) bezüglich der Reduzierung der Krankheitsaktivität von SLE bei Patienten, die eine Standardbehandlung erhalten. Der primäre Endpunkt der Studie wird den Einfluss von Atacicept auf die Reduzierung der Krankheitsaktivität untersuchen.

Anfang 2013 gaben Merck und das Feinstein Institute for Medical Research, die Forschungsabteilung des North Shore-Long Island Jewish Health System in New York, bekannt, dass sie bei der Entwicklung von Antikörpern zur potenziellen Behandlung von systemischem Lupus erythematoses (SLE) zusammenarbeiten werden. Im Rahmen dieser Zusammenarbeit kann die Sparte ihre Forschungsaktivitäten auf dem Gebiet des SLE verstärken, um neue Behandlungen für diese Erkrankung zu entwickeln.

→ Forschung und
Entwicklung bei Merck

Im März teilte Merck Serono die Gründung von Calypso Biotech in Genf bekannt. Dieses Spin-off-Unternehmen resultiert aus dem unternehmenseigenen Partnerschaftsprogramm für Existenzgründer (Entrepreneur Partnership Program, EPP), das im April 2012 eingeführt wurde. Mit seinem F&E-Portfolio zu entzündlichen Darmerkrankungen will sich Calypso Biotech ausgewählten Nischenindikationen mit hohem unerfülltem medizinischem Bedarf zu widmen.

FDA-Zulassung für
Gonal-f® RFF
Redi-ject™ erhalten

Merck Serono hat eine lange Tradition im Bereich der Fruchtbarkeitsbehandlung und ist auch weiterhin Vorreiter für innovative Wissenschaft, mittels derer die Sparte dem Ziel höherer Schwangerschafts- und Geburtenraten näherkommen will. Gonal-f® (rekombinantes Follicotropin alfa zur Injektion) wird als Ergänzung zu oder Ersatz von natürlichem follikelstimulierendem Hormon (FSH), einem wesentlichen und in der Fruchtbarkeitsbehandlung häufig eingesetzten Hormon, verschrieben. Im vierten Quartal 2013 erhielt Merck Serono von der FDA die Zulassung für Gonal-f® RFF Redi-ject™ (Follicotropinalfa-Injektion). Diese vorgefüllte Einweg-Applikationshilfe zur subkutanen Injektion einer flüssigen Formulierung von Gonal-f® RFF (Revised Formulation Female) gehört zu einer globalen Produktfamilie von gebrauchsfertigen Pens mit nachgewiesener Dosiergenauigkeit für die Selbstverabreichung der Fruchtbarkeits hormone (Gonadotropine) von Merck durch die Patienten. Merck Serono arbeitet kontinuierlich an Innovationen, um seine Applikationshilfen zu verbessern und so den Bedürfnissen von Patienten und Ärzten besser gerecht zu werden.

Forschung im Therapie-
gebiet Fruchtbarkeit
bleibt wichtiger
Schwerpunktbereich

Forschung im Therapiegebiet Fruchtbarkeit bleibt ein wichtiger Schwerpunktbereich für Innovationen innerhalb von F&E. Im Dezember 2013 gab Merck Serono die Gründung von TocopheRx bekannt, einem in Boston ansässigen Unternehmen, das aus dem EPP hervorgeht und Anschubfinanzierung aus dem MS-Ventures-Fonds erhält. Als achties Spin-off im Rahmen des EPP wird sich TocopheRx auf die Entwicklung eines oralen Agonisten des follikelstimulierenden Hormons (FSH) zur Behandlung von Unfruchtbarkeit konzentrieren, einem aussichtsreichen frühen Entwicklungskandidaten, der Paaren bei der Bewältigung ihrer Fruchtbarkeitsprobleme helfen könnte. Ein oraler FSH-Agonist hätte offensichtliche Vorteile für die Patienten, weil keine Hormoninjektionen mehr notwendig wären. TocopheRx wird das präklinische Programm von Merck Serono bis zur klinischen Prüfung vorantreiben und damit ein innovatives Forschungsprodukt von Merck Serono durch externe Hand kapitaleffizient voranbringen. Dieses Projekt ist ein Zeichen des fortwährenden Engagements von Merck für die Entwicklung von Fruchtbarkeitsbehandlungen der nächsten Generation sowie der erforderlichen Technologien, um die Erfolgsraten bei der In-vitro-Fertilisation sowie den Komfort der Patienten zu verbessern.

Unterstützung des
GFI-Programms in
Höhe von 4 Mio€ für
2013 und 2014

Merck sagte umfangreiche finanzielle Unterstützung für das GFI-Programm (Grant for Fertility Innovation) mit Fördergeldern in Höhe von insgesamt bis zu 4 Mio€ für 2013 und 2014 zu. Die Ankündigung erfolgte im Rahmen der 29. Jahrestagung der European Society of Human Reproduction and Embryology (ESHRE). Das 2009 eingeführte Förderprogramm für Innovationen auf dem Gebiet der Fruchtbarkeit hat sich zum Ziel gesetzt, innovative translationale Forschungsprojekte in konkrete Gesundheitslösungen umzuwandeln, um die Ergebnisse der assistierten Reproduktionstechnologie (ART) zu verbessern. Über 600 Anträge aus über 50 Ländern in aller Welt gingen in den letzten fünf Jahren beim GFI-Förderprogramm ein und 26 Projekte aus 16 Ländern wurden mit Fördergeldern in Höhe von insgesamt 6 Mio€ bedacht. Merck Serono hat jüngst ähnliche Förderprogramme für Innovationen in den Bereichen Multiple Sklerose, Onkologie und Wachstumsstörungen eingeführt. Im Rahmen der 29. Jahrestagung der ECTRIMS wurden im Oktober 2013 in Kopenhagen die ersten vier Auszeichnungen des „Grant for Multiple Sclerosis Innovation (GMSI)“ vorgestellt.

→ Forschung und
Entwicklung bei Merck

Merck Serono hat einige Partnerschaften abgeschlossen, die über alle Kerngebiete der eigenen F&E – Onkologie, Immunonkologie und Neurologie – hinweg von Bedeutung sind. Hierzu gehören:

- Merck und Ablynx gaben im dritten Quartal 2013 die Ausweitung ihrer Zusammenarbeit durch eine Forschungsallianz, die zu mehreren Forschungs- und Entwicklungskooperationen führen könnte, bekannt. Merck Serono wird bei Ablynx eine eigenständige Arbeitsgruppe zur Entwicklung von Nanobodies® gegen eine Vielzahl von krankheitsspezifischen Zielstrukturen (Targets), die für die Sparte von Interesse sind, finanzieren.
- Merck and Open Monoclonal Technology, Inc., ein führendes Unternehmen im Bereich der Genmanipulation von Tieren zur Entwicklung humaner therapeutischer Antikörper, gaben die Ausweitung ihrer 2012 vereinbarten Zusammenarbeit bekannt. Damit verfügt Merck Serono jetzt über einen unbegrenzten Zugang zur Omni-Rat™-Technologieplattform.
- Merck Serono vereinbarte eine auf fünf Jahre angelegte strategische Partnerschaft mit der Lead Discovery Center GmbH (LDC) aus Dortmund, einer renommierten Organisation zur translationalen Forschung, zur Ausweitung ihrer Zusammenarbeit. Diese neue Vereinbarung bringt die Erfahrung und Ressourcen beider Organisationen zusammen, um die Entdeckung und Entwicklung von Therapiekandidaten in Gebieten mit dringendem medizinischem Bedarf voranzutreiben. Das erste Projekt im Rahmen der neuen Vereinbarung wird in der Immunologie durchgeführt und entstand aus einer laufenden Kooperation zwischen dem LDC und dem Max-Planck-Forscher und Nobelpreisträger Prof. Robert Huber.

Israel Bioincubator
im Jahr 2013 weiter
ausgebaut

Der Merck Serono Israel Bioincubator wurde 2013 weiter ausgebaut. Der Bioincubator wird vom Merck Serono Ventures Israel Bioincubator Fonds finanziert, der mit 10 Mio € ausgestattet ist, und konzentriert sich auf die Anschubfinanzierung von potenziellen Unternehmensgründungen der Frühphase in Israel. Neben dem ersten Nutznießer Neviah Genomics wurden Ende 2013 folgende zwei Unternehmen aufgenommen: Metabomed konzentriert sich auf die Erforschung des Krebsstoffwechsels und den Bereich der rechnerbasierten Biologie und ChanBio auf die Entdeckung von Antikörpern, die selektiv für Ionenkanäle sind, welche wiederum als wichtige therapeutische Ziele für die Behandlung von Multipler Sklerose angesehen werden.

Aktualisierte Version
des easypod®-Systems
für den europäischen
Markt vorgestellt

Im Bereich der Wachstumsstörungen wurde im September 2013 anlässlich des 9. Joint Meeting of Paediatric Endocrinology unter Federführung der European Society for Paediatric Endocrinology (ESPE) eine aktualisierte Version des easypod®-Systems für den europäischen Markt vorgestellt. Das easypod®-System ist eine vollautomatische elektronische Applikationshilfe zur Injektion von rekombinantem humanem Wachstumshormon, die genaue Daten über die Einhaltung der Therapie liefert. Das neue easypod®-System bietet Ärzten hilfreiche Informationen, um die häufig unter Wachstumshormonbehandlung auftretenden Probleme der unzureichenden Therapietreue und niedrigen Adhärenzraten seitens der Patienten anzugehen.

→ Forschung und
Entwicklung bei Merck

Merck-Serono-Pipeline, Stand: 31. Dezember 2013

Therapiegebiet	Wirkstoff	Indikation	Status
Neurodegenerative Erkrankungen	ONO-4641 (Ceralifimod, oraler S1P-Rezeptor-Modulator)	Multiple Sklerose	Phase II
	Plovameracetat (PI-2301, Peptidcopolymer der zweiten Generation)	Multiple Sklerose	Phase II
	ATX-MS-1467 (Immuntoleranz-Wirkstoff)	Multiple Sklerose	Phase I
Onkologie	Erbitux® (Cetuximab, monoklonaler Anti-EGFR-Antikörper)	Kopf- und Halskarzinom	China: eingereicht
	TH-302 (Hypoxie-aktiviertes Arzneimittel)	Weichteilsarkom	Phase III
	TH-302 (Hypoxie-aktiviertes Arzneimittel)	Pankreaskarzinom	Phase III
	TH-302 (Hypoxie-aktiviertes Arzneimittel)	Maligne hämatologische Erkrankungen und solide Tumoren	Phase I
	DI17E6 (monoklonaler Anti-Integrin-Antikörper)	Kolorektalkarzinom	Phase II
	DI17E6 (monoklonaler Anti-Integrin-Antikörper)	Kastrationsresistentes Ovarialkarzinom	Phase II
	Pimasertib (MEK-Inhibitor)/Gemcitabin-Kombination	Pankreaskarzinom	Phase II
	Pimasertib (MEK-Inhibitor)	Malignes Melanom	Phase II
	Pimasertib/PI3K-Inhibitor, neue Kombination	Niedrig-gradiges Ovarialkarzinom	Phase II ¹
	Pimasertib/PI3K-Inhibitor, neue Kombination	Solide Tumoren	Phase I ¹
	Pimasertib/hDM2-Inhibitorkombination	Solide Tumoren	Phase I ²
	C-Met-Kinaseinhibitor	Solide Tumoren	Phase I
	Sym004 (monoklonale Anti-EGFR-Antikörper-Mixtur)	Kopf- und Halskarzinom	Phase II
	Sym004 (monoklonale Anti-EGFR-Antikörper-Mixtur)	Solide Tumoren	Phase I
	P7056K und Akt-Inhibitor	Solide Tumoren	Phase I
Immunonkologie	NHS-IL2 (Krebsimmuntherapie)	Solide Tumoren	Phase I
	NHS-IL12 (Krebsimmuntherapie)	Solide Tumoren	Phase I ³
	Monoklonaler Anti-PD-L1-Antikörper	Solide Tumoren	Phase I
	Tecemotide (L-BLP25, MUC1-Antigen-spezifische Krebsimmuntherapie)	nicht kleinzelliges Bronchialkarzinom	Phase III ⁴
Immunologie	Atacicept (Anti-BlyS-/Anti-APRIL-Fusionsprotein)	Systemischer Lupus erythematodes	Phase II ⁵
	Sprifermin (FGF 18)	Osteoarthese	Phase II ⁶
Endokrinologie	Kuvan® (Sapropterin-Dihydrochlorid)	PKU bei Kindern unter 4 Jahren	Phase III ⁷

¹ Kombiniert mit PI3K/mTOR-Inhibitor (SAR245409) von Sanofi, durchgeführt unter der Verantwortung von Merck.

² Kombiniert mit hDM2-Inhibitor (SAR405838) von Sanofi, durchgeführt unter der Verantwortung von Sanofi.

³ Studie gefördert vom National Cancer Institute (USA).

⁴ START2-Studie in Vorbereitung, INSPIRE-Studie läuft.

⁵ ADDRESS-II-Studie in Vorbereitung.

⁶ FORWARD-Studie.

⁷ Anforderung der Europäischen Arzneimittel-Agentur (EMA) nach Zulassung.

Weitere Informationen zu aktuellen klinischen Studien finden Sie unter www.clinicaltrials.gov

S1P: Sphingosin-1-phosphat
 MEK: Mitogen-aktivierte Proteinkinase
 PI3K: Phosphoinositid-3-Kinase
 hDM2: Human double minute 2 oncogene
 C-Met: Mesenchymal-epithelial transition proto-oncogene
 EGFR: epidermaler Wachstumsfaktorrezeptor
 Akt: Protein Kinase B
 PD-L1: Ligand für programmierten Zelltod
 PKU: Phenylketonurie
 MUC1: Mucin 1
 BlyS: B-Lymphozyten-Stimulator
 APRIL: A B cell proliferation-inducing ligand
 FGF: Fibroblasten-Wachstumsfaktor

→ Forschung und
Entwicklung bei Merck

Consumer Health

Anzahl Mitarbeiter
F&E: 105

Forschungs- und
Entwicklungskosten
2013: 17,1 Mio €

Consumer Health kon-
zentriert sich auf die
stetige Verbesserung von
bewährten Rezepturen

In der Selbstmedikations-Sparte vertreibt Merck nicht verschreibungspflichtige Medikamente und Nahrungs-ergänzungsmittel in Europa, vorrangig für Frankreich, Deutschland und Großbritannien sowie ebenso mit wachsendem Absatz in Schwellenländern.

Der Schwerpunkt unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten liegt im Bereich Consumer Health auf der stetigen Verbesserung unserer bewährten Rezepturen, abgestimmt auf die Bedürfnisse unserer Konsumenten. Zugleich entwickeln wir unsere etablierten Markenprodukte auch durch einzelne Anwendungserleichterungen und begleitende Services weiter. Zu Consumer Health gehören unter anderem: Bion®3, Nasivin®, Femibion®, Seven Seas®, Sangobion®, Cebion®, Sedalmerck® und Kytta®.

Performance Materials

Anzahl Mitarbeiter
F&E: 429

Forschungs- und
Entwicklungskosten
2013: 143,0 Mio €

Merck ist unangefochtener Markt- und Technologieführer bei Flüssigkristallen („liquid crystals“), die vor allem in Fernsehgeräten und in der mobilen Kommunikation Anwendung finden, sowie einer der führenden Anbieter von funktionellen und dekorativen Effektpigmenten. Kunden aus den Branchen Unterhaltungselektronik, Beleuchtung, Coatings, Drucktechnik, Kunststoffanwendungen und Kosmetik nutzen unsere Hightech-Materialien und -Lösungen. Auch im Bereich Performance Materials setzt Merck auf die Wachstumsdynamik der Schwellenländer.

Liquid Crystals

Die Geschäftseinheit
Liquid Crystals hat 2013
einen ersten Prototyp
von 3D-Fernsehgeräten
ohne Sehhilfe entwickelt

Neben der Weiterentwicklung unserer Produkte für Fernseh- und mobile Anwendungen durch neue LC-Einzelsubstanzen und neue Flüssigkristallmischungen geht es in der Geschäftseinheit Liquid Crystals um echte dreidimensionale Darstellung von Information, zum Beispiel mit Holografie-Displays. Zudem arbeitet die Sparte an der Entwicklung von Technologien, auf deren Basis Flüssigkristall-Bildschirme möglich sind, die Zuschauern einen realitätsnahen 3D-Eindruck vermitteln. Im Unterschied zu aktuellen 3D-Fernsehgeräten kann er ohne Sehhilfe erreicht werden. Einen ersten Prototyp dieser neuen Generation von Fernsehgeräten entwickelte Merck 2013. Die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, die sich mit den Flüssigkristallen der Zukunft beschäftigen, wurde in der Initiative LC2021 gebündelt.

Darüber hinaus entwickelt Merck Flüssigkristalle für völlig neue Anwendungen. Flüssigkristalle können dabei in schaltbaren Fenstern die Licht- und Wärmetransmission durch Gebäudefassaden regeln. Merck arbeitet mit Architekten und Glasherstellern an den Fenstern der Zukunft. Neben der Steuerung per Fernbedienung ermöglichen Flüssigkristalle Flexibilität bei Farbwahl und Integration der Fenster in bestehende Fassaden und helfen, Energie zu sparen. Flüssigkristalle bieten sowohl bei Neubauten als auch beim Austausch bestehender Fenster eine nachhaltige und innovative Lösung für die Zukunft.

OLED

OLEDs werden in
neuesten technischen
Anwendungen wie in
sogenannten „smart
watches“ eingesetzt

Organische lichtemittierende Dioden – kurz OLED – werden in neuen Beleuchtungsanwendungen und Display-Technologien verwendet. Sie stehen für brillante Farben und scharfe Bilder aus jedem Blickwinkel, eine lange Lebensdauer und höchste Energieeffizienz. OLEDs ermöglichen zudem, Displays auch in runden Formen oder flexibel zu gestalten – damit sind sie für den Einsatz in neuesten technischen Anwendungen prädestiniert. Ein Beispiel sind sogenannte „smart watches“, Armbanduhren mit zusätzlichen Computerfunktionalitäten und Internetzugriff.

→ Forschung und
Entwicklung bei Merck

Die Merck-Produktlinie für diese Art der Anwendungen heißt livlux®. Auf Basis seiner mehr als zehnjährigen Erfahrung hat Merck ein starkes Portfolio an weltweiten Patenten entwickelt.

Entwicklungspartnerschaften mit Kunden sind dabei ein Weg, neue Technologien zu erproben und zur Marktreife zu führen. So hat die Sparte gemeinsam mit dem Druckerhersteller Seiko Epson eine Technologie etabliert, mit der sich OLED-Displays drucken lassen. Während Merck sein Know-how aus der Vakuumforschung und in der Entwicklung von Tinten in die Kooperation einbrachte, steuerte Seiko Epson seine Kompetenzen für Druckköpfe mit Mikro-Piezo-Inkjet-Technologie bei. Der Vorteil der gemeinsam entwickelten Technologie: geringere Kosten und höhere Materialeffizienz. Denn im Vergleich zu aufgedampften OLED-Displays werden gedruckte OLED-Displays bei Raumtemperatur und in ungiftiger Atmosphäre hergestellt. Zudem wird bei diesem Verfahren Material nur dort abgeschieden, wo auch tatsächlich Dioden entstehen.

Hochwertige Pigmente und funktionale Materialien

Hinter diesem weiten Begriff verbergen sich neben hochwertigen dekorativen Effektpigmenten auch funktionale Materialien, die zum Beispiel Anwendung finden in der Lasermarkierung, in leitfähigen Beschichtungen sowie in der Wärmereflexion von Gewächshäusern.

Die jüngste Entwicklung auf dem Gebiet der Effekte sind Pigmente der Marke Meoxal®. Diese bestechen durch eine brillante Farbsättigung und hervorragende Performance. Der Grund ist eine innovative Schichttechnologie, bei der Aluminium-Flakes als Substrat eingesetzt werden. Die Produkte sind für vielfältige High-Performance-Anwendungen geeignet, insbesondere für Automobil- und Kunststofflackierungen. Der Launch der ersten Pigmente der neuen Marke – Meoxal Wahiba Orange und Taklamakan Gold – fand im 2. Quartal 2013 statt. Erste Anwendungen konnten bereits im Rahmen der Internationalen Automobilausstellung 2013 in Frankfurt am Main gezeigt werden.

Aber auch aktive Substanzen für die Kosmetik gehören zum Portfolio. So wurde im Jahr 2013 das innovative Produkt RonaCare® Poppy SE, ein natürlicher Mohnsamenextrakt zur Hautstraffung, neu eingeführt. Neben der Straffung der Haut ist auch der Schutz beziehungsweise die Farbanpassung der Haut ein großes Thema. Die westliche Welt ist nach wie vor vom Schönheitsideal der Bräune geprägt. Für diesen Bedarf wurde das Produkt RonaCare® Bronzyl™ entwickelt, das den natürlichen Bräunungsprozess, die Melaninbildung, anregt. Eine umgekehrte Wirkung kann man mit RonaCare® Pristine Bright™ erzielen. Es unterstützt einen hellen Hautton, was vor allem in asiatischen Kulturen sehr hoch geschätzt ist.

Effektpigmente der Marke Meoxal® sind für vielfältige High-Performance-Anwendungen geeignet

→ Forschung und
Entwicklung bei Merck

Merck Millipore

Anzahl Mitarbeiter
F&E: 778

Forschungs- und
Entwicklungskosten
2013: 159,8 Mio€

In der Sparte Merck Millipore entwickelt Merck in Zusammenarbeit mit seinen Kunden Lösungen für die Forschung, Entwicklung und Produktion von biotechnologischen Wirkstoffen und Verfahren weltweit.

Lab Solutions

In der Geschäftseinheit Lab Solutions wurde im Berichtsjahr unter anderem die EZ-Produktreihe entwickelt. Sie umfasst die EZ-Fit™ Filtrationsleiste, den EZ-Pak® Curve Membranspender, die EZ-Stream™ Vakuum-Pumpe und das EZ-Fluo™ Schnellauchweissystem. Ziel der Produktreihe ist eine Rationalisierung der Arbeitsabläufe bei der Bioburden-Analyse. Die EZ-Fit™ Filtrationsleiste erleichtert Laborfiltrationen durch ein optimiertes Design, das den Einsatz von Werkzeugen beim Anbringen und Abnehmen aller Teile überflüssig macht, über einen leichteren Zugang zu allen Innenteilen die Reinigung vereinfacht und durch ein niedriges Profil den Arbeitskomfort erhöht. Kompatible Filterhalter, die alle mit Schnelladaptoren ausgestattet sind, ermöglichen den Einsatz von Einweg-Filtrationseinheiten, Edelstahl- und Glastrichtern. Der EZ-Pak® Curve Membranspender ermöglicht eine schnelle, berührungsfreie Abgabe steriler Membranen. Über die effiziente EZ-Stream™ Vakuum-Pumpe fließen filtrierte Flüssigkeiten direkt in den Abfluss, sodass keine Abfallsammelbehälter benötigt werden. Die Pumpe ist für einen geräuschreduzierten Betrieb ausgelegt und das erzeugte Vakuum entspricht behördlichen Vorgaben. Ergänzt wird die EZ-Produktreihe durch das EZ-Fluo™ Schnellnachweissystem, ein anwenderfreundliches, nicht destruktives, auf Fluoreszenztechnologie basierendes System für den schnellen, quantitativen Nachweis von Mikroorganismen in filtrierbaren Proben.

Process Solutions

Auch die Geschäftseinheit Process Solutions arbeitet kontinuierlich an der Entwicklung neuer Produkte. Als Beispiel können hier die im September 2013 vorgestellten **Clarisolve® Tiefenfilter** genannt werden, die bei der Verarbeitung von Zellkulturen benötigt werden. Dank eines erhöhten Fassungsvermögens und reduzierter Trübung wird der Klärungsprozess bei vorbehandelten Zuströmen gegenüber bisherigen Filtrierverfahren deutlich verbessert. Zudem benötigt das Clarisolve®-System keine bislang übliche zweite Filterstufe, ermöglicht den Verzicht auf den Einsatz von Zentrifugen und vermindert den Spülbedarf vor der Verwendung um bis zu 93 %. Damit reduziert sich die Belastung für die Umwelt und Kunden können Produktions- und Kostenvorteile erzielen. Bereits im Dezember 2013 wurden die Clarisolve® Tiefenfilter mit dem Innovation Award des amerikanischen Pharmaceutical Manufacturing Magazines ausgezeichnet.

Bioscience

Die Geschäftseinheit Bioscience ist hochinnovativ. Unter anderem hat Merck Millipore mit dem Muse™ Cell Analyzer eines der weltweit führenden Analysegeräte entwickelt. Der Muse™ Cell Analyzer zeichnet sich durch die Echtzeit-Bereitstellung von multidimensionalen Informationen über Zell-Populationen aus. Auf dieser Basis ermöglicht das halbstationäre Gerät schnelle und präzise Entscheidungen auf Basis eines verbesserten Einblicks in den Zustand der Zellen. Damit werden Geschwindigkeit und Effizienz der Zell-Analyse gesteigert. 2013 wurde der Muse™ Cell Analyzer mit dem renommierten silbernen „R&D Magazine 100 Award“ (Stevie Award) ausgezeichnet und erhielt außerdem den Good Design Award des Chicago Athenaeum: Museum of Architecture and Design and Metropolitan Arts.

Eines der neuesten
Produkte aus der
Geschäftseinheit
Process Solutions ist das
Clarisolve®-System

→ Forschung und
Entwicklung bei Merck

Kooperationen: Effizienz und Innovation durch Partnerschaften

Der Prozess der Forschung und Entwicklung neuer Produkte und Lösungen ist nicht immer exakt planbar. Dennoch ist es das Ziel des Unternehmens, seine Aktivitäten in diesem Bereich noch effizienter zu gestalten. Die Merck-Gruppe entwickelt deshalb ihre Organisation permanent weiter und greift dabei auch auf neue Formen der Zusammenarbeit mit Partnern zurück.

Über Kooperationen hält das Unternehmen beständigen Kontakt zu führenden Wissenschaftlern an Universitäten und Instituten weltweit. So ist Merck zum Beispiel Partner im „Industrial Liaison Program“ des Massachusetts Institute of Technology (MIT) in den USA oder arbeitet mit der Universität Heidelberg zusammen. Außerdem gibt es Kooperationen im Rahmen von Initiativen und Verbundprojekten, gefördert beispielsweise von der EU oder Bundesministerien.

Weitere Kooperationen im Geschäftsjahr 2013:

- Im April 2013 wurde das „New Business R&D and Application Lab“ in Taiwan eröffnet. Ziel des Labors ist es, gemeinsam mit Kunden vor Ort Schlüsselmaterialien zum Bau von OLED-Bildschirmen, LED-Beleuchtung, 3D-Technologie und flexiblen Displays zu entwickeln. Damit soll ein erheblicher Zeitgewinn bei der Entwicklung neuer Produkte und Anwendungen bis hin zur Marktreife einhergehen.
- Im Mai 2013 hat Merck eine Kooperation mit dem deutschen Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) bekannt gegeben. Hierbei wird die Produktentwicklung von hocheffizienten, Kobalt-basierten Farbstoffsolarzellen forciert. Neben Merck als Konsortialführer sind 3GSolar aus Jerusalem, Israel, und Colour Synthesis Solutions Ltd. (CSS) aus Manchester, Großbritannien, an dem Forschungsvorhaben beteiligt. Die Projektteilnehmer verfolgen das Ziel, den Wirkungsgrad und die Stabilität von Farbstoffsolarzellen deutlich zu verbessern.
- Im Juli 2013 vereinbarte Merck die Zusammenarbeit mit dem US-amerikanischen Unternehmen Kymeta Corporation. Kymeta arbeitet an flüssigkristallbasierten flachen Antennen zur Satellitenkommunikation. Durch die Flüssigkristalle können diese Antennen so hergestellt werden, dass sie auch für den Einsatz von Satellitenkommunikation in bewegten Objekten wie beispielsweise Automobil, Flugzeug und Bahn zukünftig genutzt werden können.
- Im November 2013 gab Merck den Start des vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) geförderten Forschungsprojekts POPUP bekannt, das der Organischen Photovoltaik (OPV) zum Durchbruch verhelfen soll. Das von Merck koordinierte Konsortium besteht aus insgesamt zehn Technologieführern aus verschiedenen Bereichen der OPV. Ziele von POPUP sind die Entwicklung deutlich effizienterer und stabilerer OPV-Materialien für kostengünstige industriell anwendbare Druck- und Beschichtungsverfahren.

→ Forschung und
Entwicklung bei Merck

→ Im Dezember 2013 vereinbarte Merck mit marktführenden Partnern der Automobilindustrie den Start eines durch das Bundesministerium für Forschung und Entwicklung (BMBF) geförderten Projekts zur Entwicklung von flüssigkristallbasierten Scheinwerfersystemen, mit denen zum Beispiel komplexe Straßenverkehrssituationen durch selektives Ein- und Ausblenden individuell beleuchtet werden können.

MS Ventures ist ein strategischer Corporate-Venture-Capital-Fonds, der in der Frühphase in aufstrebende Biotechnologie-Unternehmen investiert. Die Investments konzentrieren sich dabei auf das Forschungs- und Therapiefeld von Merck Serono. Der Fonds wurde im Jahr 2009 aufgelegt. Um Merck die Möglichkeit zu geben, in Zukunft mehr Geld in junge, innovative Technologien investieren zu können, hat das Unternehmen im Jahr 2013 den Venture-Capital-Fonds MS Ventures auf 100 Mio € erhöht. MS Ventures verwaltet zudem den 10 Mio € starken MS Israel Bioincubator-Fond sowie den Investmentrahmen für Portfoliounternehmen, die durch das 30 Mio € starke Entrepreneur Partnership Program (EPP) unterstützt werden.

Open Innovation: Im Jahr 2013 nahmen zum dritten Mal 30 Studierende aus der ganzen Welt am einwöchigen Merck Serono Innovation Cup teil. Das Siegerteam erarbeitete einen überzeugenden Business-Plan für einen neuen Ansatz, um die Wirksamkeit von Impfstoffen gegen Krebs zu erhöhen. Interne F&E-Experten prüfen derzeit die Möglichkeiten, die Idee voranzubringen. Aber auch außerhalb von Wettbewerben bietet Merck attraktive Open-Innovation-Angebote für Nachwuchswissenschaftler, etwa über die Uni Heidelberg oder das MIT in den USA.

Die Merck-Aktie

Auf einen Blick

Die Merck-Aktie konnte im Jahr 2013 einen Wertzuwachs von gut 30% verzeichnen. Damit schnitt sie im Vergleich zum DAX® um 5 Prozentpunkte besser ab. Zum relevanten Industrie-Index im Bereich Pharma entwickelte sich die Aktie um etwa 6 Prozentpunkte besser und übertraf den relevanten Index für die Chemie-Branche um fast 17 Prozentpunkte. Mit einem Jahreshöchstkurs von 130,50 € erreichte sie Anfang Dezember 2013 einen neuen Allzeit-Höchststand, von dem sie mit einem Schlusskurs von 130,25 € Ende Dezember 2013 nur geringfügig entfernt war.

Das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen verringerte sich um 25%, von etwa 300.000 Aktien im Vorjahr auf gut 230.000 Stück. Die Region Nordamerika blieb mit etwa 43% Anteil am Streubesitz größte Region, verlor jedoch leicht zum Vorjahr (2012: 51%). Sogenannte GARP- (growth at reasonable price) und wertorientierte Investoren stellten wie im Vorjahr die Mehrheit nach Investorentyp. Ende 2013 hielten die fünf größten Aktionäre zusammen rund 28% vom Streubesitz*.

Kursentwicklung vom 1. Januar 2013 bis 31. Dezember 2013



* Bezogen auf die Netto-Beteiligung der Gruppe.

→ [Die Merck-Aktie](#)

Kennzahlen zur Aktie¹

		2013	2012
Dividende	/ in €	1,90	1,70
Jahreshöchstkurs	/ in €	130,50	106,55
Jahrestiefstkurs	/ in €	97,06	72,37
Jahresendkurs	/ in €	130,25	99,83
Durchschnitt der täglich gehandelten Merck-Aktien ²	/ in Stück	234.308	310.608
Börsenkapitalisierung ³ (zum Jahresende)	/ in Mio €	28.315	21.702
Marktwert der zugelassenen Aktien ⁴ (zum Jahresende)	/ in Mio €	8.417	6.451

¹ Kursrelevante Daten beziehen sich jeweils auf den jeweiligen Schlusskurs im Xetra®-Handel an der Frankfurter Börse.

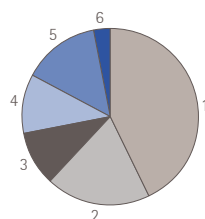
² Basierend auf den gesamten Umsätzen an deutschen Parkett-Börsen und dem Xetra®-Handel.

³ Bezogen auf die theoretische Anzahl der Aktien (217,4 Mio Stück).

⁴ Bezogen auf die im Streubesitz befindliche Anzahl der Aktien (64,6 Mio Stück).

Quelle: Bloomberg, Thomson

Identifizierte Investoren nach Regionen per Dezember 2013

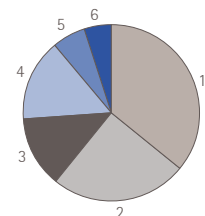


1 Nordamerika	43 %
2 Großbritannien	18 %
3 German Retail/Undisclosed	10 %
4 Deutschland	11 %
5 Rest von Europa	14 %
6 Übrige Welt	3 %

Quelle: King Worldwide (Stand Dezember 2013).

Total Shares Outstanding: 64.621.126.

Identifizierte Investoren nach Typ per Dezember 2013



1 GARP (Growth at reasonable price)	36 %
2 Wertorientiert	25 %
3 Wachstumsorientiert	13 %
4 Indexorientiert	15 %
5 Hedge	6 %
6 Sonstige	5 %

Quelle: King Worldwide (Stand Dezember 2013).

Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche und branchen- bezogene Rahmenbedingungen

Das Jahr 2013 war durch eine Verbesserung der wirtschaftlichen Situation in den Industrieländern und eine Verlangsamung des Wachstums in den Schwellenländern geprägt. Dennoch leisteten die Schwellenländer nach wie vor den größten Beitrag zum globalen Wachstum. Laut den Prognosen des Internationalen Währungsfonds (IWF) stieg das weltweite Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Jahr 2013 um 2,9%. Während die Industrieländer lediglich einen Anstieg um 1,2% erwirtschaften konnten, stieg das BIP in den Schwellen- und Entwicklungsländern um 4,5%.

Das BIP der weltweit größten Volkswirtschaft, den USA, legte im Jahr 2013 um 1,6% zu und damit weniger, als vor einem Jahr erwartet worden war. Das Wachstum in den USA wurde durch die Haushaltskonsolidierung und Auseinandersetzungen über die Anhebung der Schuldenobergrenze gebremst. Für die Eurozone notierte der IWF einen Rückgang des BIP um 0,4%. Während die Länder im Süden Europas immer noch mit Schwierigkeiten zu kämpfen hatten, ließen die Kernländer Anzeichen einer Erholung erkennen. Auch in Japan gab es vor dem Hintergrund fiskalpolitischer Veränderungen Hinweise auf eine wirtschaftliche Erholung.

Die Entwicklung bei Merck wurde von den generellen weltweiten Trends sowie von der zunehmenden Bedeutung der Schwellenländer gefördert. So trugen die Schwellenländer im Jahr 2013 rund drei Viertel zum organischen Wachstum der Umsatzerlöse von Merck bei.

Pharmamarkt

Schwellenländer als
Wachstumsmotor auf
dem Pharmamarkt

Das auf den Gesundheitssektor spezialisierte Marktforschungsinstitut IMS Health berichtet von einem Umsatzplus auf dem Pharmamarkt im Jahr 2013 von 2,9%. Dieser Zuwachs ist hauptsächlich den Schwellenländern zu verdanken. So verzeichnete etwa der Pharmamarkt in China einen Anstieg um 14,5% und in Lateinamerika legte der Pharmamarkt um 10,8% zu. Im Gegensatz hierzu waren die Märkte in den USA und der EU aufgrund anhaltender Kostendämpfungsmaßnahmen und des Ablaufs von Patenten leicht rückläufig. Bemerkenswert ist, dass der weltweite Markt für Multiple-Sklerose-Therapeutika, in dem sich Merck Seronos verkaufsstärkstes Produkt Rebif® befindet, laut dem Marktforschungsinstitut Evaluate Pharma um 10% zulegen, also deutlich über dem Marktdurchschnitt. Dies ist unter anderem auf die jüngsten Einführungen neuer Produkte für die Behandlung von Multipler Sklerose zurückzuführen.

Nicholas Hall, ein Marktforschungsunternehmen für die Pharmaindustrie, berichtet von einem Anstieg des weltweiten Markts für rezeptfreie Arzneimittel im Jahr 2013 um 4,7%. Wachstumstreiber waren Lateinamerika sowie Asien, während Europa, wo die Sparte Consumer Health den größten Anteil ihrer Umsatzerlöse erzielt, im vergangenen Jahr einen Anstieg von 3,7% verzeichnete.

Märkte für Hightech-Materialien

Flüssigkristalle weiterhin
dominierend in der Bild-
schirmtechnik

Mit seinem Flüssigkristallgeschäft ist Merck der führende Hersteller von Flüssigkristallmischungen für die Display-Industrie, für die nach mehreren Jahren mit beträchtlichem Wachstum das Jahr 2013 eher schleppend verlief. Die Marktforscher von Display Search ermittelten gemessen an der Fläche der ausgelieferten Flachbildschirme nur eine leichte Umsatzsteigerung von 1,4% im Jahr 2013. Herauszuheben ist, dass Flüssigkristalle mit einem Anteil von mehr als 90% nach wie vor die führende Bildschirmtechnologie darstellten, wobei das Wachstum hier vor allem von der zunehmenden Größe der Fernsehbildschirme getragen wurde.

→ Gesamtwirtschaftliche
und branchenbezogene
Rahmenbedingungen

Die Märkte für Kosmetika und Automobillacke sind von erheblicher Bedeutung für das Pigmentgeschäft von Merck. Wie der Verband der Deutschen Automobilindustrie (VDA) berichtet, entwickelte sich der weltweite Pkw-Absatz im vergangenen Jahr mit einem Anstieg um 5% besser als erwartet. Ursächlich hierfür waren insbesondere die USA (+7%) und China (+21%), wobei sich China zum weltgrößten Pkw-Markt entwickelte, während die Märkte in Japan und Westeuropa leicht rückläufig waren.

Life-Science-Markt

Die Sparte Merck Millipore ist ein führender Zulieferer von Produkten und Dienstleistungen in dem Bereich allgemeiner Laboranwendungen sowie der Forschung, Entwicklung und Herstellung von Arzneimitteln chemischen und biotechnologischen Ursprungs.

Verhaltenes Wachstum
in dem Markt für Labor-
produkte in den USA
und Europa

Für den weltweiten Markt für Laborprodukte ermitteln die Marktforscher von Frost & Sullivan für das Jahr 2013 ein verhaltenes Wachstum von 1,2%, was insgesamt unter den Erwartungen des vergangenen Jahres liegt. Es zeigten sich deutliche Wachstumsunterschiede in den einzelnen Regionen: Die Marktsituation in Europa (+0,1%) und den USA (+0,3%) bleibt schwierig aufgrund der unsicheren Wirtschaftslage und wegen der drastischen Sparmaßnahmen im akademischen Bereich und bei den Staatsausgaben in den Vereinigten Staaten. Die Schwellen- und Entwicklungsländer legten deutlich stärker zu, jedoch ist ihr Anteil am globalen Marktvolumen mit circa 11% relativ gering.

Der Markt für Process Solutions ist insbesondere vom Umsatz und von den Aufwendungen von Pharmaunternehmen für Forschung und Entwicklung abhängig. Während der Anstieg der Arzneimittelumsätze um 2,9% im Jahr 2013 eine positive Auswirkung auf den Markt für Process Solutions hatte, litt der Markt unter dem Rückgang der Aufwendungen für Forschung und Entwicklung um 1,5% gegenüber dem Vorjahr gemäß dem Bericht des Marktforschungsinstituts Evaluate Pharma.

Vergleich der Prognose mit dem tatsächlichen Geschäftsverlauf

Anfang des Jahres 2013 prognostizierten wir für den Merck-Konzern ein moderates organisches Umsatzwachstum angetrieben von der guten Entwicklung unserer Sparten Merck Serono und Merck Millipore. Wir konzentrierten uns weiterhin auf die Umsetzung unseres Transformations- und Wachstumsprogramms „Fit für 2018“ und erwarteten aufgrund der erzielten Einsparungen einen weiteren Anstieg unseres EBITDA vor Sondereinflüssen. Für das Jahr 2013 sind wir von einem hohen Free Cash Flow ausgegangen und erwarteten höhere Zahlungsmittelabflüsse im Zuge des Effizienzsteigerungsprogramms. Für den Business Free Cash Flow, den dritten wichtigen finanziellen Leistungsindikator des Merck-Konzerns, rechneten wir mit einem moderaten Rückgang gegenüber dem Vorjahr, da wir bereits im Jahr 2012 unser Umlaufvermögen erheblich reduzieren konnten und höhere Investitionen in Sachanlagen in 2013 planten.

Rasche Umsetzung des Effizienzsteigerungsprogramms führt zu deutlicher Verbesserung der Rentabilität

Dank der erfolgreichen Beschleunigung unseres Transformationsprogramms, die eine raschere Umsetzung der Maßnahmen zur Kostensenkung bewirkte, konnten wir im Frühjahr 2013 bekannt geben, dass wir unsere mittelfristigen Finanzziele für das Jahr 2014 bereits ein Jahr früher als ursprünglich erwartet erreichen würden. Auch die gute operative Entwicklung unserer Sparten Consumer Health und Performance Materials trug zu diesem Erfolg bei, der uns veranlasste, bei der Bekanntgabe unseres Ergebnisses für das dritte Quartal unsere Ergebnisprognose zu erhöhen.

Vergleicht man die Ergebnisse für 2013 mit den ursprünglichen Prognosen, so kann man festhalten, dass wir die strategischen Ziele unseres Transformations- und Wachstumsprogramms „Fit für 2018“ in Form von Effizienzsteigerungen und organischem Geschäftswachstum in dem Jahr 2013 erreicht haben. Die tatsächlichen Geschäftszahlen von Merck für 2013 bestätigten unsere im Geschäftsbericht 2012 abgegebene Prognose. Entsprechend der Vorhersage im letzten Geschäftsbericht haben wir ein organisches Umsatzwachstum von 4,2% erzielt und unser EBITDA vor Sondereinflüssen um 288 Mio € gesteigert. Dabei entwickelten sich die Sparten Merck Serono und Merck Millipore im Einklang mit der Prognose erfreulich positiv. Dank der kraftvollen Entwicklung unserer Kernmarken und der beachtlichen Fortschritte bei unserem geschäftlichen Veränderungsprozess lag in der Sparte Consumer Health der Anstieg der Umsatzerlöse und des EBITDA vor Sondereinflüssen über unseren Erwartungen. Ein günstiger Produktmix bei Flüssigkristallen und unsere verschlankte Pigmente- und Kosmetik-Organisation resultiert in der Sparte Performance Materials in einem höheren EBITDA vor Sondereinflüssen. Für den Business Free Cash Flow der Merck-Gruppe und der Sparten Merck Serono und Performance Materials konnten wir unsere Erwartung übertreffen und erreichten dank des wesentlich höheren EBITDA vor Sondereinflüssen, aber auch einer weiteren Reduktion des Umlaufvermögens das Niveau des Vorjahres.

→ Vergleich der Prognose
mit dem tatsächlichen
Geschäftsverlauf

Vergleich der Prognose mit dem tatsächlichen Geschäftsverlauf im Jahr 2013

	Ist- Zahlen 2012 in Mio €	Prognose für 2013 im Geschäftsbericht 2012	Prognose für 2013 in			Ist- Zahlen 2013 in Mio €
			Zwischenbericht Q1/2013	Zwischenbericht Q2/2013	Zwischenbericht Q3/2013	
Merck-Gruppe						
Umsatzerlöse	10.740,8	moderates organisches Wachstum	10,7 – 10,9 Mrd €	10,7 – 10,9 Mrd €	10,7 – 10,9 Mrd €	10.700,1 +4,2 % org.
EBITDA vor Sondereinflüssen	2.964,9	Anstieg	3,1 – 3,2 Mrd €	3,1 – 3,2 Mrd €	3,2 – 3,25 Mrd €	3.253,3 +9,7 %
Business Free Cash Flow	2.969,3	moderater Rückgang	–	–	–	2.960,0 –0,3 %
Merck Serono						
Umsatzerlöse	5.995,8	moderates organisches Wachstum	moderates organisches Wachstum	moderates organisches Wachstum	moderates organisches Wachstum	5.953,6 +3,9 % org.
EBITDA vor Sondereinflüssen¹	1.824,7	Verbesserung	1,9 – 2,0 Mrd €	1,9 – 2,0 Mrd €	1,9 – 2,0 Mrd €	1.955,0 +7,1 %
Business Free Cash Flow¹	1.880,2	moderater Rückgang	–	–	–	1.875,7 –0,2 %
Consumer Health						
Umsatzerlöse	472,6	stabil	stabil	stabil	moderates organisches Wachstum	476,9 +5,6 % org.
EBITDA vor Sondereinflüssen¹	66,8	leichter Anstieg	70 – 75 Mio €	70 – 75 Mio €	73 – 77 Mio €	72,5 +8,5 %
Business Free Cash Flow¹	88,8	moderater Rückgang	–	–	–	83,9 –5,5 %
Performance Materials						
Umsatzerlöse	1.674,2	leichter organischer Rückgang	stabil	stabil	stabil	1.642,1 +3,0 % org.
EBITDA vor Sondereinflüssen¹	741,9	hoch, bestenfalls auf Vorjahresniveau	700 – 740 Mio €	730 – 750 Mio €	750 – 770 Mio €	779,7 +5,1 %
Business Free Cash Flow¹	798,1	moderater Rückgang	–	–	–	787,8 –1,3 %
Merck Millipore						
Umsatzerlöse	2.598,2	moderates organisches Wachstum	moderates organisches Wachstum	moderates organisches Wachstum	moderates organisches Wachstum	2.627,5 +5,5 % org.
EBITDA vor Sondereinflüssen¹	614,4	Wachstum ent- sprechend dem Umsatz	620 – 640 Mio €	620 – 640 Mio €	620 – 640 Mio €	642,8 +4,6 %
Business Free Cash Flow¹	511,3	moderater Rückgang	–	–	–	493,8 –3,4 %
Konzernkosten und Sonstiges						
EBITDA vor Sondereinflüssen¹	–282,9	Verbesserung	–210 Mio €	–210 Mio €	–210 Mio €	–196,7 –30,5 %

¹ 2012 Ist-Zahlen wurden angepasst. Vergleiche Anmerkung [52] des Konzernanhangs.

Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage Merck-Gruppe

Überblick 2013

- Umsatzerlöse stabil – solides organisches Umsatzwachstum von 4,2% gleicht negative Wechselkurseffekte von -4,7% fast vollständig aus
- Beschleunigte Umsetzung der Effizienzsteigerungsmaßnahmen im Rahmen des Transformations- und Wachstumsprogramms „Fit für 2018“
- EBITDA vor Sondereinflüssen um 10% auf rund 3,25 Mrd € gesteigert – Haupttreiber sind die positive Geschäftsentwicklung aller vier Sparten und die erfolgreiche Umsetzung der Restrukturierungsmaßnahmen
- Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen um 15% auf 8,78 € gesteigert
- Business Free Cash Flow konnte das hohe Vorjahresniveau von rund 3,0 Mrd € erneut erreichen
- Nettofinanzverbindlichkeiten zum 31. Dezember 2013 deutlich auf 0,3 Mrd € gesenkt
- Hochstufung der langfristigen Kreditratings von Merck auf „A“ (Standard & Poor's) und „A3“ (Moody's)

Merck-Gruppe | Kennzahlen

in Mio €	2013	2012	Veränderung in %
Gesamterlöse	11.095,1	11.172,9	-0,7
Umsatzerlöse	10.700,1	10.740,8	-0,4
Operatives Ergebnis (EBIT)	1.610,8	963,6	67,2
Marge (in % der Umsatzerlöse)	15,1	9,0	
EBITDA	3.069,2	2.360,2	30,0
Marge (in % der Umsatzerlöse)	28,7	22,0	
EBITDA vor Sondereinflüssen	3.253,3	2.964,9	9,7
Marge (in % der Umsatzerlöse)	30,4	27,6	
Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen (in €)	8,78	7,61	15,4
Business Free Cash Flow	2.960,0	2.969,3	-0,3

Entwicklung der Gesamt- und Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

In einem herausfordernden Marktumfeld konnte Merck im Geschäftsjahr 2013 eine gute Geschäftsentwicklung verzeichnen. Trotz der unvorteilhaften Entwicklung der Währungskurse wurden – vor allem dank der schnelleren Umsetzung der Effizienzsteigerungsmaßnahmen im Rahmen des Transformations- und Wachstumsprogramms „Fit für 2018“ – erfreuliche Ergebnissteigerungen erzielt. Die Gesamterlöse der Merck-Gruppe gingen leicht um -0,7% auf 11.095 Mio € (Vorjahr: 11.173 Mio €) zurück. Durch organisches Wachstum konnten die Gesamterlöse um 3,8% gesteigert werden. Negative Wechselkursveränderungen führten zu einem Rückgang der Gesamterlöse in Höhe von -4,6%. Neben der negativen Wechselkursentwicklung lateinamerikanischer Währungen und des US-Dollars war dieser Rückgang vor allem auf die Kursentwicklung des Japanischen Yens zurückzuführen. Akquisitionen trugen mit 0,1% zur Steigerung bei. Die Lizenz- und Provisionserlöse, die als Teil der Gesamterlöse ausgewiesen werden, fielen um -8,6% auf 395 Mio € (Vorjahr: 432 Mio €). Ausschlaggebend für diesen Rückgang war hauptsächlich das Auslaufen zweier Lizenzverträge in der Sparte Merck Serono.

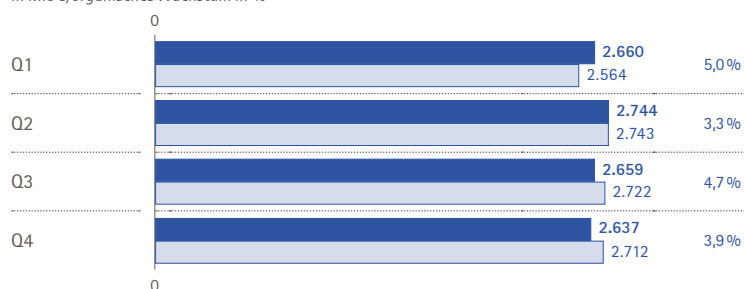
→ Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

Bei den Umsatzerlösen, das heißt den Gesamterlösen abzüglich der Lizenz- und Provisionserlöse, konnte im Geschäftsjahr 2013 ein solides organisches Wachstum von 4,2 % erzielt werden, das jedoch durch gegenläufige Währungseffekte von –4,7 % überkompensiert wurde. Akquisitionsbedingt wuchsen die Umsatzerlöse um 0,1 %, sodass im Geschäftsjahr 2013 insgesamt ein leichter Umsatzrückgang von 41 Mio € auf 10.700 Mio € (Vorjahr: 10.741 Mio €) zu verzeichnen war.

Die Entwicklung der Umsatzerlöse in den einzelnen Quartalen im Vergleich zum Vorjahr und die jeweiligen organischen Wachstumsraten sind in der nachfolgenden Übersicht dargestellt:

Merck-Gruppe | Umsatzerlöse und organisches Wachstum nach Quartalen¹

in Mio €/organisches Wachstum in %



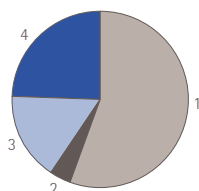
¹ Quartalsaufteilung ungeprüft.

■ 2013 ■ 2012

Hinsichtlich der Verteilung der Umsatzerlöse auf die vier operativen Sparten der Merck-Gruppe ergaben sich im Geschäftsjahr 2013 im Vergleich zum Vorjahr keine wesentlichen Veränderungen. Nach wie vor erzielte Merck Serono 56 % der Umsatzerlöse der Merck-Gruppe und blieb damit die umsatzstärkste Sparte. Mit deutlichem Abstand folgten Merck Millipore mit 25 % (Vorjahr: 24 %) und Performance Materials mit 15 % (Vorjahr: 16 %) Umsatzanteil. Die Sparte Consumer Health erzielte wie im Vorjahr 4 % der Konzernumsätze.

Merck-Gruppe | Umsatzerlöse nach Sparten – 2013

in Mio €/ % an den Umsatzerlösen



1 Merck Serono	5.953,6	56 %
2 Consumer Health	476,9	4 %
3 Performance Materials	1.642,1	15 %
4 Merck Millipore	2.627,5	25 %

→ Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

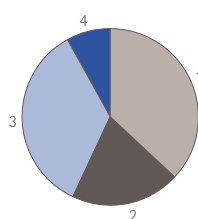
Merck-Gruppe | Komponenten der Umsatzentwicklung nach Sparten – 2013

<i>in Mio €/Veränderung in %</i>	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen/Veräußerungen	Gesamtveränderung
Merck Serono	5.953,6	3,9	-4,6	-	-0,7
Consumer Health	476,9	5,6	-4,7	-	0,9
Performance Materials	1.642,1	3,0	-4,9	-	-1,9
Merck Millipore	2.627,5	5,5	-4,8	0,5	1,1
Merck-Gruppe	10.700,1	4,2	-4,7	0,1	-0,4

Alle vier Sparten der Merck-Gruppe verzeichneten im Geschäftsjahr 2013 organische Umsatzsteigerungen mit Wachstumsraten zwischen 3,0 % und 5,6 % sowie negative Währungseffekte von jeweils rund -5 %. Mit einer organischen Steigerungsrate von 3,9 %, die einem absoluten Anstieg von 235 Mio € entsprach, leistete Merck Serono absolut gesehen den stärksten Beitrag zum organischen Umsatzwachstum, gefolgt von Merck Millipore mit einem organischen Umsatzwachstum von 142 Mio € beziehungsweise einer Steigerungsrate von 5,5 % und Performance Materials mit 51 Mio € beziehungsweise 3,0 %. Mit einer organischen Umsatzwachstumsrate von 5,6 % wies die Sparte Consumer Health die höchste prozentuale Steigerung aus; dies entsprach einer absoluten Umsatzerhöhung von 26 Mio €.

Merck-Gruppe | Umsatzerlöse nach Regionen – 2013

in Mio €/an den Umsatzerlösen



1 Europa	3.984,6	37 %
2 Nordamerika	2.078,0	19 %
3 Emerging Markets	3.795,6	36 %
4 Übrige Welt	841,9	8 %

Regional betrachtet trug vor allem das dynamische Geschäft in den Emerging Markets, die Lateinamerika und Asien mit Ausnahme von Japan umfassen, zum organischen Wachstum der Merck-Gruppe bei. Mit 9,3 %, was einer absoluten organischen Umsatzerhöhung von 347 Mio € entsprach, erzielte die Region ein sehr kräftiges organisches Wachstum; vor allem getrieben von der Sparte Merck Serono. Unter Berücksichtigung negativer Wechselkurseffekte von -7,1 % erzielte Merck in den Emerging Markets Konzernumsätze in Höhe von 3.796 Mio € (Vorjahr: 3.712 Mio €). Die Region erhöhte damit im Geschäftsjahr 2013 ihren Beitrag zum Konzernumsatz um zwei Prozentpunkte auf 36 %.

→ Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

In Europa wurde das organische Umsatzwachstum von 1,4% teilweise durch negative Währungseffekte von –0,7% aufgezehrt. Akquisitionen trugen 0,3% zum Anstieg der Umsatzerlöse bei, sodass sich insgesamt die in Europa erzielten Umsätze leicht um 1,1% auf 3.985 Mio € (Vorjahr: 3.943 Mio €) erhöhten. Der prozentuale Beitrag der Region Europa zum Konzernumsatz betrug damit unverändert 37%.

Die Umsatzerlöse der Region Nordamerika beliefen sich auf 2.078 Mio € (Vorjahr: 2.128 Mio €) und sind damit im Vergleich zum Vorjahr um –2,4% zurückgegangen. Mit einem leichten organischen Umsatzanstieg von 0,6% und negativen Währungseffekten von –3,0% betrug der nordamerikanische Beitrag zum Konzernumsatz 19% (Vorjahr: 20%). Die gestiegene Nachfrage der Kunden der Geschäftseinheiten Process Solutions und Lab Solutions der Sparte Merck Millipore konnte den leichten organischen Umsatzrückgang von Merck Serono in der Region überkompensieren.

Die Region Übrige Welt, das heißt Japan, Afrika und Australien/Ozeanien, erwirtschaftete mit 842 Mio € (Vorjahr: 958 Mio €) 8% des Konzernumsatzes (Vorjahr: 9%). Maßgeblich verursacht wurde der Umsatzrückgang durch hohe negative Währungseffekte von –16,0%, die hauptsächlich auf den Japanischen Yen zurückzuführen waren. Das organische Wachstum in dieser Region von 3,9% wurde im Wesentlichen von der Sparte Merck Serono erzielt.

Merck-Gruppe | Komponenten der Umsatzentwicklung nach Regionen – 2013

<i>in Mio €/Veränderung in %</i>	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen/ Veräußerungen	Gesamtveränderung
Europa	3.984,6	1,4	–0,7	0,3	1,1
Nordamerika	2.078,0	0,6	–3,0	–	–2,4
Emerging Markets	3.795,6	9,3	–7,1	–	2,2
Übrige Welt	841,9	3,9	–16,0	–	–12,1
Merck-Gruppe	10.700,1	4,2	–4,7	0,1	–0,4

Die Herstellungskosten der Merck-Gruppe sanken um –5,2% auf 2.993 Mio € (Vorjahr: 3.158 Mio €). Trotz verminderter Lizenz- und Provisionserlöse und negativer Währungseffekte ergab sich damit ein Anstieg des Bruttoergebnisses um 1,1% auf 8.103 Mio € (Vorjahr: 8.015 Mio €). Die Bruttomarge, das heißt das Bruttoergebnis in Prozent der Umsatzerlöse, stieg um rund einen Prozentpunkt auf 75,7% (Vorjahr: 74,6%). Diese Verbesserung war im Wesentlichen auf Effizienzsteigerungen im Zusammenhang mit dem im Vorjahr eingeleiteten Transformations- und Wachstumsprogramm „Fit für 2018“ und auf einen vorteilhafteren Produktmix, insbesondere bei der Geschäftseinheit Liquid Crystals, zurückzuführen.

Die konzernweiten Marketing- und Vertriebskosten konnten im Geschäftsjahr 2013 um –3,5% auf 2.326 Mio € (Vorjahr: 2.411 Mio €) gesenkt werden. Hauptsächlich Währungseffekte, aber auch das schnellere Erreichen der Einsparziele im Rahmen des Transformations- und Wachstumsprogramms „Fit für 2018“ waren hierfür ausschlaggebend. Die Senkung der Marketing- und Vertriebskosten ging im Wesentlichen auf die Sparte Merck Serono zurück. Damit ging in der Merck-Gruppe der Anteil dieser Aufwendungen an den Umsatzerlösen auf 21,7% (2012: 22,4%) zurück. Die Verwaltungskosten der Merck-Gruppe stiegen leicht auf 562 Mio € (Vorjahr: 552 Mio €).

→ Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

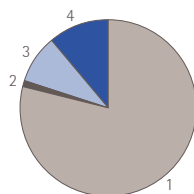
Die Lizenz- und Provisionsaufwendungen beliefen sich in 2013 auf 567 Mio € (2012: 580 Mio €) und sanken damit um –2,2 %, was hauptsächlich durch die niedrigeren Aufwendungen für die Vertriebskooperation für Rebif® in den USA bedingt war.

In 2013 gingen die sonstigen betrieblichen Aufwendungen (Saldo) um –408 Mio € auf 718 Mio € (2012: 1.126 Mio €) zurück. Diese starke Reduzierung des Aufwandssaldos war hauptsächlich auf die in dieser Position ausgewiesenen Sondereinflüsse einschließlich Wertminderungen zurückzuführen, die sich im Berichtsjahr um –277 Mio € auf 387 Mio € (2012: 664 Mio €) verringerten. Im Zusammenhang mit dem Transformations- und Wachstumsprogramm „Fit für 2018“ fielen dabei in 2013 Restrukturierungsaufwendungen (130 Mio €) und Wertminderungen (36 Mio €) von insgesamt 166 Mio € an. Im Vorjahr ergaben sich diesbezüglich Einmalaufwendungen in Höhe von 538 Mio €, die sich aus Restrukturierungsaufwendungen von 504 Mio € und Wertminderungen in Höhe von 34 Mio € zusammensetzten. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalteten im Geschäftsjahr 2013 eine als Sondereinfluss klassifizierte Wertminderung auf den immateriellen Vermögenswert für Humira® der Sparte Merck Serono in Höhe von 127 Mio €. Die Wertminderung resultierte aus einer außergerichtlichen Einigung mit AbbVie Biotechnology Ltd., Bermudas, und Abbott GmbH & Co. KG, Deutschland (gemeinsam „AbbVie“), nach der Merck ab dem zweiten Halbjahr 2014 keine weiteren Lizenzzahlungen von AbbVie auf der Grundlage der Lizenz erhalten wird. Weitere Ursachen für den Rückgang der sonstigen betrieblichen Aufwendungen waren unter anderem die niedrigeren Aufwendungen für Rechtsstreitigkeiten und Wertberichtigungen auf Forderungen sowie Gewinne aus operativen Währungsabsicherungsgeschäften. Eine detaillierte Darstellung der Entwicklung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge findet sich im Konzernanhang unter Anmerkung [28].

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung haben sich gegenüber dem Vorjahr geringfügig um –0,5 % auf 1.504 Mio € (2012: 1.511 Mio €) verringert und beliefen sich damit unverändert auf 14,1 % der Umsatzerlöse. Auf die Sparte Merck Serono entfielen wie im Vorjahr 79 % der konzernweiten Forschungs- und Entwicklungskosten der Merck-Gruppe. Der zweithöchste Anteil entfiel mit 11 % auf die Sparte Merck Millipore.

Merck-Gruppe | Forschungs- und Entwicklungskosten nach Sparten – 2013

in Mio €/in %



1 Merck Serono	1.182,8	79 %
2 Consumer Health	17,1	1 %
3 Performance Materials	143,0	9 %
4 Merck Millipore	159,8	11 %

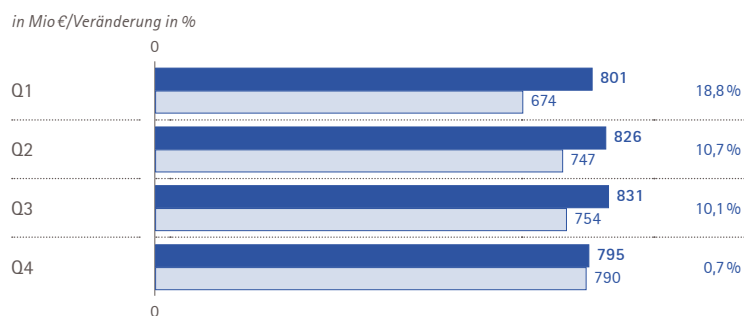
→ Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

Die Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte, die sich in erster Linie aus den Kaufpreisallokationen für die Akquisitionen von Serono SA und der Millipore Corporation ergaben, reduzierten sich um –6,7% auf 813 Mio € (Vorjahr: 872 Mio €). Der Rückgang war im Wesentlichen bedingt durch das Auslaufen der Abschreibungen auf die beiden immateriellen Vermögenswerte Avonex® und Enbrel®, die im Rahmen der Serono-SA-Akquisition erworben wurden.

Die Merck-Gruppe erreichte im Berichtsjahr deutliche Steigerungen sowohl des operativen Ergebnisses (EBIT) um 67,2% auf 1.611 Mio € (Vorjahr: 964 Mio €) als auch des EBITDA (operatives Ergebnis vor Abschreibungen) um 30,0% auf 3.069 Mio € (Vorjahr: 2.360 Mio €). Dies war zum einen auf das erfreuliche operative Geschäft und zum anderen auf die deutliche Reduzierung der im Vorjahr sehr hohen Sondereinflüsse zurückzuführen. Bereinigt um Sondereinflüsse (ohne Wertminderungen) in Höhe von 184 Mio € (Vorjahr: 605 Mio €) stieg die wichtigste Kennzahl zur Steuerung des operativen Geschäfts, das EBITDA vor Sondereinflüssen, um 9,7% auf 3.253 Mio € (Vorjahr: 2.965 Mio €). Die sich hieraus ergebende EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen stieg damit von 27,6% auf 30,4%. Die Steigerung der Profitabilität um fast drei Prozentpunkte basierte im Wesentlichen auf dem im Geschäftsjahr 2013 erzielten organischen Umsatzwachstum sowie dem strikten Kostenmanagement. Vor allem die schnellere Umsetzung der Maßnahmen zur Effizienzsteigerung im Rahmen des Transformations- und Wachstumsprogramms „Fit für 2018“ wirkte sich positiv auf die Ertragskraft aus.

Die Entwicklung des EBITDA vor Sondereinflüssen in den einzelnen Quartalen im Vergleich zum Vorjahr und die jeweiligen Wachstumsraten sind in der nachfolgenden Übersicht dargestellt:

Merck-Gruppe | EBITDA vor Sondereinflüssen und Veränderung nach Quartalen¹



¹ Quartalsaufteilung ungeprüft.

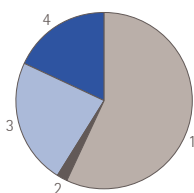
■ 2013 ■ 2012

→ Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

Alle Sparten trugen zum Anstieg des EBITDA vor Sondereinflüssen und der EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen bei. Mit einer Verbesserung des EBITDA vor Sondereinflüssen von 130 Mio € auf 1.955 Mio € erzielte Merck Serono den stärksten absoluten Anstieg aller operativen Sparten. Damit leistete diese Sparte nach wie vor mit einem Anteil von 57 % (Vorjahr: 56%) den größten Beitrag zum EBITDA vor Sondereinflüssen aller operativen Sparten (ohne Berücksichtigung der Minderung des Konzern-EBITDA vor Sondereinflüssen um –197 Mio € durch Konzernkosten und Sonstiges). Die Sparte Performance Materials mit einem im Vergleich zum Vorjahr unveränderten Anteil von 23 % erzielte in 2013 ein EBITDA vor Sondereinflüssen von 780 Mio € (2012: 742 Mio €) und steigerte damit aufgrund der guten Geschäftsentwicklung diese Kennzahl um 5,1% beziehungsweise um 38 Mio €. Der prozentuale Anteil von Merck Millipore am EBITDA vor Sondereinflüssen ging mit 18 % (Vorjahr: 19%, ohne Konzernkosten und Sonstiges) leicht zurück, obwohl auch diese Sparte ein Ergebniswachstum von 4,6% beziehungsweise von 28 Mio € verzeichnete. Mit einem EBITDA vor Sondereinflüssen in Höhe von 72 Mio € (Vorjahr: 67 Mio €) trug die Sparte Consumer Health nach wie vor 2% zum EBITDA vor Sondereinflüssen aller operativen Sparten bei.

Merck-Gruppe | EBITDA vor Sondereinflüssen nach Sparten – 2013

in Mio €/in %



1 Merck Serono	1.955,0	57 %
2 Consumer Health	72,5	2 %
3 Performance Materials	779,7	23 %
4 Merck Millipore	642,8	18 %

Nicht dargestellt: Minderung des Konzern-EBITDA vor Sondereinflüssen um –197 Mio € durch Konzernkosten und Sonstiges.

Das Finanzergebnis des Konzerns verbesserte sich um 12,7 % auf –222 Mio € (Vorjahr: –255 Mio €). Dies ist überwiegend auf eine geringere Zinsbelastung für Fremdkapital infolge der starken Verminderung der Nettofinanzverschuldung, aber auch auf gesunkene Netto-Zinsaufwendungen für Pensionsrückstellungen zurückzuführen. Weitere Informationen zum Finanzergebnis sind im Konzernanhang unter Anmerkung [31] enthalten.

Die Ertragsteuern beliefen sich auf –180 Mio € (2012: –130 Mio €) und führten zu einer Steuerquote in Höhe von 12,9 % (Vorjahr: 18,3 %). Die geringe Steuerquote im Berichtsjahr resultierte im Wesentlichen aus einem einmaligen latenten Steuerertrag aus geändert anzuwendenden Steuersätzen. Weitere Informationen zu den Ertragsteuern sind im Konzernanhang unter Anmerkung [32] enthalten.

Aufgrund dieser Aufwands- und Ertragsentwicklungen konnte das Ergebnis nach Steuern mehr als verdoppelt werden und belief sich auf 1.209 Mio € (Vorjahr: 579 Mio €). Das den Anteilseignern der Merck KGaA zustehende Konzernergebnis lag im Geschäftsjahr 2013 bei 1.202 Mio € (Vorjahr: 567 Mio €) und führte zu einem Ergebnis je Aktie in Höhe von 5,53 € (Vorjahr: 2,61 €). Bereinigt um die Sondereinflüsse stieg das Ergebnis je Aktie (Ergebnis je Aktie bereinigt um Auswirkungen der Sondereinflüsse und Abschreibungen auf erworbene immaterielle Vermögenswerte nach Ertragsteuern) um 15,4 % auf 8,78 € (Vorjahr: 7,61 €).

→ *Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage*

Vermögens- und Finanzlage

Merck-Gruppe | Bilanzstruktur

	31.12.2013		31.12.2012		Veränderung	
	in Mio €	in %	in Mio €	in %	in Mio €	in %
Kurzfristige Vermögenswerte	7.384,5	35,5	6.626,1	30,6	758,4	11,4
davon:						
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	980,8		729,7		251,1	
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	2.410,5		1.797,9		612,6	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.021,4		2.114,6		-93,2	
Vorräte	1.474,2		1.533,9		-59,7	
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	497,6		450,0		47,6	
Langfristige Vermögenswerte	13.434,1	64,5	15.017,2	69,4	-1.583,1	-10,5
davon:						
Immaterielle Vermögenswerte	9.867,2		10.944,5		-1.077,3	
Sachanlagen	2.647,2		2.953,6		-306,4	
Sonstige langfristige Vermögenswerte	919,7		1.119,1		-199,4	
Bilanzsumme	20.818,6	100,0	21.643,3	100,0	-824,7	-3,8
Kurzfristige Verbindlichkeiten	3.898,8	18,7	4.561,6	21,1	-662,8	-14,5
davon:						
Kurzfristige Finanzschulden	440,4		1.091,4		-651,0	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.364,1		1.288,3		75,8	
Kurzfristige Rückstellungen	494,7		684,3		-189,6	
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.599,6		1.497,6		102,0	
Langfristige Verbindlichkeiten	5.850,6	28,1	6.666,9	30,8	-816,3	-12,2
davon:						
Langfristige Finanzschulden	3.257,5		3.362,1		-104,6	
Langfristige Rückstellungen	1.011,1		891,7		119,4	
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	910,9		1.211,7		-300,8	
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	671,1		1.201,4		-530,3	
Eigenkapital	11.069,2	53,2	10.414,8	48,1	654,4	6,3
Bilanzsumme	20.818,6	100,0	21.643,3	100,0	-824,7	-3,8

→ Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

Die Bilanzsumme der Merck-Gruppe reduzierte sich im Geschäftsjahr 2013 um –825 Mio € beziehungsweise um –3,8 % auf 20.819 Mio € (Vorjahr: 21.643 Mio €). Dieser Rückgang war unter anderem auf die Rückzahlung einer Anleihe mit einem Nominalvolumen von 750 Mio € sowie auf die Übertragung liquider Mittel in Höhe 200 Mio € in das Planvermögen zur Deckung der Pensionszusagen in Deutschland zurückzuführen. Aufgrund der Saldierung des Planvermögens mit den Pensionsverpflichtungen ergab sich 2013 eine entsprechende Bilanzverkürzung. Wechselkursveränderungen trugen ebenfalls zu einer Verminderung der Bilanzsumme bei. Während sich die kurzfristigen Vermögenswerte um 758 Mio € erhöhten, gingen die langfristigen Vermögenswerte um –1.583 Mio € zurück. Der Anstieg der kurzfristigen Vermögenswerte resultierte hauptsächlich aus der Entwicklung der Zahlungsmittel und der liquiditätsnahen finanziellen Vermögenswerte, die sich trotz der Rückzahlung der Anleihe und der Einbringung liquider Mittel in das Planvermögen um 251 Mio € beziehungsweise 613 Mio € erhöhten und die sehr gute Liquiditätslage der Merck-Gruppe verdeutlichen. Der Rückgang der langfristigen Vermögenswerte ist vor allem auf planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen zurückzuführen. Die in den immateriellen Vermögenswerten enthaltenen Geschäfts- oder Firmenwerte beliefen sich auf 4.583 Mio € (Vorjahr: 4.696 Mio €) und blieben damit ungefähr auf Vorjahresniveau. Der Anteil der langfristigen Vermögenswerte an der Bilanzsumme (Vermögensquote) verringerte sich von 69,4 % auf 64,5 %.

Auf der Passivseite erhöhte sich das Eigenkapital um 654 Mio € auf 11.069 Mio € (Vorjahr: 10.415 Mio €). Ausschlaggebend für diesen Anstieg war das im Geschäftsjahr 2013 erzielte Ergebnis nach Steuern von 1.209 Mio €. Dem standen vor allem negative Währungsveränderungen sowie Dividendenzahlungen für das Geschäftsjahr 2012 gegenüber. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich zum 31. Dezember 2013 um mehr als fünf Prozentpunkte auf 53,2 % (Vorjahr: 48,1 %). Aufgrund des gestiegenen Eigenkapitals einerseits und des gefallen langfristigen Vermögens andererseits ergab sich zum 31. Dezember 2013 ein stark verbesserter Vermögensdeckungsgrad von 82,4 % (Vorjahr: 69,4 %). Der Vermögensdeckungsgrad gibt an, inwieweit das langfristige Vermögen durch das Eigenkapital gedeckt ist. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten gingen im Wesentlichen aufgrund der Tilgung der 2013 fälligen Anleihe mit einem Nominalvolumen von 750 Mio € zurück. Der Rückgang der langfristigen Verbindlichkeiten hängt überwiegend mit den niedrigeren Pensionsrückstellungen sowie mit den gesunkenen passiven latenten Steuern zusammen. Die Summe der kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten ging von 11.228 Mio € um –1.479 Mio € auf 9.749 Mio € zurück. Dieser erfreuliche Rückgang um –13,2 % führte zu einer weiteren Stärkung der Konzernbilanz. Auch die Finanzierungsstruktur (Verhältnis zwischen kurzfristigen Verbindlichkeiten und Gesamtverbindlichkeiten) konnte verbessert werden. Zum 31. Dezember 2013 beliefen sich die kurzfristigen Verbindlichkeiten auf 40,0 % der Gesamtverbindlichkeiten (Vorjahr: 40,6 %).

→ *Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage*

Merck-Gruppe | Nettofinanzverbindlichkeiten

				Buchwert 31.12.2013	Buchwert 31.12.2012	Veränderung	
	Laufzeit bis	Zinssatz in %	Financial Covenant	in Mio €	in Mio €	in Mio €	in %
Euroanleihe 2009/2013 (Nominalvolumen 750 Mio €)	Sep. 2013	4,875	Nein	–	749,1	–	–
Euroanleihe 2010/2015 (Nominalvolumen 1.350 Mio €)	März 2015	3,375	Nein	1.348,2	1.346,7	1,5	0,1
Euroanleihe 2009/2015 (Nominalvolumen 100 Mio €)	Dez. 2015	3,615	Nein	100,0	100,0	–	–
Euroanleihe 2006/2016 (Nominalvolumen 250 Mio €)	Juni 2016	5,875	Nein	222,4	228,2	–5,8	–2,5
Euroanleihe 2009/2016 (Nominalvolumen 60 Mio €)	Nov. 2016	4,000	Nein	60,0	60,0	–	–
Euroanleihe 2009/2019 (Nominalvolumen 70 Mio €)	Dez. 2019	4,250	Nein	69,0	68,8	0,2	0,3
Euroanleihe 2010/2020 (Nominalvolumen 1.350 Mio €)	März 2020	4,500	Nein	1.343,1	1.342,2	0,9	0,1
Summe Anleihen				3.142,7	3.895,0	–752,3	–19,3
Sonstige Finanzschulden			Nein	555,2	558,5	–3,3	–0,6
Summe Finanzschulden				3.697,9	4.453,5	–755,6	–17,0
Abzüglich							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente				980,8	729,7	251,1	34,4
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte				2.410,5	1.797,9	612,6	34,1
Nettofinanzverbindlichkeiten				306,6	1.925,9	–1.619,3	–84,1

Die Finanzschulden konnten in 2013 um –756 Mio € abgebaut werden und beliefen sich zum 31. Dezember 2013 auf 3.698 Mio € (Vorjahr: 4.454 Mio €). Aufgrund des Anstiegs liquider Mittel verringerten sich die Nettofinanzverbindlichkeiten noch stärker als die Finanzschulden. Im Geschäftsjahr 2013 konnten sie um –1.619 Mio € beziehungsweise um –84,1 % auf 307 Mio € (Vorjahr: 1.926 Mio €) zurückgeführt werden. Die Darstellung der erwarteten künftigen Cash Flows wie Tilgungen und Zinsen aus Finanzschulden erfolgt im Anhang unter Anmerkung [57] „Management von Finanzrisiken“.

→ Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

Merck-Gruppe | Nettoumlaufvermögen

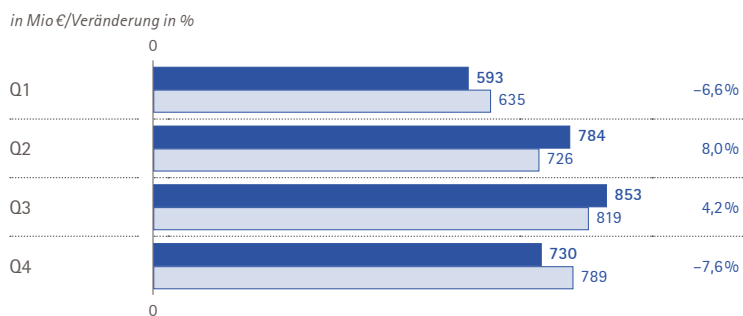
in Mio €	31.12.2013	31.12.2012	Veränderung in Mio €	Veränderung in %
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.021,4	2.114,6	-93,2	-4,4 %
Vorräte	1.474,2	1.533,9	-59,7	-3,9 %
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-1.364,1	-1.288,3	-75,8	-5,9 %
Nettoumlaufvermögen	2.131,5	2.360,2	-228,7	-9,7 %
in % der Umsatzerlöse (der jeweils letzten 12 Monate)	19,9 %	22,0 %		

Nach einer starken Reduzierung des Nettoumlaufvermögens im Geschäftsjahr 2012 konnte im Geschäftsjahr 2013 nochmals ein beachtlicher Abbau erreicht werden, und zwar um -9,7% auf 2.132 Mio €. Damit hat sich das Nettoumlaufvermögen auf 19,9% der Umsatzerlöse reduziert (Vorjahr: 22,0%).

Der Business Free Cash Flow der Merck-Gruppe belief sich im Geschäftsjahr 2013 auf 2.960 Mio € (Vorjahr: 2.969 Mio €) und blieb damit auf dem hohen Vorjahresniveau. Die Zusammensetzung dieser Kennzahl ist im Konzernlagebericht unter Kapitel „Steuerungssystem der Merck-Gruppe“ dargestellt.

Die Verteilung des Business Free Cash Flow auf die einzelnen Quartale sowie die Veränderungsraten im Vergleich zum Vorjahr ergaben sich wie folgt:

Merck-Gruppe | Business Free Cash Flow und Veränderung nach Quartalen¹



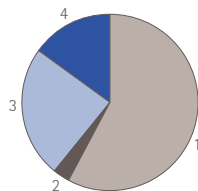
¹ Quartalsaufteilung ungeprüft.

■ 2013 ■ 2012

→ Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

Merck-Gruppe | Business Free Cash Flow nach Sparten – 2013

in Mio €/in %



1	Merck Serono	1.875,7	58 %
2	Consumer Health	83,9	3 %
3	Performance Materials	787,8	24 %
4	Merck Millipore	493,8	15 %

Nicht dargestellt: Minderung des Konzern-Business Free Cash Flow um –281 Mio € durch Konzernkosten und Sonstiges.

Die Sparte Merck Serono erzielte einen Business Free Cash Flow in Höhe von 1.876 Mio € (Vorjahr: 1.880 Mio €) und steigerte damit ihren Anteil am Business Free Cash Flow der Merck-Gruppe (ohne Berücksichtigung der Minderung durch Konzernkosten und Sonstiges in Höhe von –281 Mio €) auf 58 % (Vorjahr: 57 %). Performance Materials trug mit 788 Mio € (Vorjahr: 798 Mio €) unverändert 24 % zum konzernweiten Business Free Cash Flow bei. Die beiden Sparten Merck Millipore und Consumer Health steuerten zusammen 18 % (Vorjahr: 19 %) zum Business Free Cash Flow der Gruppe bei.

Die in die Berechnung des Business Free Cash Flow einfließenden Investitionen in Sachanlagen und Software sowie die geleisteten Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte erhöhten sich im Jahr 2013 um 21,7 % auf insgesamt 446 Mio € (2012: 367 Mio €). Die darin enthaltenen Investitionen in Sachanlagen beliefen sich in 2013 auf 408 Mio € (2012: 329 Mio €), was einer Steigerung um 79 Mio € oder 24,0 % gegenüber dem Vorjahr entsprach. Von den Investitionen in Sachanlagen (408 Mio €) entfielen 248 Mio € auf eine Vielzahl kleinerer Investitionsprojekte (Gesamtvolumen jeweils kleiner als 2 Mio €). Zum Jahresbeginn 2013 hat Merck sechs Bürogebäude in Darmstadt erworben, die das Unternehmen bislang gemietet hatte. In den Gebäuden ist unter anderem der Hauptsitz der Sparte Merck Serono angesiedelt. In 2013 wurden daneben größere Projekte für die Produktionserweiterung genehmigt. Zu nennen ist hier zunächst eine Investition von Merck Serono in eine neue Produktionsanlage in China mit einem Gesamtvolumen von 80 Mio €. Mit dem neuen Werk wird der weltweit zweitgrößte Pharma-Produktionsstandort von Merck Serono entstehen. Der Start der kommerziellen Produktion ist für 2017 geplant. Im Dezember 2013 wurde mit einer größeren Investition der Geschäftseinheit Allergopharma in Reinbek bei Hamburg begonnen. Die auf etwa 40 Mio € veranschlagte Maßnahme dient insbesondere der Produktionserweiterung für Präparate zur Diagnose und Therapie von Typ-1-Allergien. Im Rahmen des Programms „Fit für 2018“ wurden im Jahr 2013 umfangreiche Investitionsprojekte zur Effizienzsteigerung insbesondere der Sparten Merck Millipore und Performance Materials genehmigt, die Standorte in Deutschland, den USA sowie Irland und Spanien betreffen.

In 2013 stuften die beiden Kredit-Ratingagenturen Moody's und Standard & Poor's die Bonität von Merck als Emittent langfristiger und vorrangiger unbesicherter Anleihen hoch. Moody's hob das langfristige Kreditrating von Merck auf „A3“ mit stabilem Ausblick an und Standard & Poor's stufte im Mai 2013 Merck auf „A“ mit stabilem Ausblick hoch. Eine Übersicht der Ratingentwicklung für den Zeitraum 2008 bis 2013 ist im Risiko- und Chancenbericht dargestellt. Beide Ratings stellen sicher, dass Merck in Zukunft von attraktiven Kreditbedingungen profitieren kann.

Bedingt durch den Schuldenabbau, aber auch durch den starken Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit ging das Verhältnis zwischen Nettofinanzverbindlichkeiten und Mittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit von 0,8 zum 31. Dezember 2012 auf 0,1 zum 31. Dezember 2013 zurück.

→ Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

Merck hat im September 2013 das Volumen seines „Debt Issuance Programs“ auf 15 Mrd € erhöht. Das „Debt Issuance Program“ stellt den vertraglichen Rahmen für die Begebung von Anleihen dar und ermöglicht damit eine flexible Emissionstätigkeit. Es stellt einen wichtigen Bestandteil der Finanzierungsaktivitäten der Gruppe dar.

Die Entwicklung wesentlicher Kennzahlen stellt sich wie folgt dar:

Merck-Gruppe | Bilanzkennzahlen

in %		31.12.2013	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2009
Eigenkapitalquote	Eigenkapital	53,2	48,1	47,4	46,3	56,9
	Bilanzsumme					
Vermögensquote	Langfristige Vermögenswerte	64,5	69,4	71,1	74,7	66,9
	Bilanzsumme					
Vermögensdeckungsgrad	Eigenkapital	82,4	69,4	66,7	62,0	85,1
	Langfristige Vermögenswerte					
Finanzierungsstruktur	Kurzfristige Verbindlichkeiten	40,0	40,6	37,5	28,0	39,2
	Verbindlichkeiten (gesamt)					

Gesamtaussage zur Geschäftsentwicklung und zur wirtschaftlichen Lage

Im Geschäftsjahr 2013 verzeichnete Merck in einem unverändert herausfordernden Marktumfeld eine gute Geschäftsentwicklung. Durch das erzielte solide organische Wachstum konnten die unvorteilhaften Wechselkurseffekte bei der Entwicklung der Gesamterlöse und der Umsatzerlöse fast vollständig aufgefangen werden. Die gute operative Geschäftsentwicklung bewirkte zusammen mit der schnelleren Umsetzung der Effizienzsteigerungsmaßnahmen im Rahmen des Transformations- und Wachstumsprogramms „Fit für 2018“ eine starke Steigerung des EBITDA vor Sondereinflüssen. Die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen erreichte 30,4 % (Vorjahr: 27,6 %) und verdeutlicht die hohe Profitabilität der Merck-Gruppe. Der Business Free Cash Flow der Merck-Gruppe belief sich im Geschäftsjahr 2013 auf 2.960 Mio € (Vorjahr: 2.969 Mio €) und erreichte damit das sehr gute Vorjahresniveau erneut.

Die solide Bilanzierungs- und Finanzierungspolitik der Merck-Gruppe äußert sich in den sehr guten Bilanzkennzahlen, die in 2013 aufgrund des guten Geschäftsverlaufs noch weiter verbessert werden konnten. So stieg beispielsweise die Eigenkapitalquote von dem bereits sehr guten Vorjahreswert von 48,1 % weiter auf 53,2 %. Nach einer starken Verringerung des Nettoumlaufvermögens im Vorjahr konnte in 2013 nochmals eine beachtliche Verbesserung erzielt werden, die zusammen mit der erfolgreichen operativen Geschäftsentwicklung zu einem hohen Zufluss finanzieller Mittel beigetragen hat. Unter anderem wurde dieser Mittelzufluss zur Tilgung von Finanzschulden eingesetzt, sodass die Nettofinanzverbindlichkeiten auf 307 Mio € (Vorjahr: 1.926 Mio €) zurückgeführt werden konnten.

Vor dem Hintergrund der ausgezeichneten Liquiditätslage und Finanzierungsbasis sowie der erfreulichen Geschäftsentwicklung ist die wirtschaftliche Lage der Merck-Gruppe insgesamt positiv zu beurteilen. Sie stellt eine hervorragende Ausgangsbasis für die weitere Umsetzung des erfolgreich begonnenen Transformations- und Wachstumsprogramms „Fit für 2018“ dar, dessen Fokus sich nunmehr auf organisches und anorganisches Wachstum verlagern wird. In diesem Zusammenhang ist insbesondere auf die im Dezember 2013 angekündigte Absicht zur Übernahme von AZ Electronic Materials S.A., Luxemburg, in 2014 hinzuweisen.

Merck Serono

Überblick 2013

- Solides organisches Umsatzwachstum konnte einen leichten Rückgang der Umsatzerlöse aufgrund negativer Wechselkurseffekte nicht verhindern
- Rebif® konnte trotz steigenden Wettbewerbs noch ein stabiles organisches Wachstum im Gesamtjahr verzeichnen
- Erbitux® erzielte erfreuliches organisches Wachstum dank der Zulassung für die Behandlung von Kopf- und Halskrebs in Japan sowie aufgrund guter Nachfrage in den Emerging Markets
- Restrukturierungsprogramm im Rahmen von „Fit für 2018“ in 2013 erfolgreich weitergeführt
- Deutlicher Anstieg der EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen um 2,4 Prozentpunkte trotz negativer Wechselkurseffekte und gesunkener Lizenzerlöse

Merck Serono | Kennzahlen

in Mio €	2013	2012	Veränderung in %
Gesamterlöse	6.325,8	6.405,2	-1,2
Umsatzerlöse	5.953,6	5.995,8	-0,7
Operatives Ergebnis (EBIT)	893,0	547,7	63,1
Marge (in % der Umsatzerlöse)	15,0	9,1	
EBITDA	1.886,5	1.480,0	27,5
Marge (in % der Umsatzerlöse)	31,7	24,7	
EBITDA vor Sondereinflüssen	1.955,0	1.824,7	7,1
Marge (in % der Umsatzerlöse)	32,8	30,4	
Business Free Cash Flow	1.875,7	1.880,2	-0,2

Entwicklung der Gesamt- und Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

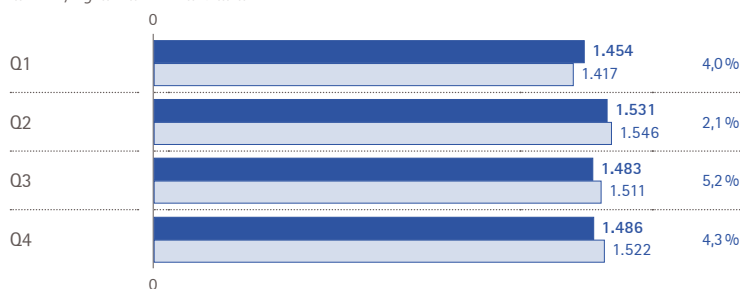
Im Jahr 2013 erzielte die Sparte Merck Serono ein organisches Wachstum der Gesamterlöse von 3,2%. Aufgrund negativer Wechselkurseffekte in Höhe von -4,5% sanken die Gesamterlöse der Sparte jedoch insgesamt um -1,2% auf 6.326 Mio € (Vorjahr: 6.405 Mio €). Die Umsatzerlöse gingen – trotz eines soliden organischen Wachstums von 3,9% – um -0,7% auf 5.954 Mio € (Vorjahr: 5.996 Mio €) zurück. Dieser leichte Rückgang war auf die starken negativen Wechselkurseffekte von -4,6% zurückzuführen, die überwiegend durch lateinamerikanische Währungen, den Japanischen Yen sowie den US-Dollar verursacht wurden. Zum organischen Umsatzwachstum trugen alle Therapiegebiete der Sparte bei, wobei die absolut höchsten organischen Umsatzsteigerungen in dem Therapiegebiet General Medicine (einschließlich CardioMetabolic Care) und mit dem Krebsmedikament Erbitux® erzielt wurden. Geografisch betrachtet waren die Region Emerging Markets mit 12,2% und Japan mit 16,9% die Haupttreiber des organischen Umsatzwachstums in 2013. Die neben den Umsatzerlösen ebenfalls in den Gesamterlösen ausgewiesenen Lizenz- und Provisionserlöse gingen um -9,1% auf 372 Mio € (2012: 409 Mio €) zurück. Neben negativen Wechselkurseffekten war dies vor allem auf die Beendigung zweier Lizenzverträge aufgrund des Auslaufens der US-Patente für Avonex® (ab Mai 2013) und Enbrel® (ab November 2013) zurückzuführen. Die Vereinbarung mit Bristol-Myers Squibb, Glucophage® in China gemeinsam zu vermarkten, wirkte sich erstmals im 3. Quartal 2013 positiv auf die Provisionserträge aus.

[→ Merck Serono](#)

Die Entwicklung der Umsatzerlöse in den einzelnen Quartalen im Vergleich zum Vorjahr und die jeweiligen organischen Wachstumsraten sind in der nachfolgenden Übersicht dargestellt:

Merck Serono | Umsatzerlöse und organisches Wachstum nach Quartalen¹

in Mio €/organisches Wachstum in %

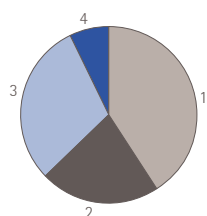


¹ Quartalsaufteilung ungeprüft.

■ 2013 ■ 2012

Merck Serono | Umsatzerlöse nach Regionen – 2013

in Mio €/in % der Spartenumsätze



1 Europa	2.481,8	42 %
2 Nordamerika	1.279,8	21 %
3 Emerging Markets	1.784,6	30 %
4 Übrige Welt	407,4	7 %

Aus geografischer Sicht trugen die Regionen Emerging Markets mit 12,2 % und Übrige Welt mit 9,9 % zum organischen Umsatzwachstum der Sparte Merck Serono bei.

Die umsatzstärkste Region Europa verzeichnete einen leichten organischen Umsatzrückgang von –0,1 % sowie negative Währungseffekte von –0,6 % und erzielte damit Umsatzerlöse in Höhe von 2.482 Mio € (Vorjahr: 2.502 Mio €). Während insbesondere Russland, die Türkei, Deutschland sowie osteuropäische Länder organische Umsatzsteigerungen verzeichneten, mussten in Frankreich und in Südeuropa Umsatzrückgänge hingenommen werden. Insgesamt wirkten sich die angespannte Haushaltssituation in einigen europäischen Volkswirtschaften sowie die daraus resultierenden Sparmaßnahmen im Gesundheitswesen negativ aus. Wie im Vorjahr steuerte Europa mit 42 % den größten Anteil zu den Umsätzen der Sparte bei.

→ [Merck Serono](#)

In der nach Umsätzen zweitgrößten Region Emerging Markets waren ein starkes organisches Wachstum von 12,2% und erhebliche gegenläufige negative Währungseffekte von –9,5% zu verzeichnen, sodass der Umsatz von 1.737 Mio € auf 1.785 Mio € anstieg. Alle Therapiegebiete der Sparte konnten in dieser Region zum organischen Umsatzwachstum beitragen. Haupttreiber waren insbesondere die Medikamente gegen Herz- und Kreislauferkrankungen, Diabetes und Schilddrüsenerkrankungen. Die Steigerung des Anteils der Region Emerging Markets an den Spartenumsätzen um einen Prozentpunkt auf 30% spiegelt die steigende Bedeutung dieser Region für Merck Serono wider.

Die Umsatzerlöse in der Region Nordamerika beliefen sich in 2013 auf 1.280 Mio € und sind damit im Vergleich zum Vorjahr (1.335 Mio €) um –4,1% gesunken. Hierbei entfallen auf die organische Umsatzentwicklung –1,1% und auf negative Währungseffekte –3,0%. Für den leichten organischen Umsatzrückgang war hauptsächlich das Therapiegebiet Fruchtbarkeit verantwortlich. Der Beitrag von Nordamerika zu den Umsatzerlösen der Sparte belief sich auf 21% (Vorjahr: 22%).

In der Region Übrige Welt wurde vor allem aufgrund einer guten Umsatzentwicklung von Erbitux® und guter Nachfrage nach Medikamenten in dem Therapiegebiet Fruchtbarkeit ein organisches Wachstum in Höhe von 9,9% erzielt. Unter Berücksichtigung starker negativer Wechselkurseffekte von –13,4%, die überwiegend auf den Japanischen Yen zurückzuführen waren, ergaben sich Umsatzerlöse in Höhe von 407 Mio € (Vorjahr: 422 Mio €). Damit beträgt der Beitrag der Region Übrige Welt zu den Spartenumsätzen unverändert 7%.

Merck Serono | Komponenten der Umsatzentwicklung nach Regionen – 2013

in Mio €/Veränderung in %	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen/Veräußerungen	Gesamtveränderung
Europa	2.481,8	–0,1	–0,6	–	–0,8
Nordamerika	1.279,8	–1,1	–3,0	–	–4,1
Emerging Markets	1.784,6	12,2	–9,5	–	2,7
Übrige Welt	407,4	9,9	–13,4	–	–3,5
Merck Serono	5.953,6	3,9	–4,6	–	–0,7

Die Umsatzentwicklung der Hauptprodukte der Sparte Merck Serono stellte sich im Geschäftsjahr 2013 wie folgt dar:

Das umsatzstärkste Medikament Rebif®, das für die Behandlung rezidivierender Formen der Multiplen Sklerose eingesetzt wird, verzeichnete im Geschäftsjahr 2013 einen leichten organischen Zuwachs von 1,4%. Dies war insbesondere auf das gute erste Halbjahr zurückzuführen, in dem noch eine organische Wachstumsrate von 4,7% erzielt werden konnte. Im zweiten Halbjahr 2013 musste Rebif® jedoch – hauptsächlich in Nordamerika – einen organischen Umsatzrückgang hinnehmen. Unter Berücksichtigung negativer Währungseffekte von –2,9% reduzierte sich insgesamt der Umsatz mit Rebif® um –1,5% auf 1.865 Mio € (Vorjahr: 1.893 Mio €). In der Region Nordamerika, mit einem Anteil an den Gesamtumsätzen von 51% (Vorjahr: 52%) der wichtigste Absatzmarkt für Rebif®, stiegen im Geschäftsjahr 2013 die Umsatzerlöse organisch leicht um 0,3% und betrugen 956 Mio € (Vorjahr: 983 Mio €). Hier wirkte sich insbesondere im zweiten Halbjahr 2013 das härtere Wettbewerbsumfeld in Nordamerika aus, in dem Mengenverluste durch Preiserhöhungen nicht

→ [Merck Serono](#)

vollständig kompensiert werden konnten. In Europa stiegen die Umsatzerlöse von Rebif® organisch um 2,8% und beliefen sich auf 745 Mio € (Vorjahr: 731 Mio €). Unter Berücksichtigung negativer Währungskurseffekte von –0,9% ergab sich damit insgesamt ein Umsatzanstieg von 1,9%, sodass in Europa 40% (Vorjahr: 39%) der Gesamtumsätze erzielt wurden. In den Regionen Emerging Markets und Übrige Welt verzeichnete die Sparte mit Rebif® einen organischen Umsatzanstieg von 1,1% beziehungsweise 5,4% und negative Währungseffekte von –11,5% beziehungsweise –5,8%. Insgesamt ergab sich damit in den Emerging Markets ein Rückgang der Umsatzerlöse um –10,4% auf 130 Mio € (Vorjahr: 145 Mio €). In der Region Übrige Welt wurden wie im Vorjahr Umsätze in Höhe von 34 Mio € erzielt. Der kombinierte Beitrag dieser beiden Regionen zu den Rebif®-Umsätzen blieb mit etwa 9% nach wie vor vergleichsweise gering.

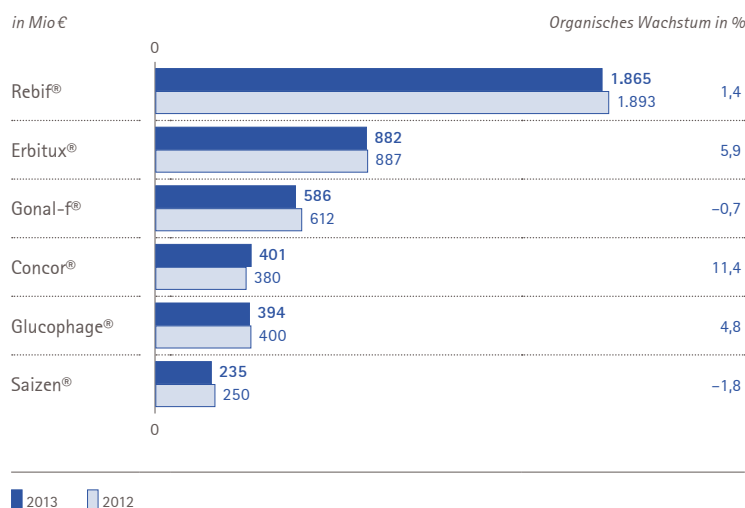
Die Umsatzerlöse des Krebsmedikaments Erbitux® verzeichneten im Geschäftsjahr ein organisches Wachstum von 5,9%. Zusammen mit negativen Währungseffekten von –6,5%, die hauptsächlich auf den Japanischen Yen und lateinamerikanische Währungen zurückzuführen waren, ergab sich insgesamt ein leichter Rückgang der Umsätze von –5 Mio € auf 882 Mio € (Vorjahr: 887 Mio €). In allen drei Regionen, in denen Merck Serono die Vermarktungsrechte besitzt, konnte organisches Wachstum erzielt werden. In Europa, mit einem Anteil von 57% (Vorjahr: 56%) die umsatzstärkste Region von Erbitux®, belief sich das organische Wachstum auf 0,5%, sodass zusammen mit negativen Währungseffekten von –0,4% Umsätze in Höhe von 501 Mio € (Vorjahr: 500 Mio €) erzielt wurden. Trotz eines starken organischen Wachstums von 8,9% gingen in den Emerging Markets die Umsatzerlöse auf 232 Mio € (Vorjahr: 236 Mio €) leicht zurück, da gegenläufige Währungseffekte von –10,3% anfielen. Der Anteil dieser Region am Gesamtumsatz von Erbitux® betrug 26% (Vorjahr: 27%). Das stärkste organische Wachstum von 18,8% verzeichnete die Region Übrige Welt, in der die Sparte mit dem Krebsmedikament Umsatzerlöse von 149 Mio € (Vorjahr: 152 Mio €) erzielte. Erfreulich verlief dabei das Geschäft in Japan mit einem organischen Wachstum von 22,1%, das allerdings durch Währungseffekte aufgrund des im Vergleich zum Euro schwachen Japanischen Yen aufgezehrt wurde. Ausschlaggebend waren hierbei insbesondere die Erweiterung der Zulassung für Erbitux® für die Behandlung von Kopf- und Halskrebs sowie höhere Marktanteile bei anderen Indikationen von Erbitux®.

**Merck Serono | Umsatzerlöse und organisches Wachstum
von Rebif® und Erbitux® nach Regionen – 2013**

		Gesamt	Europa	Nordamerika	Emerging Markets	Übrige Welt
Rebif®	in Mio €	1.864,7	744,8	956,1	130,2	33,6
	organisches Wachstum in %	1,4	2,8	0,3	1,1	5,4
	in % der Umsatzerlöse	100	40	51	7	2
Erbitux®	in Mio €	882,2	500,9	–	232,4	148,9
	organisches Wachstum in %	5,9	0,5	–	8,9	18,8
	in % der Umsatzerlöse	100	57	–	26	17

→ [Merck Serono](#)

Merck Serono | Umsatzerlöse und organisches Wachstum der Hauptprodukte – 2013



Mit Gonal-f®, dem führenden rekombinanten Hormonpräparat zur Behandlung von Unfruchtbarkeit, erzielte Merck Serono im Geschäftsjahr 2013 Umsatzerlöse in Höhe von 586 Mio € (Vorjahr: 612 Mio €). Der Rückgang war maßgeblich auf negative Währungseffekte von -3,5% zurückzuführen. Organisch ging der Umsatz leicht um -0,7% zurück. Ein starkes organisches Wachstum in den Regionen Emerging Markets und Übrige Welt konnte das schwächere Geschäft in Europa und Nordamerika, wo unverändert eine bestehende Abhängigkeit zwischen volkswirtschaftlicher Entwicklung und Nachfrage nach fruchtbarkeitsfördernden Produkten erkennbar war, nicht ausgleichen. Die anderen Medikamente der Geschäftseinheit Fruchtbarkeit verzeichneten ein starkes organisches Wachstum, sodass dieses Therapiegebiet insgesamt eine organische Umsatzsteigerung von 2,4% erzielte und unter Berücksichtigung negativer Währungseffekte Umsatzerlöse in Höhe von 807 Mio € (Vorjahr: 817 Mio €) verzeichnete.

Die Umsatzerlöse in dem Therapiegebiet Endokrinologie, in dem Merck Serono hauptsächlich Medikamente zur Behandlung von Stoffwechselerkrankungen und Wachstumsstörungen vertreibt, gingen leicht um -1,3% auf 394 Mio € (Vorjahr: 399 Mio €) zurück, da das organische Wachstum von 2,1% durch negative Währungseffekte von -3,4% überkompensiert wurde. Die Umsatzerlöse mit dem Wachstumshormon Saizen® wiesen einen organischen Rückgang von -1,8% und negative Währungseffekte von -4,0% auf, sodass sich insgesamt ein Umsatzrückgang um -5,8% auf 235 Mio € ergab. Zweistellige organische Wachstumsraten erzielte die Sparte mit dem in den USA zur Behandlung von Gewichtsverlust von AIDS-Patienten eingesetzten Serostim® und dem zur Behandlung der Stoffwechselstörung Hyperphenylalaninämie verwendeten Kuvan®.

In dem Bereich General Medicine (einschließlich CardioMetabolic Care), in dem Merck Serono unter anderem Medikamente gegen Herz- und Kreislauferkrankungen und Diabetes vertreibt, wurde ein organisches Umsatzwachstum in Höhe von 6,5% erzielt. Unter Berücksichtigung negativer Währungskursveränderungen ergaben sich hier Umsätze in Höhe von 2.005 Mio € (Vorjahr: 1.998 Mio €). Insgesamt war in diesem

→ Merck Serono

Therapiegebiet eine gute Entwicklung bei den Absatzmengen zu verzeichnen. Dies schlug sich auch innerhalb der drei umsatzstärksten Produktgruppen Glucophage®, das zur Behandlung von Diabetes verwendet wird, des Betablockers Concor® und Mercks Präparaten zur Behandlung von Schilddrüsenerkrankungen (Thyroid-Familie) nieder, die alle hohe organische Wachstumsraten erzielten. Allerdings waren auch hier negative Währungseffekte zu verzeichnen. Die Umsatzerlöse von Glucophage® mit einem organischen Wachstum von 4,8 %, das vor allem in der Region Emerging Markets erreicht wurde, beliefen sich unter Berücksichtigung von Währungseffekten auf 394 Mio € (Vorjahr: 399 Mio €). Die organischen Wachstumsraten von Concor® und der Thyroid-Familie erreichten vor allem aufgrund starker Nachfrage aus den Emerging Markets und Europa 11,4 % beziehungsweise 21,0 % und führten zu Umsatzerlösen von 401 Mio € (Vorjahr: 380 Mio €) beziehungsweise von 275 Mio € (Vorjahr: 234 Mio €).

Die Herstellungskosten der Sparte verringerten sich im Geschäftsjahr 2013 um –7,3 % auf 1.106 Mio € (Vorjahr: 1.193 Mio €) und fielen damit prozentual stärker als die Umsatzerlöse. Dies war vor allem auf höhere Ausbeuten in der Produktion biotechnologisch hergestellter Produkte sowie eine strikte Kostenkontrolle zurückzuführen, was sich positiv auf das Bruttoergebnis der Sparte auswirkte. Insgesamt verbesserte sich das Bruttoergebnis allerdings nur geringfügig um 8 Mio € auf 5.220 Mio € (Vorjahr: 5.212 Mio €), da der Rückgang der Lizenz- und Provisionserlöse um 37 Mio € gegenläufig wirkte. Entsprechend stieg die Bruttomarge (in Prozent der Umsatzerlöse) leicht auf 87,7 % (Vorjahr: 86,9 %).

Dank der konsequenten Umsetzung von Kostensenkungsmaßnahmen sowie aufgrund von Währungsumrechnungseffekten verringerten sich sowohl die Marketing- und Vertriebskosten als auch die Verwaltungskosten der Sparte. Die Marketing- und Vertriebskosten fielen um –6,0 % auf 1.289 Mio € (Vorjahr: 1.371 Mio €) und die Verwaltungskosten um –2,5 % auf 211 Mio € (Vorjahr: 217 Mio €). Die Lizenz- und Provisionsaufwendungen beliefen sich im Geschäftsjahr 2013 auf 548 Mio € (Vorjahr: 562 Mio €). Für diesen leichten Rückgang waren vor allem Währungsumrechnungseffekte sowie niedrigere Aufwendungen im Rahmen der Vertriebskooperation für Rebif® in den USA ausschlaggebend. Der starke Rückgang der sonstigen betrieblichen Aufwendungen (Saldo) von 669 Mio € im Vorjahr auf 499 Mio € im Geschäftsjahr 2013 hängt im Wesentlichen mit den darin enthaltenen Sondereinflüssen zusammen. Während im Vorjahr Sondereinflüsse (einschließlich Wertminderungen) in Höhe von 391 Mio €, die überwiegend im Rahmen von „Fit für 2018“ anfielen, ausgewiesen wurden, beliefen sich in 2013 die Sondereinflüsse (einschließlich Wertminderungen) auf 258 Mio €. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalteten im Geschäftsjahr 2013 eine als Sondereinfluss klassifizierte Wertminderung auf den immateriellen Vermögenswert für Humira® der Sparte Merck Serono in Höhe von 127 Mio €. Die Wertminderung resultierte aus einer außergerichtlichen Einigung mit AbbVie Biotechnology Ltd., Bermudas, und Abbott GmbH & Co. KG, Deutschland (gemeinsam „AbbVie“), nach der Merck ab dem zweiten Halbjahr 2014 keine weiteren Lizenzzahlungen von AbbVie auf der Grundlage der Lizenz erhalten wird.

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung fielen im Vergleich zum Vorjahr nur geringfügig auf 1.183 Mio € (Vorjahr: 1.187 Mio €). Die Forschungsquote (in Prozent der Umsatzerlöse) erreichte damit 19,9 % (Vorjahr: 19,8 %) und blieb weiterhin auf einem hohen Niveau. Die langfristige Weiterentwicklung der Sparte Merck Serono sowie der Pipeline behalten unverändert hohe Priorität.

→ [Merck Serono](#)

Aufgrund des Auslaufens der Nutzungsdauern der beiden im Rahmen der Kaufpreisallokation von Serono SA angesetzten immateriellen Vermögenswerte Avonex® und Enbrel® reduzierten sich die Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte deutlich um –9,5% auf 597 Mio € (Vorjahr: 659 Mio €).

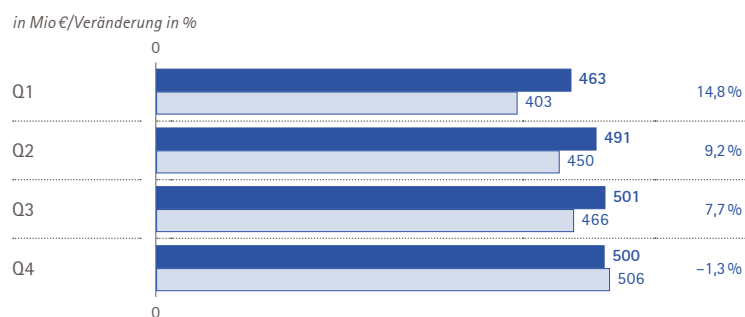
Aus der dargestellten Ertrags- und Aufwandsentwicklung resultierte im Geschäftsjahr 2013 ein sehr starker Anstieg des operativen Ergebnisses (EBIT) der Sparte um 63,1% auf 893 Mio € (Vorjahr: 548 Mio €). Nach Hinzurechnung der Abschreibungen und Wertminderungen und bereinigt um Sondereinflüsse erhöhte sich das EBITDA vor Sondereinflüssen um 7,1% auf 1.955 Mio € (Vorjahr: 1.825 Mio €), was einer Marge von 32,8% der Umsatzerlöse entsprach (Vorjahr: 30,4%).

Merck Serono | Überleitung EBIT zum EBITDA vor Sondereinflüssen

in Mio €	2013	2012	Veränderung in %
Operatives Ergebnis (EBIT)	893,0	547,7	63,1
Abschreibungen/Wertminderungen/Wertaufholungen	993,5	932,3	6,6
EBITDA	1.886,5	1.480,0	27,5
Sondereinflüsse	68,5	344,7	–80,1
EBITDA vor Sondereinflüssen	1.955,0	1.824,7	7,1

Die Entwicklung des EBITDA vor Sondereinflüssen in den einzelnen Quartalen im Vergleich zum Vorjahr ist in der nachfolgenden Übersicht dargestellt:

Merck Serono | EBITDA vor Sondereinflüssen und Veränderung nach Quartalen¹



¹ Quartalsaufteilung ungeprüft.

■ 2013 ■ 2012

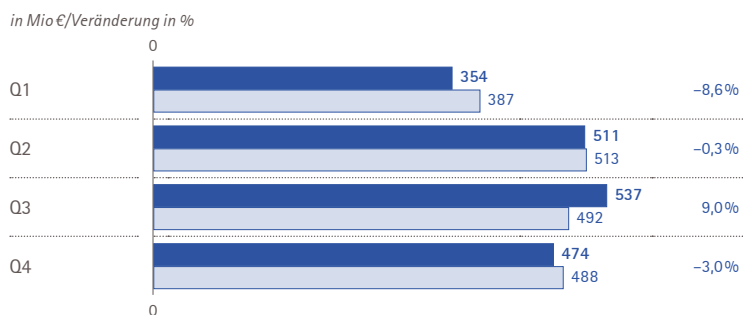
→ [Merck Serono](#)**Entwicklung des Business Free Cash Flow**

Im Geschäftsjahr 2013 belief sich der Business Free Cash Flow der Sparte Merck Serono auf 1.876 Mio € und ist damit nur leicht gegenüber dem sehr hohen Vorjahreswert von 1.880 Mio € zurückgegangen. Die Steigerung des EBITDA vor Sondereinflüssen um 130 Mio € beziehungsweise 7,1 % wirkte sich zwar positiv auf den Business Free Cash Flow aus, bei den Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen konnte jedoch der hohe Vorjahreswert nicht erreicht werden. In 2013 ergab sich ein Forderungsabbau von –43 Mio €, während diese Bilanzposition im Vorjahr stark um –180 Mio € verringert werden konnte.

Merck Serono | Business Free Cash Flow

in Mio €	2013	2012	Veränderung in %
EBITDA vor Sondereinflüssen	1.955,0	1.824,7	7,1
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	–164,3	–160,5	2,4
Veränderungen der Vorräte	41,7	35,8	16,3
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	43,3	180,2	–75,9
Business Free Cash Flow	1.875,7	1.880,2	–0,2

Die Entwicklung des Business Free Cash Flow in den einzelnen Quartalen im Vergleich zum Vorjahr ist in der nachfolgenden Übersicht dargestellt:

Merck Serono | Business Free Cash Flow und Veränderung nach Quartalen¹

¹ Quartalsaufteilung ungeprüft.

■ 2013 ■ 2012

Consumer Health

Überblick 2013

- Erfolgreicher Turnaround der Sparte Consumer Health im Geschäftsjahr 2013
- EBITDA vor Sondereinflüssen steigt um 8,5% auf 72 Mio € infolge der Umsetzung der Effizienzsteigerungsmaßnahmen
- Aufgrund verbesserter Profitabilität nähert sich die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen dem Branchendurchschnitt an
- Solide Ausgangsbasis für die Entwicklung in künftigen Jahren erreicht

Consumer Health | Kennzahlen

in Mio €	2013	2012	Veränderung in %
Gesamterlöse	479,6	475,2	0,9
Umsatzerlöse	476,9	472,6	0,9
Operatives Ergebnis (EBIT)	62,2	7,6	–
Marge (in % der Umsatzerlöse)	13,0	1,6	
EBITDA	71,1	29,8	138,6
Marge (in % der Umsatzerlöse)	14,9	6,3	
EBITDA vor Sondereinflüssen	72,5	66,8	8,5
Marge (in % der Umsatzerlöse)	15,2	14,1	
Business Free Cash Flow	83,9	88,8	–5,5

Entwicklung der Gesamt- und Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

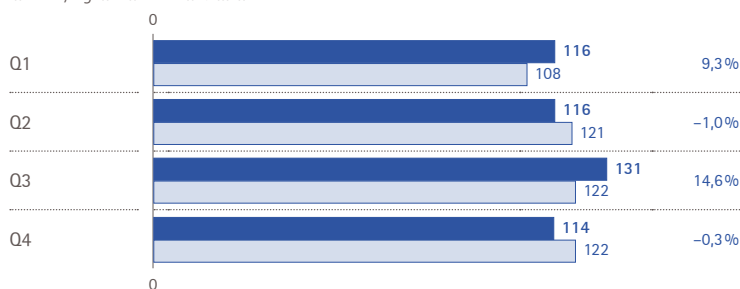
Im Geschäftsjahr 2013 stiegen die Umsatzerlöse der Sparte Consumer Health leicht um 0,9% auf 477 Mio € (Vorjahr: 473 Mio €). Einem starken organischen Wachstum von 5,6% standen dabei negative Wechselkurseffekte von –4,7% gegenüber. Die beiden umsatzstärksten Regionen Europa und Emerging Markets waren die Haupttreiber für das kräftige organische Wachstum und für die positive Gesamtentwicklung der Sparte. Vier der acht strategischen Marken (Cebion®, Sangobion®, Kytta® und Femibion®) verzeichneten zweistellige organische Wachstumsraten und konnten Marktanteile in den für die Sparte wichtigen Regionen gewinnen. Die Marken Bion®, Nasivin® und Sedalmerck® erzielten mittlere bis hohe einstellige Wachstumsraten. Die gegenläufigen negativen Wechselkurseffekte fielen in allen Regionen an, insbesondere jedoch bei den latein-amerikanischen Währungen, dem Britischen Pfund, der Indonesischen Rupiah und dem Südafrikanischen Rand.

→ Consumer Health

Die Entwicklung der Umsatzerlöse in den einzelnen Quartalen im Vergleich zum Vorjahr und die jeweiligen organischen Wachstumsraten sind in der nachfolgenden Übersicht dargestellt:

**Consumer Health | Umsatzerlöse und
organisches Wachstum nach Quartalen¹**

in Mio€/organisches Wachstum in %

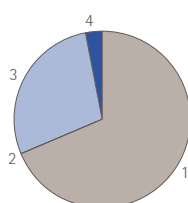


¹ Quartalsaufteilung ungeprüft.

■ 2013 ■ 2012

Consumer Health | Umsatzerlöse nach Regionen – 2013

in Mio€/in % der Spartenumsätze



1 Europa	328,1	69 %
2 Nordamerika	1,1	0 %
3 Emerging Markets	131,9	28 %
4 Übrige Welt	15,8	3 %

Aus geografischer Sicht waren in allen für die Sparte wichtigen Regionen starke organische Wachstumsraten sowie negative Währungseffekte zu verzeichnen. Europa, mit einem Anteil von 69 % am Umsatz (Vorjahr: 67 %) die bedeutendste Region der Sparte, erzielte einen organischen Umsatzanstieg von 5,0 % und gegenläufige Wechselkursveränderungen von -0,9 %, sodass sich die Umsätze in dieser Region insgesamt um 4,1 % auf 328 Mio € (Vorjahr: 315 Mio €) erhöhten. Deutliche organische Umsatzsteigerungen wurden insbesondere in Deutschland, Frankreich und Russland erzielt, die das schwächere Geschäft der britischen Tochtergesellschaft Seven Seas bei Weitem überstiegen. In Deutschland machten sich die starke Nachfrage nach Femibion® und die Markteinführung von Kytta® Geruchsneutral positiv bemerkbar. Frankreich profitierte insbesondere von der Markteinführung von Bion® Energie Continue und am Jahresanfang 2013 von der starken Nachfrage nach Produkten gegen Erkältungsbeschwerden. Russland erzielte starkes Wachstum mit Nasivin® und Femibion®.

→ [Consumer Health](#)

In der Region Emerging Markets verzeichnete die Sparte ein starkes organisches Wachstum von 6,9%, das hauptsächlich mit Cebion®, Sangobion®, Bion®3 und Nasivin® erzielt wurde. Unter Berücksichtigung starker negativer Währungseffekte in Höhe von –12,3% ergab sich insgesamt ein Rückgang der Umsatzerlöse um –5,3% auf 132 Mio € (Vorjahr: 139 Mio €). Ein gutes organisches Umsatzwachstum wurde beispielsweise in Indien, Indonesien und Brasilien erreicht. Aufgrund negativer Währungskursveränderungen, die vor allem auf lateinamerikanische Währungen zurückzuführen waren, ging der Anteil der Region Emerging Markets an den Gesamtumsatzerlösen der Sparte auf 28% zurück (Vorjahr: 29%).

Mit einem organischen Umsatzwachstum von 5,7% und starken gegenläufigen Währungseffekten von –12,2% ergaben sich für die Region Übrige Welt Umsatzerlöse in Höhe von 16 Mio € (Vorjahr: 17 Mio €). Der Anteil dieser Region an den Umsatzerlösen der Sparte ging damit auf 3% (Vorjahr: 4%) zurück.

Consumer Health | Komponenten der Umsatzentwicklung nach Regionen – 2013

in Mio €/Veränderung in %	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen/ Veräußerungen	Gesamtveränderung
Europa	328,1	5,0	–0,9	–	4,1
Nordamerika	1,1	–1,1	–0,8	–	–1,9
Emerging Markets	131,9	6,9	–12,3	–	–5,3
Übrige Welt	15,8	5,7	–12,2	–	–6,5
Consumer Health	476,9	5,6	–4,7	–	0,9

Die Herstellungskosten erhöhten sich leicht um 1,9% und beliefen sich im Geschäftsjahr 2013 auf 161 Mio € (Vorjahr: 158 Mio €). Das erzielte Bruttoergebnis in Höhe von 318 Mio € (Vorjahr: 317 Mio €) blieb damit auf Vorjahresniveau und führte zu einer Bruttomarge von 66,7% (Vorjahr: 67,0%).

Die Marketing- und Vertriebskosten sanken um –2,5% auf 213 Mio € (Vorjahr: 218 Mio €), da die an Verbraucher, Apotheken und Ärzte gerichteten Vertriebsaktivitäten verstärkt auf ihr Ertragspotenzial konzentriert wurden. Die Verwaltungskosten gingen um –8,7% auf 18 Mio € (Vorjahr: 20 Mio €) zurück und die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung verringerten sich im Zuge einer stärkeren Fokussierung der F&E-Aktivitäten um –12,2% auf 17 Mio € (Vorjahr: 19 Mio €).

Der Rückgang der sonstigen betrieblichen Aufwendungen im Saldo auf 4 Mio € (Vorjahr: 46 Mio €) hängt im Wesentlichen mit den auf 1 Mio € (Vorjahr: 37 Mio €) gesunkenen Sondereinflüssen zusammen. Des Weiteren fielen im Vorjahr Wertminderungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte von insgesamt 11 Mio € an. Die hohen Sondereinflüsse des Vorjahres waren auf Restrukturierungsmaßnahmen im Rahmen des Transformations- und Wachstumsprogramms „Fit für 2018“ zurückzuführen.

Das ausgewiesene operative Ergebnis (EBIT) der Sparte Consumer Health erhöhte sich um rund 54 Mio € auf 62 Mio € (Vorjahr: 8 Mio €) und das EBITDA konnte mehr als verdoppelt werden und stieg auf 71 Mio € (Vorjahr: 30 Mio €). Bereinigt um Sondereinflüsse verbesserte sich das EBITDA vor Sondereinflüssen um 8,5% auf 72 Mio € beziehungsweise auf 15,2% des Umsatzes (Vorjahr: 67 Mio € beziehungsweise 14,1%).

Die Umsetzung der im Rahmen des Transformations- und Wachstumsprogramms „Fit für 2018“ eingeleiteten Maßnahmen und die verbesserte Ressourcenverteilung wirkten sich positiv auf die Kostenstruktur der Sparte aus und führten zu einer sichtbaren Profitabilitätssteigerung und zu dem zuvor beschriebenen

→ [Consumer Health](#)

organischen Umsatzwachstum. Insbesondere die strategischen Marken der Sparte, die am meisten von den fokussierten Marketing-, Umsatz- und Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten profitierten, wiesen diesbezüglich eine starke Verbesserung auf.

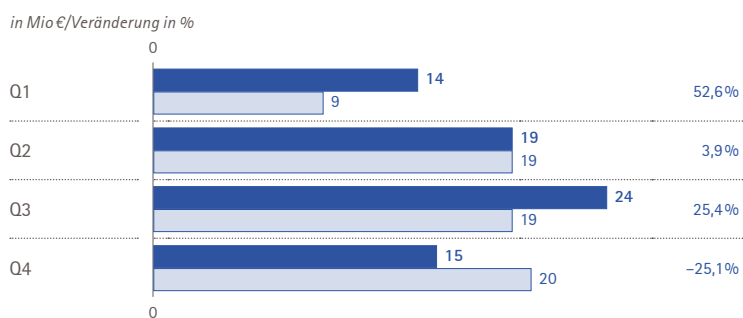
Strukturelle Anpassungen, wie beispielsweise Änderungen des Produktportfolios oder der Rückzug aus unrentablen Märkten, führten zu einem profitableren Geschäftsmodell. Damit hat Consumer Health eine gute Grundlage und eine hohes Profitabilitätsniveau erreicht, was eine solide Ausgangsbasis für die Entwicklung in den kommenden Jahren bildet.

Consumer Health | Überleitung EBIT zum EBITDA vor Sondereinflüssen

in Mio €	2013	2012	Veränderung in %
Operatives Ergebnis (EBIT)	62,2	7,6	–
Abschreibungen/Wertminderungen/Wertaufholungen	8,9	22,2	–59,9
EBITDA	71,1	29,8	138,6
Sondereinflüsse	1,4	37,0	–96,2
EBITDA vor Sondereinflüssen	72,5	66,8	8,5

Die Entwicklung des EBITDA vor Sondereinflüssen in den einzelnen Quartalen im Vergleich zum Vorjahr ist in der nachfolgenden Übersicht dargestellt:

Consumer Health | EBITDA vor Sondereinflüssen und Veränderung nach Quartalen¹



¹ Quartalsaufteilung ungeprüft.

■ 2013 ■ 2012

→ [Consumer Health](#)

Entwicklung des Business Free Cash Flow

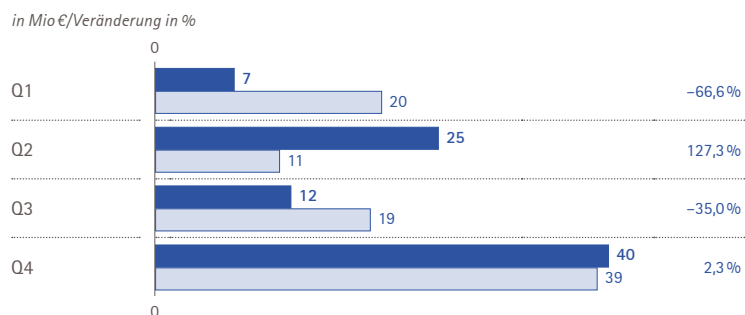
Der Business Free Cash Flow der Sparte Consumer Health verzeichnete im Geschäftsjahr 2013 einen Rückgang um –5 Mio € beziehungsweise –5,5% auf 84 Mio € (Vorjahr: 89 Mio €). Ausschlaggebend für diesen Rückgang waren die Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Vergleich zum Vorjahr. Der im Geschäftsjahr 2013 erzielten Reduzierung dieser Bilanzposition um –13 Mio € stand im Vorjahr ein noch höherer Abbau von –23 Mio € gegenüber. Durch die Erhöhung des EBITDA vor Sondereinflüssen wurde diese Auswirkung auf den Business Free Cash Flow teilweise wieder ausgeglichen.

Consumer Health | Business Free Cash Flow

in Mio €	2013	2012	Veränderung in %
EBITDA vor Sondereinflüssen	72,5	66,8	8,5
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	–4,1	–4,4	–7,7
Veränderungen der Vorräte	2,1	3,2	–33,7
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	13,4	23,2	–42,2
Business Free Cash Flow	83,9	88,8	–5,5

Die Entwicklung des Business Free Cash Flow in den einzelnen Quartalen im Vergleich zum Vorjahr ist in der nachfolgenden Übersicht dargestellt:

Consumer Health | Business Free Cash Flow und Veränderung nach Quartalen¹



¹ Quartalsaufteilung ungeprüft.

■ 2013 ■ 2012

Performance Materials

Überblick 2013

- Leichter Umsatzrückgang bedingt durch starke negative Wechselkurseffekte, die das organische Wachstum überlagern
- Bestätigung der starken Marktstellung bei der Geschäftseinheit Liquid Crystals durch Verbesserung der bestehenden Produkte und hohen Innovationsgrad
- Trend zu größeren und höher auflösenden Fernsehbildschirmen wirkt sich positiv auf den Produktmix von Liquid Crystals aus
- Starker Anstieg der EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen um mehr als 3 Prozentpunkte durch strukturelle Verbesserungen bei der Geschäftseinheit Pigments & Cosmetics und vorteilhaften Produktmix bei Liquid Crystals

Performance Materials | Kennzahlen

<i>in Mio €</i>	2013	2012	Veränderung in %
Gesamterlöse	1.644,4	1.675,6	-1,9
Umsatzerlöse	1.642,1	1.674,2	-1,9
Operatives Ergebnis (EBIT)	653,3	609,7	7,2
Marge (in % der Umsatzerlöse)	39,8	36,4	
EBITDA	765,8	734,6	4,3
Marge (in % der Umsatzerlöse)	46,6	43,9	
EBITDA vor Sondereinflüssen	779,7	741,9	5,1
Marge (in % der Umsatzerlöse)	47,5	44,3	
Business Free Cash Flow	787,8	798,1	-1,3

Entwicklung der Gesamt- und Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

Auch das Geschäftsjahr 2013 war für die Sparte Performance Materials wieder ein sehr erfolgreiches Jahr. Die Umsatzerlöse konnten im Vergleich zu dem Rekordjahr 2012 nochmals um 3,0% organisch gesteigert werden. Unter Berücksichtigung negativer Wechselkurseffekte von -4,9% sanken die Spartenumsätze um -1,9% auf 1.642 Mio € (Vorjahr: 1.674 Mio €) und blieben damit auf einem hohen Niveau. Die negativen Wechselkursveränderungen waren hauptsächlich auf den Japanischen Yen, den Taiwan-Dollar und den US-Dollar zurückzuführen.

Die Geschäftseinheit Liquid Crystals, die mehr als 70% zu den Umsatzerlösen von Performance Materials beiträgt, konnte ihren hohen Marktanteil und damit die Marktführerschaft bei Flüssigkristallmaterialien dank fortlaufender technischer Weiterentwicklung des bestehenden Produktportfolios bestätigen. Die Geschäftseinheit Liquid Crystals profitierte von der erfolgten Nachfrageverschiebung hin zu technisch komplexeren Flüssigkristallen, wie zum Beispiel Materialien auf der Basis der PS-VA-Technologie (Polymer-Stabilized Vertical Alignment), die vor allem in größeren und hochwertigen Fernsehbildschirmen zum Einsatz kommen.

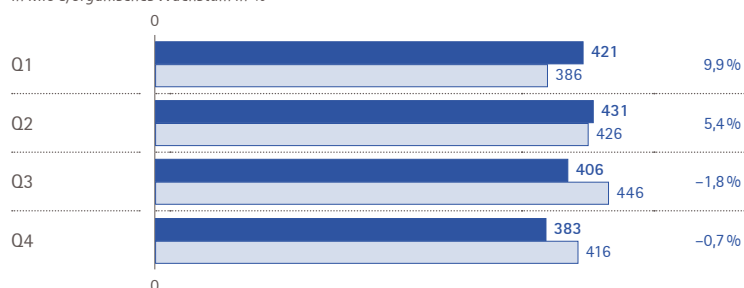
→ Performance Materials

Die Geschäftseinheit Pigments & Cosmetics erzielte im Geschäftsjahr 2013 ein erfreuliches organisches Umsatzwachstum aufgrund gestiegener Nachfrage nach dekorativen Pigmenten, vor allem der Xirallic®-Produktfamilie, die insbesondere in Automobillacken zum Einsatz kommt. Mit Funktionsmaterialien verzeichnete die Geschäftseinheit einen leichten organischen Umsatzanstieg.

Die Entwicklung der Umsatzerlöse in den einzelnen Quartalen im Vergleich zum Vorjahr und die jeweiligen organischen Wachstumsraten sind in der nachfolgenden Übersicht dargestellt:

Performance Materials | Umsatzerlöse und organisches Wachstum nach Quartalen¹

in Mio€/organisches Wachstum in %

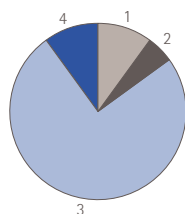


¹ Quartalsaufteilung ungeprüft.

■ 2013 ■ 2012

Performance Materials | Umsatzerlöse nach Regionen – 2013

in Mio€/in % der Spartenumsätze



1 Europa	164,3	10 %
2 Nordamerika	85,6	5 %
3 Emerging Markets	1.236,6	75 %
4 Übrige Welt	155,6	10 %

Regional betrachtet generierte die Region Emerging Markets im Geschäftsjahr 2013 75 % (Vorjahr: 73 %) des Umsatzes der Sparte Performance Materials und konnte damit aufgrund des erfreulichen organischen Umsatzwachstums von 4,9 % ihren Anteil um zwei Prozentpunkte erhöhen. Der hohe Umsatzanteil dieser Region ist durch die Konzentration der Flüssigkristallkunden in Asien bedingt. Unter Berücksichtigung der negativen Wechselkurseffekte in Höhe von -3,4 % ergab sich damit eine Umsatzsteigerung von 1,5 % auf 1.237 Mio € (Vorjahr: 1.218 Mio €).

→ [Performance Materials](#)

Mit Umsatzerlösen in Höhe von 164 Mio € (Vorjahr: 160 Mio €) trug Europa 10% (Vorjahr: 10%) zu den Spartenumsätzen bei. Das organische Wachstum in Höhe von 2,9% wurde sowohl mit dekorativen Pigmenten als auch mit Funktionsmaterialien erzielt.

Die Region Übrige Welt, mit Japan als dem wichtigsten Land, verzeichnete einen organischen Rückgang der Umsatzerlöse von -6,2%. Zusammen mit hohen negativen Währungseffekten von -18,3% ergaben sich damit Umsatzerlöse von 156 Mio € (Vorjahr: 206 Mio €). Der Umsatzanteil der Region Übrige Welt reduzierte sich von 12% im Vorjahr auf 10% im Geschäftsjahr 2013.

Die Region Nordamerika, in der fast die gesamten Umsatzerlöse durch die Geschäftseinheit Pigments & Cosmetics generiert werden, steuerte 5% (Vorjahr: 5%) zu den Umsatzerlösen der Sparte bei. Der leichte organische Umsatzrückgang in Höhe von -1,6% führte zusammen mit den negativen währungsbedingten Umrechnungseffekten zu einem Rückgang der Umsatzerlöse von insgesamt -4,4% auf 86 Mio € (Vorjahr: 90 Mio €). Das Geschäft mit Xirallic®-Pigmenten erzielte zwar hohe organische Umsatzsteigerungen, die jedoch die Nachfrageschwäche bei den Kosmetikwirkstoffen nicht ausgleichen konnten.

Performance Materials | Komponenten der Umsatzentwicklung nach Regionen – 2013

<i>in Mio €/Veränderung in %</i>	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen/ Veräußerungen	Gesamtveränderung
Europa	164,3	2,9	-0,4	-	2,5
Nordamerika	85,6	-1,6	-2,7	-	-4,4
Emerging Markets	1.236,6	4,9	-3,4	-	1,5
Übrige Welt	155,6	-6,2	-18,3	-	-24,5
Performance Materials	1.642,1	3,0	-4,9	-	-1,9

Im Geschäftsjahr 2013 gingen die Herstellungskosten der Sparte im Vergleich zum Vorjahr um -14,0% auf 616 Mio € (Vorjahr: 716 Mio €) zurück. Ausschlaggebend für diesen Rückgang waren im Wesentlichen ein vorteilhafterer Produktmix bei den Flüssigkristallmaterialien sowie realisierte Effizienzsteigerungen bei der Geschäftseinheit Pigments & Cosmetics im Rahmen des Transformations- und Wachstumsprogramms „Fit für 2018“. Im Vergleich zum Vorjahr ergab sich damit ein um 7,2% gestiegenes Bruttoergebnis von 1.028 Mio € (Vorjahr: 959 Mio €). Gemessen an den Umsatzerlösen resultierte daraus eine deutliche Verbesserung der Bruttomarge um über fünf Prozentpunkte auf 62,6% (Vorjahr: 57,3%).

Die Marketing- und Vertriebskosten verzeichneten einen leichten Rückgang um -1,6% auf 141 Mio € (Vorjahr: 143 Mio €) und die Verwaltungskosten gingen deutlich um -10,7% auf 28 Mio € (Vorjahr: 31 Mio €) zurück. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung erhöhten sich um 4,1% auf 143 Mio € (Vorjahr: 137 Mio €). Der weitaus größte Teil der Forschungs- und Entwicklungskosten waren der Geschäftseinheit Liquid Crystals zuzuordnen, die dank Weiterentwicklung der Technologien sowie durch Innovationen in der Lage war, ihre Marktstellung zu behaupten. Der Anteil der F&E-Aufwendungen an den Umsatzerlösen stieg folglich auf 8,7% (Vorjahr: 8,2%). Der Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen (Saldo) im Geschäftsjahr 2013 auf 48 Mio € (Vorjahr: 32 Mio €) hing vor allem mit dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten und den gestiegenen Sondereinflüssen zusammen.

→ [Performance Materials](#)

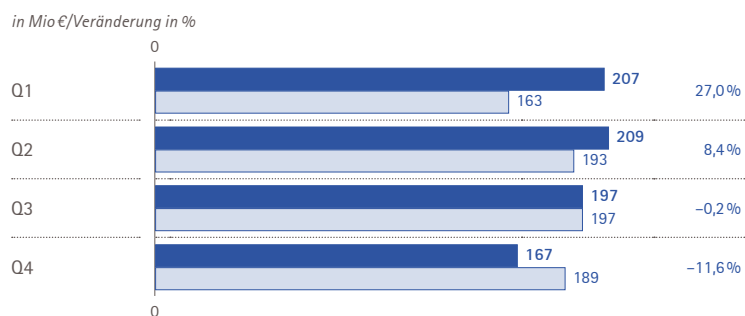
Die zuvor beschriebene Ertrags- und Aufwandsentwicklung führte zu einer Steigerung des ausgewiesenen operativen Ergebnisses (EBIT) von 7,2 % auf 653 Mio € (Vorjahr: 610 Mio €). Ohne die im EBIT enthaltenen Abschreibungen und Wertminderungen resultierte ein um 4,3 % gestiegenes EBITDA von 766 Mio € (Vorjahr: 735 Mio €). Bereinigt um Einmaleffekte stieg das EBITDA vor Sondereinflüssen um 5,1 % auf 780 Mio € (Vorjahr: 742 Mio €). Trotz negativer Währungskurseffekte erhöhte sich die Profitabilität der Sparte, das heißt die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen, auf 47,5 % der Umsatzerlöse (Vorjahr: 44,3 % des Umsatzes). Ausschlaggebend für diese Profitabilitätssteigerung um über drei Prozentpunkte waren im Wesentlichen Veränderungen im Produktmix bei der Geschäftseinheit Liquid Crystals sowie eine verbesserte Kostenstruktur der Geschäftseinheit Pigments & Cosmetics aufgrund von Effizienzsteigungsmaßnahmen im Rahmen des Transformations- und Wachstumsprogramms „Fit für 2018“.

Performance Materials | Überleitung EBIT zum EBITDA vor Sondereinflüssen

in Mio €	2013	2012	Veränderung in %
Operatives Ergebnis (EBIT)	653,3	609,7	7,2
Abschreibungen/Wertminderungen/Wertaufholungen	112,5	124,9	-9,9
EBITDA	765,8	734,6	4,3
Sondereinflüsse	13,9	7,3	90,4
EBITDA vor Sondereinflüssen	779,7	741,9	5,1

Die Entwicklung des EBITDA vor Sondereinflüssen in den einzelnen Quartalen im Vergleich zum Vorjahr ist in der nachfolgenden Übersicht dargestellt:

Performance Materials | EBITDA vor Sondereinflüssen und Veränderung nach Quartalen¹



¹ Quartalsaufteilung ungeprüft.

■ 2013 ■ 2012

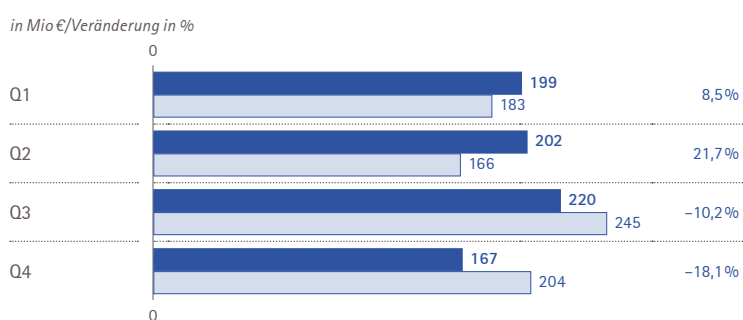
→ [Performance Materials](#)**Entwicklung des Business Free Cash Flow**

Die Sparte Performance Materials erzielte im Geschäftsjahr 2013 einen Business Free Cash Flow von 788 Mio € (Vorjahr: 798 Mio €). Trotz eines Anstiegs des EBITDA vor Sondereinflüssen um 38 Mio € sowie der Verringerung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ging der Business Free Cash Flow leicht um –1,3% zurück, da sich höhere Investitionen und ein geringerer Abbau des Umlaufvermögens gegenläufig auswirkten. Im Geschäftsjahr 2013 konnten zwar die beiden relevanten Bilanzpositionen in Höhe von insgesamt –80 Mio € weiter verringert werden, der außergewöhnlich hohe Vorjahreswert von insgesamt –114 Mio € konnte allerdings nicht erreicht werden.

Performance Materials | Business Free Cash Flow

in Mio €	2013	2012	Veränderung in %
EBITDA vor Sondereinflüssen	779,7	741,9	5,1
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	–71,7	–57,9	23,8
Veränderungen der Vorräte	37,2	117,9	–68,4
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	42,6	–3,8	–
Business Free Cash Flow	787,8	798,1	–1,3

Die Entwicklung des Business Free Cash Flow in den einzelnen Quartalen im Vergleich zum Vorjahr ist in der nachfolgenden Übersicht dargestellt:

Performance Materials | Business Free Cash Flow und Veränderung nach Quartalen¹

¹ Quartalsaufteilung ungeprüft.

■ 2013 ■ 2012

Merck Millipore

Überblick 2013

- Robustes Portfolio gleicht mit solidem organischem Wachstum das schwierige Marktumfeld sowie negative Währungseffekte aus
- Alle Geschäftseinheiten tragen zum organischen Wachstum bei, besonders in den Emerging Markets
- Profitabilität steigt um circa einen Prozentpunkt aufgrund einer starken Geschäftsentwicklung und strikter Kostendisziplin

Merck Millipore | Kennzahlen

in Mio €	2013	2012	Veränderung in %
Gesamterlöse	2.645,3	2.616,9	1,1
Umsatzerlöse	2.627,5	2.598,2	1,1
Operatives Ergebnis (EBIT)	262,0	251,7	4,1
Marge (in % der Umsatzerlöse)	10,0	9,7	
EBITDA	589,8	560,9	5,2
Marge (in % der Umsatzerlöse)	22,4	21,6	
EBITDA vor Sondereinflüssen	642,8	614,4	4,6
Marge (in % der Umsatzerlöse)	24,5	23,6	
Business Free Cash Flow	493,8	511,3	-3,4

Entwicklung der Gesamt- und Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

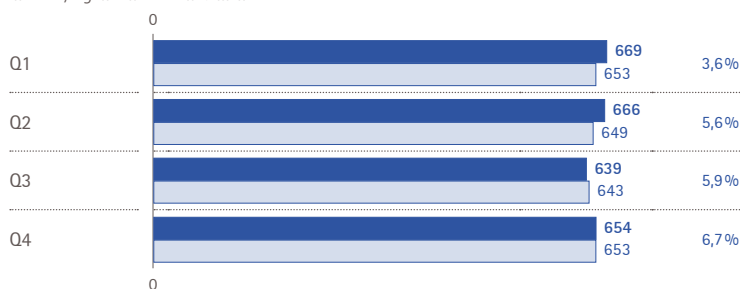
Im Geschäftsjahr 2013 verzeichnete die Sparte Merck Millipore in einem herausfordernden Marktumfeld ein starkes organisches Umsatzwachstum von 5,5%. Die in 2012 erfolgte Akquisition der Biochrom AG, Berlin, trug im Geschäftsjahr 2013 zu höheren Umsatzerlösen in Höhe von 0,5% bei. Unter Berücksichtigung negativer Wechselkursveränderungen von -4,8% stiegen die Umsatzerlöse der Sparte um 1,1% auf 2.628 Mio € (Vorjahr: 2.598 Mio €). Für die Wechselkurseffekte waren hauptsächlich der Japanische Yen, der US-Dollar und die Indische Rupie verantwortlich. Die erzielten Lizenzerlöse der beiden Geschäftseinheiten Bioscience und Process Solutions blieben mit 18 Mio € auf Vorjahresniveau.

→ [Merck Millipore](#)

Die Entwicklung der Umsatzerlöse in den einzelnen Quartalen im Vergleich zum Vorjahr und die jeweiligen organischen Wachstumsraten sind in der nachfolgenden Übersicht dargestellt:

Merck Millipore | Umsatzerlöse und organisches Wachstum nach Quartalen¹

in Mio €/organisches Wachstum in %

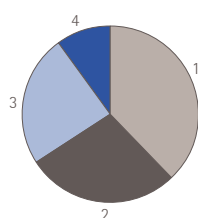


¹ Quartalsaufteilung ungeprüft.

■ 2013 ■ 2012

Merck Millipore | Umsatzerlöse nach Regionen – 2013

in Mio €/in % der Spartenumsätze



1 Europa	1.010,5	39 %
2 Nordamerika	711,5	27 %
3 Emerging Markets	642,4	24 %
4 Übrige Welt	263,1	10 %

Im Geschäftsjahr 2013 konnte die Sparte Merck Millipore ihr Geschäft in allen Regionen ausbauen und positive organische Wachstumsraten aufweisen. Allerdings traten in allen Regionen auch negative Währungseffekte auf.

Europa, mit einem Umsatzanteil von 39% (Vorjahr: 37%) der größte geografische Markt der Sparte, verzeichnete bei einem organischen Wachstum von 4,2% Umsatzerlöse von 1.010 Mio € (Vorjahr: 966 Mio €). Der Umsatzanstieg wurde von allen drei Geschäftseinheiten Process Solutions, Lab Solutions und Bioscience getrieben.

→ [Merck Millipore](#)

In Nordamerika betrug das organische Umsatzwachstum 4,1%, das durch gegenläufige negative Währungseffekte größtenteils kompensiert wurde. Insgesamt verzeichnete die Sparte einen Umsatzanstieg von 1,2% auf 711 Mio € (Vorjahr: 703 Mio €). Die organische Umsatzerhöhung wurde hauptsächlich mit Produkten der Geschäftseinheiten Process Solutions und Lab Solutions erzielt. Damit konnte die schwächere Nachfrage nach Labormaterialien aus der Geschäftseinheit Bioscience ausgeglichen werden.

Die Region Emerging Markets verzeichnete ein organisches Umsatzwachstum von 10,5% und gegenläufige negative Auswirkungen aus Währungskursveränderungen von -6,6%. Zusammen mit Akquisitionseffekten von 0,1% stiegen damit die Umsätze auf 642 Mio € (Vorjahr: 617 Mio €). Die starke organische Umsatzentwicklung war auf die gute Nachfrage nach Produkten aller Geschäftseinheiten der Sparte zurückzuführen. Der Anteil der Region Emerging Markets an den Umsatzerlösen der Sparte blieb wie im Vorjahr bei 24%.

Aufgrund erheblicher Währungseffekte von -18,2%, die im Wesentlichen auf den Japanischen Yen zurückzuführen waren, reduzierte sich der Umsatz in der Region Übrige Welt auf 263 Mio € (Vorjahr: 312 Mio €). Bei einem leichten organischen Wachstum von 2,4% ging der Anteil dieser Region am Gesamtumsatz der Sparte auf 10% zurück (Vorjahr: 12%).

Merck Millipore | Komponenten der Umsatzentwicklung nach Regionen – 2013

<i>in Mio €/Veränderung in %</i>	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen/ Veräußerungen	Gesamtveränderung
Europa	1.010,5	4,2	-0,7	1,2	4,6
Nordamerika	711,5	4,1	-2,9	-	1,2
Emerging Markets	642,4	10,5	-6,6	0,1	4,1
Übrige Welt	263,1	2,4	-18,2	-	-15,8
Merck Millipore	2.627,5	5,5	-4,8	0,5	1,1

Alle drei Geschäftseinheiten trugen im Geschäftsjahr 2013 zum organischen Wachstum der Sparte bei, wobei insbesondere die umsatzstärksten Geschäftseinheiten, Lab Solutions und Process Solutions, aufgrund von Preis- und Mengensteigerungen erfreuliche Wachstumsraten erzielten. Lab Solutions, mit einem im Vergleich zum Vorjahr unveränderten Anteil von 42% an den Umsatzerlösen der Sparte, verzeichnete mit seinem breiten Spektrum an Produkten für Forscher und wissenschaftliche Labore ein erfreuliches organisches Umsatzwachstum von 5,4%. Gegenläufige negative Währungseffekte von -5,4% zehrten dieses Wachstum allerdings vollständig auf, sodass sich die Umsatzerlöse der Geschäftseinheit Lab Solutions wie im Vorjahr auf 1.097 Mio € beliefen. Für das organische Wachstum waren überwiegend die gestiegene Nachfrage nach Biomonitoring-Produkten – vor allem von Kunden der Pharmaindustrie – und Preissteigerungen ausschlaggebend.

→ [Merck Millipore](#)

Die Geschäftseinheit Process Solutions, die Produkte für den Einsatz in der Arzneimittelherstellung anbietet, erzielte mit 7,7% das stärkste organische Umsatzwachstum innerhalb der Sparte Merck Millipore. Unter Berücksichtigung negativer Währungseffekte von –4,1% sowie des Umsatzanstiegs aufgrund der Akquisition der Biochrom AG von 1,1% ergaben sich im Geschäftsjahr 2013 Umsatzerlöse in Höhe von 1.096 Mio € (Vorjahr: 1.046 Mio €). Damit verzeichnete die Geschäftseinheit einen Anteil von 42% am Spartenumsatz (Vorjahr: 40%). Der Zuwachs ergab sich aus der gestiegenen Nachfrage der Pharmaindustrie nach Produkten für die Herstellung biologischer Arzneimittel, insbesondere in asiatischen Ländern und den USA.

Die Geschäftseinheit Bioscience, die hauptsächlich Produkte und Dienstleistungen für akademische und pharmazeutische Forschungslabors anbietet, verzeichnete ein leichtes organisches Umsatzwachstum von 0,3% sowie negative Währungseffekte von –4,8% und erzielte Umsätze in Höhe von 434 Mio € (Vorjahr: 455 Mio €). Hierbei wirkten sich insbesondere die flächendeckenden Ausgabenkürzungen im Gesundheitswesen der USA dämpfend auf die Nachfrage aus. Der Anteil der Geschäftseinheit an den Spartenumsätzen betrug im Geschäftsjahr 2013 16% (Vorjahr: 18%).

Merck Millipore | Komponenten der Umsatzentwicklung nach Geschäftseinheiten – 2013

<i>in Mio €/Veränderung in %</i>	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen/ Veräußerungen	Gesamtveränderung
Bioscience	434,2	0,3	–4,8	–	–4,5
Lab Solutions	1.097,4	5,4	–5,4	–	–
Process Solutions	1.095,9	7,7	–4,1	1,1	4,8

Die im Geschäftsjahr 2013 angefallenen Herstellungskosten beliefen sich auf 1.104 Mio € (Vorjahr: 1.086 Mio €) und sind im Vergleich zum Vorjahr um 1,7% angestiegen. Die Sparte erzielte dennoch ein leicht verbessertes Bruttoergebnis von 1.541 Mio € (Vorjahr: 1.531 Mio €). Gemessen an den Umsatzerlösen resultierte daraus – trotz negativer Währungseffekte – eine fast unveränderte Bruttomarge in Höhe von 58,6% (Vorjahr: 58,9%).

Die Marketing- und Vertriebskosten stiegen um 1,1% auf 683 Mio € (Vorjahr: 676 Mio €). Bei den Verwaltungskosten verzeichnete die Sparte im Geschäftsjahr 2013 einen Rückgang um –2,1% auf 99 Mio € (Vorjahr: 101 Mio €). Der Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen (Saldo) von 117 Mio € auf 121 Mio € ist hauptsächlich auf die darin enthaltenen Sondereinflüsse (einschließlich Wertminderungen) in Höhe von 70 Mio € (Vorjahr: 54 Mio €) zurückzuführen.

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung der Sparte Merck Millipore reduzierten sich unter anderem aufgrund von Währungseffekten auf 160 Mio € (Vorjahr: 166 Mio €). Der Anteil der Forschungs- und Entwicklungskosten an den Umsatzerlösen betrug damit im Geschäftsjahr 2013 6,1% (Vorjahr: 6,4%). Die Aufwendungen werden auch künftig auf einem hohen Niveau bleiben, um eine kontinuierliche Produktinnovation zu gewährleisten. Der größte Teil des Forschungs- und Entwicklungsbudgets entfällt auf die Geschäftseinheit Process Solutions.

→ [Merck Millipore](#)

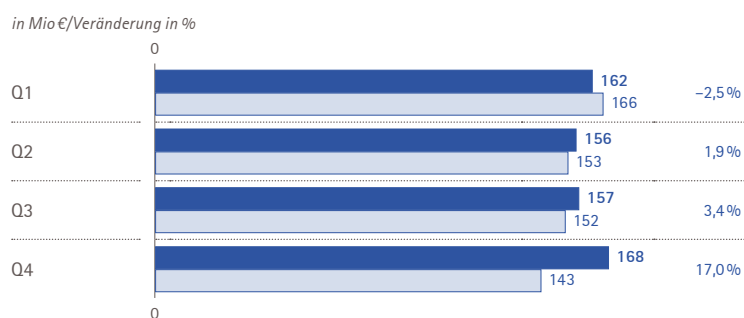
Für den Rückgang der Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte von 204 Mio € auf 200 Mio € waren im Wesentlichen Währungskurseffekte ausschlaggebend. Unter Berücksichtigung dieser Effekte stieg das operative Ergebnis (EBIT) der Sparte um 4,1 % auf 262 Mio € (Vorjahr: 252 Mio €). Nach Hinzurechnung der Abschreibungen ergab sich ein im Vergleich zum Vorjahr um 5,2 % gestiegenes EBITDA in Höhe von 590 Mio € (Vorjahr: 561 Mio €). Bereinigt um einmalige Aufwendungen verzeichnete das EBITDA vor Sondereinflüssen einen Anstieg um 4,6 % auf 643 Mio € oder 24,5 % der Umsatzerlöse (Vorjahr: 614 Mio €, 23,6 % der Umsatzerlöse). Trotz der ungünstigen Wechselkursentwicklungen sowie der schwierigen Marktbedingungen in Nordamerika konnte Merck Millipore seine EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen steigern. Dies spiegelt das erfreuliche organische Wachstum, die Widerstandsfähigkeit des Produktportfolios sowie die strikte Kostenkontrolle wider.

Merck Millipore | Überleitung EBIT zum EBITDA vor Sondereinflüssen

in Mio €	2013	2012	Veränderung in %
Operatives Ergebnis (EBIT)	262,0	251,7	4,1
Abschreibungen/Wertminderungen/Wertaufholungen	327,8	309,2	6,0
EBITDA	589,8	560,9	5,2
Sondereinflüsse	53,0	53,5	-0,9
EBITDA vor Sondereinflüssen	642,8	614,4	4,6

Die Entwicklung des EBITDA vor Sondereinflüssen in den einzelnen Quartalen im Vergleich zum Vorjahr ist in der nachfolgenden Übersicht dargestellt:

Merck Millipore | EBITDA vor Sondereinflüssen und Veränderung nach Quartalen¹



¹ Quartalsaufteilung ungeprüft.

■ 2013 ■ 2012

→ [Merck Millipore](#)

Entwicklung des Business Free Cash Flow

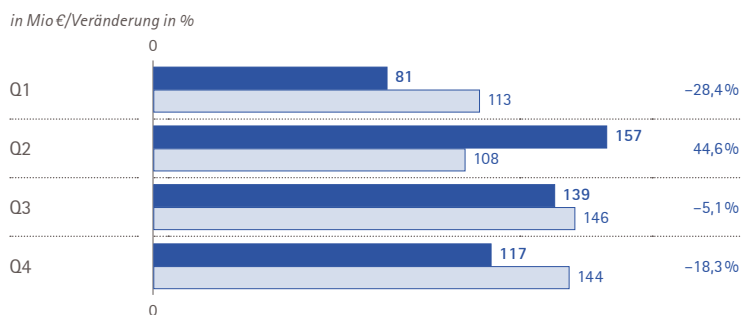
Im Geschäftsjahr 2013 erzielte die Sparte Merck Millipore einen Business Free Cash Flow in Höhe von 494 Mio € (Vorjahr: 511 Mio €). Der Rückgang um –3,4 % ist im Wesentlichen auf die Veränderung des Umlaufvermögens zurückzuführen. Während sich im Vorjahr der Abbau des Umlaufvermögens von insgesamt –15 Mio € positiv auf den Business Free Cash Flow auswirkte, führte der Anstieg der relevanten Bilanzpositionen in 2013 in Höhe von 27 Mio € zu einer entsprechenden Belastung der Kennzahl. Dieser Effekt konnte teilweise durch das gestiegene EBITDA vor Sondereinflüssen ausgeglichen werden.

Merck Millipore | Business Free Cash Flow

in Mio €	2013	2012	Veränderung in %
EBITDA vor Sondereinflüssen	642,8	614,4	4,6
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	–121,7	–118,0	3,1
Veränderungen der Vorräte	–21,3	0,2	–
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	–6,0	14,7	–
Business Free Cash Flow	493,8	511,3	–3,4

Die Entwicklung des Business Free Cash Flow in den einzelnen Quartalen im Vergleich zum Vorjahr ist in der nachfolgenden Übersicht dargestellt:

Merck Millipore | Business Free Cash Flow und Veränderung nach Quartalen¹



¹ Quartalsaufteilung ungeprüft.

■ 2013 ■ 2012

Konzernkosten und Sonstiges

Unter Konzernkosten und Sonstiges werden Konzernverwaltungskosten für zentrale Konzernfunktionen zusammengefasst, die nicht direkt den Sparten zugeordnet werden können. Dazu gehören beispielsweise die Bereiche Finanzen, Einkauf, Recht, Kommunikation und Personalwesen. Zu den Konzernkosten zählen außerdem die Aufwendungen für zentrale, nicht zugeordnete IT-Funktionen, auch im Zusammenhang mit dem Ausbau und der Harmonisierung von IT-Systemen innerhalb der Merck-Gruppe. Folglich werden unter Konzernkosten und Sonstiges keine Umsatzerlöse ausgewiesen. Gewinne oder Verluste aus Währungsabsicherungsgeschäften werden ebenfalls unter Konzernkosten und Sonstiges erfasst.

Konzernkosten und Sonstiges | Kennzahlen

in Mio €	2013	2012	Veränderung in %
Operatives Ergebnis (EBIT)	-259,7	-453,1	-42,7
EBITDA	-244,0	-445,1	-45,2
EBITDA vor Sondereinflüssen	-196,7	-282,9	-30,5
Business Free Cash Flow	-281,2	-309,1	-9,0

Im Geschäftsjahr 2013 stiegen die unter Konzernkosten und Sonstiges erfassten Verwaltungsaufwendungen auf 206 Mio € (Vorjahr: 183 Mio €). In der Position „Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge“ wurden im Saldo 47 Mio € Aufwendungen (Vorjahr: 262 Mio €) unter Konzernkosten und Sonstiges ausgewiesen. Die starke Reduzierung des Aufwandssaldos gegenüber dem Vorjahr ergab sich im Wesentlichen aus den Sondereinflüssen sowie aus dem operativen Währungsergebnis. Die als Sondereinflüsse klassifizierten Aufwendungen beliefen sich in 2013 auf 47 Mio € (Vorjahr: 162 Mio €). Der starke Rückgang im Vergleich zum Vorjahr resultierte im Wesentlichen aus den reduzierten Restrukturierungsaufwendungen im Rahmen des Transformations- und Wachstumsprogramms „Fit für 2018“ sowie den Gewinnen/Verlusten aus abgegangenen Geschäften. Das Währungsergebnis wies in 2013 einen Ertrag von 32 Mio € auf, während sich im Vorjahr ein Verlust in Höhe von -58 Mio € ergab.

Insgesamt verbesserte sich das EBIT durch die vorgenannten Effekte um 42,7 % auf -260 Mio € (Vorjahr: -453 Mio €) und das EBITDA um 45,2 % auf -244 Mio € (Vorjahr: -445 Mio €). Bereinigt um Einmaleffekte belief sich das EBITDA vor Sondereinflüssen in 2013 auf -197 Mio € (Vorjahr: -283 Mio €). Der unter Konzernkosten und Sonstiges ausgewiesene Business Free Cash Flow belief sich im Geschäftsjahr auf -281 Mio € (Vorjahr: -309 Mio €).

Risiko- und Chancenbericht

Risiken und Chancen sind Teil unternehmerischen Handelns. Merck hat Instrumente und Prozesse installiert, um Risiken frühzeitig zu erkennen und ihnen mit entsprechenden Maßnahmen begegnen zu können. Das Chancenmanagement ist bei Merck ein integraler Bestandteil der internen Entscheidungsprozesse wie der operativen Kurz- und Mittelfristplanung oder der unterjährigen Geschäftspläne. Wir verfolgen das Ziel, Chancen zu ergreifen und so den Nutzen für die Merck-Gruppe zu vergrößern.

Risiko- und Chancenmanagement

Merck ist Teil einer komplexen, globalen Geschäftswelt und dementsprechend einer Vielzahl von externen und internen Einflüssen ausgesetzt. Jede unternehmerische Entscheidung wird daher vor dem Hintergrund der damit verbundenen Risiken und Chancen getroffen.

Risiken werden in unserer internen Risikoberichterstattung definiert als mögliche künftige Ereignisse oder künftige Entwicklungen, die zu einer negativen Abweichung von unseren prognostizierten (finanziellen) Zielen führen könnten. Chancen sind spiegelbildlich dazu als mögliche Ereignisse oder Entwicklungen definiert, die eine positive Abweichung von unseren geplanten (finanziellen) Zielen implizieren.

Risikomanagementprozess

Unsere Risikomanagementaktivitäten haben zum Ziel, Risiken frühzeitig zu erkennen, sie zu bewerten, zu steuern und mit zielgerichteten Maßnahmen zu minimieren. Im Rahmen unserer internen Risikomanagementrichtlinie werden Verantwortlichkeiten sowie Ziele und Prozesse des Risikomanagements beschrieben. Die Abteilung Group Controlling & Risk Management bildet den organisatorischen Rahmen für das Risikomanagement und berichtet direkt an den Group Chief Financial Officer.

Im konzernweiten Risikomanagementprozess sind Spartenleiter, Geschäftsführer von Merck-Gesellschaften und Leiter der Konzernfunktionen als Risikoverantwortliche definiert. Der zugrunde liegende Konsolidierungskreis entspricht dem Konsolidierungskreis für Zwecke des Konzernabschlusses. Die Risikoverantwortlichen bewerten halbjährlich ihre Risikolage neu und melden ihr gesamtes Risikoportfolio an das zentrale Risikomanagement. Neben der Darstellung der Risiken beinhaltet dies auch die Meldung risikominimierender Maßnahmen. Merck bedient sich im Rahmen dieser Aktivitäten einer speziellen Risikomanagement-Software.

Die Bewertung der Risiken erfolgt im internen Risikomanagementprozess anhand ihrer möglichen negativen Auswirkung auf die prognostizierten finanziellen Ziele sowie ihrer erwarteten Eintrittswahrscheinlichkeit. Sofern risikobegrenzende Maßnahmen ergriffen werden können, wird auch deren Auswirkung auf das Risiko bewertet. Das verbleibende Risiko nach Umsetzung von Minimierungsmaßnahmen wird im internen Risikobericht als Nettorisiko dargestellt. Die geplante zeitliche Umsetzung und der angenommene Minimierungseffekt werden durch das zentrale Risikomanagement nachverfolgt.

Das zentrale Risikomanagement ermittelt auf Basis der gemeldeten Informationen das aktuelle Risikoportfolio des Konzerns und stellt dieses der Geschäftsleitung, dem Aufsichtsrat und dem Finanzausschuss in einem Bericht zweimal im Jahr mit detaillierten Erläuterungen zur Verfügung. Darüber hinaus werden signifikante Veränderungen der Einschätzung bereits bekannter Risiken sowie neue signifikante Risiken jederzeit gemeldet und an die Gremien ad hoc berichtet.

Für den Standardprozess ist eine Wertuntergrenze zur Meldung von 5 Mio €, für den Ad-hoc-Prozess eine Wertuntergrenze von 25 Mio € festgesetzt. Risiken unterhalb dieser Wertgrenzen werden in den Bereichen selbstständig gesteuert. Der für die interne Risikoberichterstattung relevante Zeitrahmen beträgt fünf Jahre.

Interne Revision
prüft regelmäßig

→ [Risiko- und Chancenbericht](#)

Gezielte Investitionen in Wachstumsmärkte im Rahmen des Chancenmanagementprozesses der Merck-Gruppe

Die Auswirkung der Risiken wird als Jahreswert dargestellt. Die Einschätzung der dargestellten Risiken bezieht sich auf den 31. Dezember 2013. Relevante Änderungen nach dem Bilanzstichtag, die eine veränderte Darstellung der Risikolage des Konzerns erforderlich gemacht hätten, lagen nicht vor.

Die interne Revision überprüft im Rahmen von Audits regelmäßig die Funktionsfähigkeit der bereichs-internen Risikomanagementprozesse und gleichzeitig die Informationsweitergabe relevanter Risiken aus den operativen Geschäftsbereichen an das Konzernrisikomanagement.

Zusätzlich zu den genannten Bottom-up-Prozessen adressiert das zentrale Risikomanagement mögliche Risiken und Risikofelder top-down. Grundlage für diesen Prozess bilden eigenständige Analysen von internen wie auch externen Informationen.

Chancenmanagementprozess

Das dargestellte Risikomanagementsystem konzentriert sich auf Geschäftsrisiken und nicht gleichzeitig auf Chancen. Der Chancenmanagementprozess der Merck-Gruppe ist integriert in unseren internen Controllingprozessen und wird auf Grundlage der Unternehmensstrategie in den operativen Geschäftseinheiten durchgeführt. Im Rahmen der Strategie- und Planungsprozesse analysieren und bewerten die Sparten potenzielle Marktchancen. In diesem Zusammenhang werden Investitionsmöglichkeiten vor allem hinsichtlich ihres potenziellen Wertbeitrags für Merck geprüft und priorisiert, um eine effektive Allokation von Ressourcen sicherzustellen. Merck investiert hierbei gezielt in Wachstumsmärkte, um vor Ort die Chancen der dynamischen Entwicklung und der Nähe zu den Kunden zu nutzen.

Sofern das Eintreten der identifizierten Chancen als wahrscheinlich eingeschätzt wird, werden diese in die Geschäftspläne und die mittelfristigen Prognosen aufgenommen. Darüber hinausgehende Trends oder Ereignisse, die zu einer positiven Entwicklung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage führen könnten, werden im folgenden Bericht als Chancen dargestellt. Diese könnten zu einer positiven Abweichung zur Prognose und auf die mittelfristigen Perspektiven von Merck führen.

Risiko- und Chancenbewertung

Risiken

Die Bedeutung von Risiken für Merck wird auf Basis der möglichen negativen Auswirkung auf die prognostizierten finanziellen Ziele verbunden mit der Eintrittswahrscheinlichkeit des jeweiligen Risikos ermittelt. Risiken werden gemäß diesen beiden Faktoren als „hoch“, „mittel“ oder „gering“ klassifiziert.

Die zugrunde liegenden Skalen zur Messung dieser Faktoren sind nachfolgend aufgeführt:

Eintrittswahrscheinlichkeit

Eintrittswahrscheinlichkeit	Erläuterung
< 20 %	Unwahrscheinlich
20 – 50 %	Möglich
51 – 80 %	Wahrscheinlich
> 80 %	Sehr wahrscheinlich

→ [Risiko- und Chancenbericht](#)

Grad der Auswirkung

Grad der Auswirkung	Erläuterung
> 50 Mio €	Kritische negative Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
20 – 50 Mio €	Erhebliche negative Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
5 – 20 Mio €	Moderate negative Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
< 5 Mio €	Unwesentliche negative Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Im Rahmen unseres Prozesses werden Einzelrisiken so konkret wie möglich quantifiziert und die Eintrittswahrscheinlichkeit des Risikos abgeschätzt. Die Kombination beider Faktoren führt zu der im Folgenden dargestellten Risikomatrix, in der Einzelrisiken eingeordnet werden und deren Bedeutung für Merck dargestellt wird.

Risikomatrix

Auswirkung	Risikomatrix			
> 50 Mio €	Mittel	Mittel	Hoch	Hoch
20 – 50 Mio €	Mittel	Mittel	Mittel	Hoch
5 – 20 Mio €	Gering	Mittel	Mittel	Mittel
< 5 Mio €	Gering	Gering	Gering	Gering
Eintrittswahrscheinlichkeit	< 20 %	20 – 50 %	51 – 80 %	> 80 %

Chancen

Die Bewertung von Chancen erfolgt in dem jeweiligen spezifischen Geschäftsumfeld. Marketingmaßnahmen im Rahmen der Operativen Planung werden in der Regel in Bezug auf Umsatzerlöse und das EBITDA quantifiziert. Für die Bewertung und die Priorisierung von Investitionsmöglichkeiten werden der Kapitalwert, die Rendite des eingesetzten Kapitals (ROCE) sowie die Amortisationszeit der Investition herangezogen. Ebenso werden häufig Szenarien eingesetzt, um den Einfluss möglicher Schwankungen und Veränderungen in den jeweiligen Einflussgrößen auf die Ergebnisse zu simulieren. Eine übergreifende, systematische Klassifizierung hinsichtlich der Eintrittswahrscheinlichkeit und der Auswirkung der Chancen wird nicht vorgenommen.

Internes Kontrollsystem für den Konzernrechnungslegungsprozess

Ziel des internen Kontrollsystems für den Rechnungslegungsprozess ist, durch die Implementierung von Kontrollen hinreichende Sicherheit zu gewähren, dass ein regelkonformer Abschluss erstellt wird. Dieses System umfasst Maßnahmen, die eine vollständige, richtige und zeitnahe Übermittlung und Darstellung von

→ Risiko- und Chancenbericht

Informationen gewährleisten sollen, die für die Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts der Merck-Gruppe relevant sind.

Dabei unterliegt das System der Weiterentwicklung und ist Bestandteil der Rechnungslegungs- und Finanzberichterstattungsprozesse in allen relevanten lokalen Einheiten und Merck-Konzernfunktionen.

Die Maßnahmen des internen Kontrollsystems für den Rechnungslegungsprozess sollen das Risiko einer materiellen Falschaussage im Konzernrechnungslegungsprozess der Merck-Gruppe minimieren.

Wesentliche Instrumentarien

Das interne Kontrollsystem ist darauf ausgerichtet, die Ordnungsmäßigkeit des Konzernrechnungslegungsprozesses zu gewährleisten und die Implementierung interner Kontrollen zur Erstellung eines regelkonformen Konzernabschlusses mit hinreichender Sicherheit zu erfüllen. Die Konzernfunktion Group Accounting steuert die Aufstellung des Konzernabschlusses der Merck KGaA als Muttergesellschaft der Merck-Gruppe zentral. Die Konzernfunktion gibt die Anforderungen an die Berichterstattungsinhalte vor, die für alle Gesellschaften als Mindestanforderungen verpflichtend sind. Zugleich steuert und überwacht sie die zeitlichen und prozessbezogenen Vorgaben im Konzernabschluss. Basis für die Erstellung der lokalen Abschlüsse der Muttergesellschaft sowie der Tochtergesellschaften bilden die konzernweiten Bilanzierungsrichtlinien, die zeitnah dem sich ändernden finanzregulatorischen Umfeld angepasst und gemäß den internen Berichterstattungsanforderungen aktualisiert werden. Teil der konzernweiten Richtlinien ist die Vorgabe, konzerninterne Geschäftsprozesse als Basis für eine korrekte Saldenabstimmung abzubilden. Zusätzliche Kontrollen sind im Konsolidierungsprozess implementiert.

Group Accounting verwaltet ebenfalls zeitnah Veränderungen der Beteiligungsstruktur und passt den Konsolidierungskreis der Merck-Gruppe entsprechend an. Die Einzelgesellschaften verfügen über ein lokales, internes Kontrollsystem. Sofern die Finanzprozesse über Shared-Service-Center abgedeckt sind, wird zudem ihr internes Kontrollsystem angewendet. Sie stellen die richtlinienkonforme Bilanzierung gemäß den Bilanzierungsrichtlinien nach IFRS (International Financial Reporting Standards) und der Bilanzierungsrichtlinie der Merck-Gruppe sicher.

Group Accounting steht den lokalen Ansprechpartnern unterstützend zur Verfügung und gewährleistet eine durchgängig hohe Qualität der Finanzberichterstattung.

Der Rechnungslegungsprozess ist über alle Ebenen so ausgerichtet, dass im Rahmen des durchgängigen Vieraugenprinzips jederzeit eine klar definierte Aufgabentrennung und Zuordnung von Verantwortlichkeiten zwischen den am Rechnungslegungsprozess beteiligten Bereichen gewährleistet sind.

Bei der Bewertung von Bilanzpositionen existiert eine enge Kooperation mit dem konzernweiten Risikomanagement, um eventuelle Risiken bilanziell korrekt abzubilden. Bei Sonderthemen, wie beispielsweise der Bewertung von immateriellen Vermögenswerten oder Pensionsverpflichtungen, werden – wenn erforderlich – externe Sachverständige hinzugezogen. Für den Konzernrechnungslegungsprozess setzt Merck in den meisten Ländern eine einheitliche Standardsoftware von SAP ein. Über ein detailliertes Berechtigungskonzept zur Sicherstellung aufgabengerechter Befugnisse und unter Beachtung von Funktionstrennungsprinzipien beinhaltet das System sowohl die Berichterstattung der Einzelgesellschaft als auch die Konsolidierung des Konzernabschlusses.

Die Bestätigung der Effektivität des internen Kontrollsystems in Bezug auf die Rechnungslegung und Ordnungsmäßigkeit der Finanzberichterstattung der Einzelgesellschaften erfolgt durch den lokalen Geschäftsführer und Finanzleiter durch Unterzeichnung der Berichterstattung der Einzelgesellschaft. Alle beschriebenen Strukturen und Prozesse unterliegen der regelmäßigen Prüfung der internen Revision, basierend auf einem jährlichen Prüfungsplan, der durch die Geschäftsleitung festgelegt wird. Die Ergebnisse dieser Prüfungen werden von Geschäftsleitung, Aufsichtsrat und Finanzausschuss behandelt.

Beeinflussung des Planungsprozesses durch Änderungen der Kundennachfrage oder geänderte politische Rahmenbedingungen

→ [Risiko- und Chancenbericht](#)

Das interne Kontrollsystem ermöglicht es, das Risiko von materiellen Falschaussagen in der Rechnungslegung auf ein Minimum zu reduzieren, jedoch kann kein internes Kontrollsystem, unabhängig von der Ausgestaltung, ein verbleibendes Restrisiko verhindern.

Geschäftsbezogene Risiken und Chancen

Abweichung von geplanten Ergebnissen durch Änderungen der Kundennachfrage oder geänderte politische Rahmenbedingungen

Merck integriert sein Risikomanagement in die Prozesse der kontinuierlichen Geschäftsplanung. Identifizierte Risiken und Chancen werden in der internen Planung berücksichtigt, sofern davon ausgegangen werden kann, dass sich diese Risiken und Chancen im Planungszeitraum wahrscheinlich verwirklichen werden. Die im nachfolgenden Risiko- und Chancenbericht dargestellten Risiken und Chancen sind jene möglichen künftigen Ereignisse, die zu einer darüber hinausgehenden negativen beziehungsweise positiven Abweichung von der Planung führen könnten.

Mögliche außerordentliche negative Entwicklungen, beispielsweise Änderungen der Kundennachfrage oder geänderte politische Rahmenbedingungen, werden im Rahmen des internen Risikomanagementprozesses identifiziert, beschrieben und bewertet. Somit können wir bei von der Planung abweichenden Ereignissen frühzeitig Gegenmaßnahmen ergreifen. Risiken bei Investitionsvorhaben werden durch die Anwendung detaillierter Richtlinien gemindert.

Während der Planungsprozesse werden neben Risiken mögliche geschäftsbezogene Chancen analysiert und diskutiert. Im Rahmen der Unternehmensstrategie verfolgt Merck dabei aktiv die sich bietenden Möglichkeiten und investiert beispielsweise gezielt in Wachstumsmärkte. Darüber hinaus können Abweichungen von den in der Planung angenommenen makroökonomischen Rahmenbedingungen wie dem Wirtschaftswachstum und erwarteten segmentspezifischen Entwicklungen, wie zum Beispiel Veränderung der Nachfrage für Hauptprodukte der Sparte Merck Serono, zu positiven Abweichungen von den geplanten Ergebnissen führen.

Politische und regulatorische Risiken und Chancen

Als global operierender Konzern sieht sich Merck politischen und regulatorischen Veränderungen in vielen Ländern und Märkten ausgesetzt.

Risiko restriktiverer regulatorischer Vorgaben betreffend Preisbildung, Kostenerstattung und Zulassung von Arzneimitteln

Im Bereich Pharma setzte sich 2013 im Arzneimittelumfeld der in vielen Ländern bekannte Trend zu zunehmend restriktiven Vorgaben betreffend Preisbildung, Kostenerstattung und Zulassung für Arzneimittel fort. Diese Vorgaben können die Rentabilität unserer Produkte negativ beeinflussen sowie den Erfolg von Markteinführungen und Neuzulassungen gefährden. Eine enge Kommunikation mit Gesundheits- und Zulassungsbehörden dient als Maßnahme zur präventiven Risikoabwehr. Eine Einschätzung der Risiken ist markt- und produktspezifisch, zusammenfassend wird das Risiko für Merck als mittleres Risiko eingestuft.

Risiko stärkerer Reglementierungen bei Herstellung, Testung und Vermarktung von Produkten

Im Unternehmensbereich Chemie muss Merck zahlreiche regulatorische Vorgaben bezüglich Herstellung, Testung und Vermarktung vieler seiner Produkte erfüllen. Stärkere Reglementierung weltweit kann negative Auswirkungen auf die Produktionskosten und das Produktportfolio von Merck haben. Im Speziellen in der Europäischen Union unterliegt Merck der europäischen Chemikalienverordnung REACH, die ein hohes Schutzniveau für Mensch und Umwelt sicherstellen soll. Hierdurch werden umfassende Tests chemischer Produkte

Merck unterliegt der europäischen Chemikalienverordnung REACH

→ [Risiko- und Chancenbericht](#)

notwendig. Testverfahren können kosten- und zeitintensiv sein und zu einem Anstieg der Produktionskosten führen. Außerdem könnte die Verwendung von in der Produktion eingesetzten Chemikalien eingeschränkt werden, wodurch die Produktion bestimmter Produkte nicht mehr möglich wäre. Da Merck kontinuierlich Forschung und Entwicklung zur Substanzcharakterisierung und gegebenenfalls Substitution kritischer Substanzen betreibt, wird ein Eintreten des Risikos als unwahrscheinlich gesehen. Aufgrund der potenziellen Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wird das Risiko dennoch als mittleres Risiko eingestuft.

Risiko der Destabilisierung politischer Systeme und der Errichtung von Handelsschranken

Die Destabilisierung politischer Systeme und die mögliche Errichtung von Handelsschranken können ebenso wie währungspolitische Veränderungen zu Absatzrückgängen in bestimmten Ländern und Regionen führen. Durch Diversifikation hinsichtlich Produkten, Branchen und Regionen ist eine Abschwächung potenzieller negativer Auswirkungen möglich. Die Auswirkungen entsprechender Risiken werden bestmöglich in den Geschäftsplänen der betroffenen Länder und Regionen berücksichtigt. Insbesondere können darüber hinaus makroökonomische Entwicklungen wie zum Beispiel in Venezuela und Argentinien Auswirkungen auf unsere Geschäfte haben. Entsprechende Maßnahmen der Absatzstrategie wurden in diesen Ländern eingeleitet, um die Auswirkungen auf das Geschäft zu minimieren. Das verbleibende Nettorisiko könnte dennoch erhebliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben und dessen Eintreten wird als möglich betrachtet. Merck stuft das Risiko insgesamt als mittleres Risiko ein.

Chance der positiven Nutzen-Risiko-Bewertung von Erbitux® bei Patienten mit metastasiertem Kolorektalkarzinom (mCRC)

Für eines der Hauptprodukte der Sparte Merck Serono, Erbitux® (Cetuximab), verabschiedete die Europäische Kommission Ende 2013 die Aktualisierung der Zulassung bei metastasiertem Kolorektalkarzinom für Patienten mit RAS-Wildtyp-tumoren. Damit folgte die Europäische Kommission dem Ausschuss für Humanarzneimittel (CHMP, Committee of Medicinal Products for Human Use) der Europäischen Arzneimittelagentur EMA (European Medicines Agency), der ebenfalls Ende vergangenen Jahres eine positive Stellungnahme zur Änderung der Produktinformation abgab. Der genaue Effekt des aktualisierten Zulassungsstatus lässt sich nur schwer beziffern, könnte aber zu leichten zusätzlichen Steigerungen der für Erbitux® angenommenen Umsatzerlöse führen.

Marktrisiken und -chancen

Merck steht im Wettbewerb mit zahlreichen Unternehmen im pharmazeutischen, chemischen und Life-Science-Bereich. Zunehmender Wettbewerbsdruck kann signifikante Auswirkungen auf absetzbare Mengen und durchsetzbare Preise der Merck-Produkte und -Dienstleistungen haben.

Risiko und Chance eines veränderten Marktumfelds für Multiple-Sklerose-Produkte in der EU

Die Sparte Merck Serono wird im Jahr 2014 von verstärktem Wettbewerbsdruck aufgrund des signifikant veränderten Marktumfelds für Multiple-Sklerose-Produkte in der EU betroffen sein. Ein Markteintritt von mehreren neuen Konkurrenten zu unserem Produkt Rebif® wird erwartet. Strategien zur Verteidigung der Marktanteile sind angelaufen und deren Auswirkung sowie die Marktentwicklung werden kontinuierlich überwacht. Die Sparte Merck Serono hat dahin gehend Annahmen im Plan getroffen und erwartet moderate Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. Das Risiko wird als mittel eingeschätzt. Sollte es zu Verzögerungen des Markteintritts von Konkurrenten kommen, ist eine leicht verbesserte Umsatzlage für Rebif® im Vergleich zur Planung möglich.

Marktrisiken bei Merck Serono durch steigenden Wettbewerbsdruck, insbesondere in Bezug auf das Produkt Rebif®

→ [Risiko- und Chancenbericht](#)

Risiko eines stärkeren Wettbewerbsdrucks durch biologische Konkurrenzprodukte (Biosimilars)

Des Weiteren könnten biologische Produkte der Sparte Merck Serono verstärktem Wettbewerbsdruck durch Biosimilars unterliegen. Spezielle regulatorische Vorschriften regeln die Entwicklung und Zulassung von biologischen Konkurrenzprodukten (Biosimilars), die Referenzdaten von bereits zugelassenen biologischen Produkten benutzen. Sowohl in der EU als auch in den USA wurden Rahmenwerke erlassen, um den Markteintritt von Biosimilars zu ermöglichen, sobald die Exklusivrechte der Originalprodukte abgelaufen sind. Insbesondere die Produkte Rebif® und Gonal-f® könnten betroffen sein. Die Auswirkungen entsprechender Risiken werden bestmöglich in den Plänen der betroffenen Länder und Regionen berücksichtigt.

Chance durch die bestehende Partnerschaft im Bereich der biologischen Konkurrenzprodukte (Biosimilars)

Die Möglichkeiten der Entwicklung und Zulassung von Biosimilars bieten für Merck auch Chancen. So hat Merck in den vergangenen knapp zwei Jahren erste Schritte in diese Richtung unternommen und ist unter anderem eine Partnerschaft mit Dr. Reddy's Laboratories Ltd., Hyderabad, Indien, zur gemeinsamen Entwicklung eines Portfolios von Biosimilars in der Onkologie eingegangen. Der für die Entwicklung benötigte Aufwand ist in den Plänen von Merck berücksichtigt, während erst mittel- bis langfristig mit einem wesentlichen Beitrag zur Umsatzentwicklung zu rechnen sein dürfte.

Chance einer unerwartet starken Konjunkturerholung in Europa und den USA

Eine stärkere Erholung der Konjunktur in Europa und den USA als durch Merck prognostiziert und der damit verbundene Anstieg der Investitionstätigkeiten des privaten und des öffentlichen Sektors stellen insbesondere für die Sparte Merck Millipore, aber auch für die anderen Sparten eine Chance dar. Sowohl öffentliche Ausgaben für akademische Einrichtungen als auch Forschungskosten der pharmazeutischen Unternehmen standen nicht zuletzt durch die Finanzkrise und den hohen Verschuldungsgrad vieler wichtiger Länder stark unter Druck. Die Wahrscheinlichkeit für eine schnellere Erholung ist jedoch gering und ein möglicher Effekt daher als unwesentlich zu erachten.

Chance durch wachsende Bildschirmgrößen im Display-Markt

Die Entwicklung im Display-Markt wird aktuell insbesondere durch wachsende Bildschirmgrößen getrieben. Zudem können Großereignisse wie die FIFA-Weltmeisterschaft 2014 in Brasilien Impulse für die Endkunden- nachfrage nach neuesten Fernsehern setzen. So sehen wir für 2014 durchaus die Möglichkeit einer etwas positiveren Entwicklung im Display-Markt als vorhergesagt. Jedoch würde der Effekt auf die Umsatzerlöse und das EBITDA vor Sondereinflüssen der Sparte Performance Materials in solch einem Fall eher marginal ausfallen.

Chance durch Positionierung strategischer Kernmarken in der Sparte Consumer Health

Für die Sparte Consumer Health besteht insbesondere die Chance, die Position der strategischen Kernmarken weiter zu festigen und die Präsenz in den Emerging Markets zu vergrößern. Hierzu wurde eine Initiative gestartet, die nachhaltig zum Wachstum der Umsatzerlöse und des EBITDA vor Sondereinflüssen beitragen kann. Die Übertragung der Produkte Neurobion® und Floratil® auf die Sparte zum 1. Januar 2014 dürfte für zusätzliche Impulse sorgen, da es Consumer Health erlaubt, seinen Fokus auf strategische Marken weiter auszubauen.

Risiken und Chancen von Forschung und Entwicklung

Innovation ist für Merck wesentlicher Bestandteil der Konzernstrategie. Forschungs- und Entwicklungsprojekte können sich verzögern, erwartete Budgets überschritten oder anvisierte Ziele nicht erreicht werden.

Markтчancen durch Partnerschaft mit Dr. Reddy's Laboratories Ltd. in Indien und Konjunkturerholung in Europa und den USA

Initiative zur Verbesserung der Positionierung von Consumer Health

→ [Risiko- und Chancenbericht](#)

Für das Pharmageschäft sind Forschung und Entwicklung von besonderer Bedeutung. Die Forschungs- und Entwicklungsprojekte werden daher durch das interne Portfoliomanagement permanent überwacht. Im Zuge des Portfoliomanagements bewerten wir die Forschungsgebiete und alle Projekte in der Entwicklungspipeline regelmäßig und richten sie gegebenenfalls neu aus.

Risiken des Abbruchs von Entwicklungsprojekten und der Zulassung von entwickelten Arzneimitteln

Mitunter werden Entwicklungsprojekte erst nach hohen Investitionen in einer späten klinischen Phase abgebrochen. Entscheidungen – etwa beim Übergang in die nächste Phase der klinischen Entwicklung – werden so getroffen, dass Risiken so gering wie möglich gehalten werden. Es besteht auch das Risiko, dass Zulassungsbehörden eine Zulassung nicht oder nur verzögert erteilen, was Auswirkungen auf die Ertragslage haben kann. Zudem besteht die Gefahr, dass unerwünschte Nebenwirkungen unserer pharmazeutischen Produkte erst nach der Zulassung beziehungsweise Registrierung entdeckt werden und eine Einschränkung der Zulassung oder Rücknahme vom Markt zur Folge haben.

Derzeit sind Merck keine über die allgemeinen Entwicklungsrisiken hinausgehenden Risiken bekannt, die sich signifikant auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken könnten.

Chancen durch neue Initiativen im Bereich Forschung und Entwicklung

Implementierung einer neuen Organisationsstruktur und Verstärkung der externen Forschung durch Erhöhung des Venture-Capital-Fonds MS Ventures

In den letzten zwei Jahren hat Merck große Veränderungen im Bereich der pharmazeutischen Forschung und Entwicklung vorgenommen. Eine neue Organisationsstruktur wurde implementiert und der Grad der externen Forschung verstärkt. So wurde beispielsweise der unternehmenseigene, strategische Venture-Capital-Fonds MS Ventures auf 100 Mio € erhöht und die Forschungskooperationen in Israel intensiviert. Die Merck-Serono-Pipeline wurde umgestaltet und neue Entwicklungsvereinbarungen wie zum Beispiel mit Threshold Pharmaceuticals Inc. eingegangen. Ebenso ist Merck einen innovativen Weg bei der Entwicklung und Durchführung klinischer Studien gegangen und hat ein strategisches Bündnis mit dem Unternehmen Quintiles, dem weltweit größten Anbieter von Dienstleistungen rund um die biopharmazeutische Entwicklung und Vermarktung, abgeschlossen. Bedingt durch relativ lange Zyklen in der Wirkstoffentwicklung erwartet Merck, dass sich die Effekte dieser Veränderungen erst mittel- bis langfristig in den Ergebnissen der Sparte Merck Serono widerspiegeln werden, und sieht dabei große Chancen für den zukünftigen Umsatz und die Profitabilität.

Risiken und Chancen der Qualität und Verfügbarkeit von Produkten

Risiko einer temporären Sperre von Produkten/Produktionsstätten oder einer Nichtregistrierung von Produkten aufgrund der Nichteinhaltung von Qualitätsstandards

Interne Inspektionen und externe Audits, um die Einhaltung von Qualitätsstandards sicherzustellen

In der Produktion von pharmazeutischen Präparaten obliegt Merck die Einhaltung von höchsten Qualitätsstandards (Good Manufacturing Practice). Dies unterliegt der Überwachung durch die Zulassungsbehörden.

Auflagen nationaler Zulassungsbehörden könnten eine temporäre Sperre von Produkten/Produktionsstätten zur Folge haben und sich gegebenenfalls auf neue Registrierungen mit der jeweiligen Behörde auswirken. Merck unternimmt höchste Anstrengungen, um die Einhaltung von Regularien sicherzustellen, führt selbst regelmäßig interne Inspektionen durch und absolviert auch externe Audits. Trotz dieser qualitätssichernden Prozesse kann der Eintritt eines Risikos nicht gänzlich ausgeschlossen werden, wird jedoch als unwahrscheinlich betrachtet. Ein solches könnte je nach betroffenem Produkt und Schwere der Beanstandung eine kritische negative Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben. Demzufolge stuft Merck das Risiko als mittleres Risiko ein.

→ Risiko- und Chancenbericht

Risiko eines Einfuhrverbots von Produkten in die USA aufgrund eines Warning Letters der FDA

Am 15. Dezember 2011 erhielt Merck eine schriftliche Abmahnung („Warning Letter“) der US-amerikanischen Gesundheitsbehörde (FDA) im Zusammenhang mit Inspektionen von Produktionsanlagen in Tiburtina, Italien, sowie in Aubonne und Vevey (Schweiz). An diesen Standorten werden Rebif® und andere für den Vertrieb in den Vereinigten Staaten bestimmte Produkte hergestellt. Das Schreiben bezog sich vor allem auf diverse Verfahren in Verbindung mit der Herstellung von Rebif®, die nach Auffassung der FDA nicht vollständig im Einklang mit den Standards der guten Herstellungspraxis (Good Manufacturing Practice) standen. In den vergangenen zwei Jahren arbeitete Merck eng mit der FDA zusammen, um diese Bedenken auszuräumen. Korrekturmaßnahmen wurden mit der FDA abgestimmt und zeitgerecht umgesetzt. Folgeinspektionen seitens der FDA fanden im Jahr 2013 statt. Zum Zeitpunkt der Berichterstattung liegt die formale Schließung des Verfahrens („close-out“) seitens der FDA zwar noch nicht vor, allerdings wurde in den erfolgreichen Folgeinspektionen aller drei betroffenen Produktionsstandorte schriftlich bestätigt, dass die getroffenen Maßnahmen als adäquat betrachtet werden. Aufgrund der ergriffenen Korrekturmaßnahmen konnte die Eintrittswahrscheinlichkeit eines möglichen Einfuhrverbots der betroffenen Produkte in die USA auf unwahrscheinlich reduziert werden. Das Risiko bewertet Merck aufgrund der potenziell schädigenden Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage bis zur Schließung des Verfahrens seitens der FDA als mittleres Risiko.

Risiken aus der Abhängigkeit von Zulieferern

Qualitätskontrollen entlang der gesamten Wertschöpfungskette minimieren die Risiken der Qualität und Verfügbarkeit von Produkten. Dies beginnt bei der Qualifikation unserer Lieferanten und setzt sich fort mit umfassenden Qualitätsanforderungen für Rohstoffe, fremdbezogene Halbfertigprodukte und Anlagen sowie mit langfristigen strategischen Kooperationen bei versorgungs- oder preiskritischen Vorprodukten. Bei der Versorgung mit Vorprodukten einiger Hauptprodukte ist Merck abhängig von einzelnen Lieferanten: Für den Fall, dass einer dieser Lieferanten die Produktion beschränkt oder einstellt oder die Belieferung unterbricht, hätte dies möglicherweise kritische Auswirkungen auf das betroffene Geschäft von Merck. Durch langfristige strategische Kooperationen bei versorgungs- und preiskritischen Vorprodukten und alternative Beschaffungsstrategien minimiert Merck die Eintrittswahrscheinlichkeit dieser Risiken und bewertet diese als unwahrscheinlich. Insgesamt werden diese Risiken als mittlere Risiken eingeschätzt.

Schaden- und Produkthaftpflichtrisiken

Weitere Risiken umfassen Betriebsausfallrisiken aufgrund höherer Gewalt, die zu einer erheblichen Unterbrechung oder Einschränkung der Geschäftstätigkeiten führen könnten, so beispielsweise Naturkatastrophen wie Überschwemmungen oder Erdbeben. Soweit es möglich und wirtschaftlich sinnvoll ist, begrenzt der Konzern Schadensrisiken durch Versicherungsschutz, dessen Art und Umfang fortlaufend aktuellen Anforderungen angepasst werden. Obwohl das Eintreten dieser Risiken als unwahrscheinlich eingestuft wird, könnten diese im individuellen Fall eine kritische Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben und werden somit als mittleres Risiko eingeschätzt.

Unternehmen der chemischen und pharmazeutischen Industrie sind insbesondere Produkthaftpflichtrisiken ausgesetzt. Produkthaftpflichtrisiken können zu erheblichen Schadenersatzansprüchen und Schadenabwehrkosten führen. Merck hat hierfür eine branchenübliche Haftpflichtversicherung abgeschlossen. Es kann jedoch sein, dass der verfügbare Versicherungsschutz für individuelle Fälle nicht ausreicht. Obwohl das Eintreten von Produkthaftpflichtansprüchen über den bestehenden Versicherungsschutz hinaus als unwahrscheinlich eingeschätzt wird, können individuelle Fälle dennoch eine kritische Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben. Merck schätzt deshalb ein potenzielles Produkthaftpflichtrisiko als mittleres Risiko ein.

Gefahr durch Produkthaftpflichtrisiken

→ Risiko- und Chancenbericht

Etablierung des „Merck Anti-Counterfeiting Operational Network“ zur Bekämpfung der Produktkriminalität

Risiken aufgrund von Produktkriminalität und Spionage

Als Hersteller und Lieferant qualitativ hochwertiger Arzneimittel und Chemikalien ist Merck, ebenso wie andere Firmen der Pharma- und Chemiebranche, mit bestimmten kriminalitätsbasierten Risiken konfrontiert. Dies umfasst unter anderem den Diebstahl, die missbräuchliche Verwendung sowie die Fälschung von Produkten (inklusive der jeweiligen Versuche). Oftmals geht dies mit einer Verletzung von Markenrechten einher. In Bezug auf die Professionalität und Komplexität hat Produktkriminalität in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen. Merck arbeitet in relevanten Fällen eng und vertrauensvoll mit zuständigen Strafverfolgungsbehörden in den betroffenen Ländern zusammen. Zur Bekämpfung der Produktkriminalität ist bei Merck seit mehreren Jahren ein konzerninternes funktions- und spartenübergreifendes Koordinierungsnetzwerk („Merck Anti-Counterfeiting Operational Network“) unter Leitung der Konzernsicherheit etabliert, das eine verlässliche Schnittstelle zu Behörden, Verbänden und Partnerunternehmen bildet. Insbesondere im Hinblick auf die Dunkelziffer im Bereich Produktkriminalität ist der materielle Schaden für Merck nicht abschätzbar. Der Einfluss auf die Geschäftstätigkeit hängt vom jeweiligen Einzelfall sowie von regionalen und produktspezifischen Faktoren ab. Das Risiko der Produktkriminalität wird daher für Merck als mittleres Risiko kategorisiert.

Unter dem Risikobegriff „Spionage“ wird bei Merck der unerwünschte Informationsverlust in allen möglichen Begehungsformen subsumiert. Hierbei kommt vor allem dem Schutz sensibler Geschäftsinformationen, dem Datenschutz sowie dem Schutz von materiellem und immateriellem Know-how besondere Bedeutung zu. Dies hat einerseits eine Schnittstelle in den Bereich der Risiken, die aus digitaler Datenverarbeitung und Kommunikation resultieren, umfasst aber auch weitere nicht IT-basierte Bedrohungen. Mit dem Ziel der Verhinderung unerwünschter Informationsabzweigungen wurde bei Merck als Pilotaktivität in einer Sparte ein hochrangiges „Intellectual Property Management Committee“ (IPMC) eingesetzt. Unter Federführung der Konzernsicherheit wird ein ganzheitliches Schutzkonzept angewendet, das neben Maßnahmen der technischen IT-Sicherheit, des Informations- und Datenschutzes auch weitergehende gezielte Sicherheitsmaßnahmen umfasst. Das Risiko eines unerwünschten Informationsverlusts infolge von Spionage wird trotz der getroffenen Maßnahmen als möglich eingestuft, könnte erhebliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben und ist demnach als mittleres Risiko bewertet.

Chancen durch lokale Präsenz in wachstumsstarken Märkten

Merck erwartet in den nächsten Jahren in allen Sparten weiterhin ein überdurchschnittliches Wachstum in Emerging Markets. Um dieses Wachstum weiterhin zu ermöglichen, hat Merck mehrere Investitionsvorhaben wie den Bau einer neuen Produktionsanlage für Flüssigkristalle und die Errichtung eines neuen Merck-Serono-Standorts in China auf den Weg gebracht. Die verstärkte lokale Präsenz und Kundennähe kann für Merck zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil werden und bietet mittel- bis langfristig die Chance zu zusätzlichem, signifikantem Wachstum bei Umsatz und EBITDA vor Sondereinflüssen.

Finanzrisiken und -chancen

Merck ist als international tätiger Konzern und durch seine Präsenz am Kapitalmarkt verschiedenen finanziellen Risiken und Chancen ausgesetzt. Dies sind vor allem Liquiditäts- und Kontrahentenrisiken, Marktchancen und -risiken, Risiken aus Schwankungen von Marktwerten operativer materieller und immaterieller Vermögenswerte sowie Risiken und Chancen aus Pensionszusagen.

→ [Risiko- und Chancenbericht](#)

Merck verfügt über eine zentrale Liquiditätssteuerung im gesamten Konzern

Risiko- und Chancenmanagement in Bezug auf die Verwendung von Finanzinstrumenten

Im Bereich der Finanzrisiken und -chancen verfolgt Merck eine aktive Steuerung, um Effekte aus Schwankungen der Wechselkurse und des Zinsniveaus zu reduzieren. Das Management von Finanzrisiken und -chancen insbesondere mittels Einsatz von Derivaten ist durch umfangreiche Richtlinien geregelt. Es gilt das Verbot der Spekulation. Die Abschlüsse derivativer Geschäfte unterliegen einer ständigen Risikokontrolle. Eine strikte Funktionstrennung von Handel, Abwicklung und Kontrolle ist sichergestellt.

Liquiditätsrisiken

Um den eigenen Fortbestand zu sichern, muss ein Unternehmen zu jedem Zeitpunkt seine fälligen Verpflichtungen aus operativer und finanzieller Tätigkeit erfüllen können. Zur Reduzierung potenzieller Liquiditätsrisiken verfügt Merck daher über eine zentrale Liquiditätssteuerung im gesamten Konzern. Darüber hinaus steht Merck eine Multi-Währungs-Betriebsmittelkreditlinie über 2 Mrd € mit einer Laufzeit von fünf Jahren und zwei Verlängerungsoptionen von jeweils einem Jahr zur Verfügung, die über den positiven operativen Cash Flow der Gruppe hinaus bei möglichen Liquiditätsengpässen die weitere Zahlungsfähigkeit sicherstellt. Da in unseren Kreditverträgen keine Financial Covenants vereinbart wurden, sind diese kontrahierten Kreditzusagen auch bei schlechterer Bonität von Merck abrufbar. Zusätzlich hat Merck im Geschäftsjahr 2009 ein Debt Issuance Program aufgesetzt, das den vertraglichen Rahmen für die Begebung von Anleihen darstellt. Im Jahr 2013 wurde das Volumen dieses Programms von bisher 10 Mrd € auf 15 Mrd € aufgestockt. Insgesamt ist das Liquiditätsrisiko unwahrscheinlich und als gering zu beurteilen.

Kontrahentenrisiken

Kontrahentenrisiken entstehen sowohl im Zusammenhang mit finanziellen Anlagen, Aufnahmen und Finanzierungszusagen als auch bei operativen Forderungen durch den potenziellen Zahlungsausfall eines Vertragspartners.

In Bezug auf Kontrahentenrisiken aus finanziellen Transaktionen überprüft Merck täglich alle Positionen gegenüber Handelspartnern sowie deren Bonität. Merck steuert finanzielle Ausfallrisiken durch die Streuung seiner Finanzpositionen und die damit verbundene aktive Steuerung seiner Handelspartner. Wesentliche Finanztransaktionen mit Kreditrisiko werden mit Banken und Industrieunternehmen guter Bonität abgeschlossen. Darüber hinaus reduziert der große Bankenkreis von Merck – die bestehende Multi-Währungs-Betriebsmittelkreditlinie über 2 Mrd € wurde mit 19 Banken syndiziert – mögliche Verluste bei einem Ausfall.

Zur Steuerung operativer Kontrahentenrisiken werden Handelspartner regelmäßig auf Zahlungsfähigkeit und operative Entwicklung überprüft. Hierbei werden auch Länderrisiken analysiert, insbesondere liegt hier der Fokus auf den Staaten Italien, Spanien, Griechenland und Portugal. Das Forderungsvolumen jedes Kunden ist unter Berücksichtigung der Bonität limitiert. Bei Bedarf werden risikoreduzierende Maßnahmen, wie der Abschluss von Kreditversicherungen, durchgeführt. Trotzdem kann dadurch der Ausfall einzelner Handelspartner, auch bei hervorragender Bonitätseinstufung, nicht grundsätzlich ausgeschlossen werden, auch wenn dies als unwahrscheinlich eingeschätzt wird (weitere Informationen finden sich im Abschnitt „Kreditrisiken“ in der Anmerkung „Management von Finanzrisiken“ im Konzernanhang). Insgesamt ist das Kontrahentenrisiko als mittel zu beurteilen.

Marktchancen und -risiken

Durch die internationale Geschäftstätigkeit und die globale Konzernstruktur ist Merck Risiken und Chancen aus Schwankungen von Währungskursen unterworfen. Diese resultieren aus Finanzgeschäften, operativen Forderungen und Verbindlichkeiten sowie erwarteten zukünftigen Zahlungsströmen aus Umsätzen und

→ Risiko- und Chancenbericht

Kosten in Fremdwährung. Zu Steuerung und Reduzierung oben genannter Risiken und Chancen setzt Merck Derivate ein. Der Wechselkurs für bereits bilanzwirksame Transaktionen, wie operative Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährung, wird im Wesentlichen gesichert. Der Wechselkurs für erwartete Umsätze und künftige Kosten in Fremdwährung wird in bestimmten Fällen bis zu 36 Monate im Voraus abgesichert (weitere Informationen finden sich in Anmerkung „Derivative Finanzinstrumente“ im Konzernanhang).

Zukünftige Refinanzierungen und Geldanlagen unterliegen Risiken und Chancen aus Zinsschwankungen. Diese werden ebenfalls mittels Derivaten gesteuert und reduziert. Währungsrisiken werden als möglich eingeschätzt und stellen nach Hedging ein mittleres Risiko dar, Zinsrisiken werden als unwahrscheinlich betrachtet und stellen ein niedriges Risiko dar.

Risiken aus Wertminderungen von Bilanzposten

Die Wertansätze einzelner Bilanzposten sind der Veränderung von Markt- und Geschäftsverhältnissen und damit auch Änderungen der beizulegenden Zeitwerte ausgesetzt. Im Fall notwendiger Wertminderungen können sich signifikante nicht zahlungswirksame Ergebnisbelastungen und Auswirkungen auf die Bilanzrelationen ergeben. Dies gilt insbesondere für die hohen immateriellen Vermögenswerte einschließlich der Geschäfts- oder Firmenwerte, die durch die Akquisitionen von Serono SA im Jahr 2007 sowie der Millipore Corporation im Jahr 2010 und die damit verbundenen Kaufpreisallokationen deutlich an Bedeutung für den Konzernabschluss gewonnen haben (weitere Informationen finden sich in Anmerkung „Immaterielle Vermögenswerte“ im Konzernanhang). Alle relevanten Risiken wurden im Rahmen der Erstellung des Konzernabschlusses gewürdigt und entsprechend berücksichtigt. Darüber hinausgehende Risiken stuft Merck als gering ein.

Risiken und Chancen aus Pensionsverpflichtungen

Merck hat Verpflichtungen im Zusammenhang mit Pensionszusagen. Der Barwert der leistungsorientierten Versorgungsverpflichtungen kann sich durch Veränderungen relevanter Bewertungsparameter, zum Beispiel des Zinssatzes oder der zukünftigen Gehaltssteigerungen, wesentlich erhöhen oder verringern. Die Pensionsverpflichtungen werden im Rahmen von jährlichen versicherungsmathematischen Gutachten regelmäßig bewertet. Ein Teil der Verpflichtungen ist durch die in der Bilanz ausgewiesenen Pensionsrückstellungen abgedeckt, während weitere Verpflichtungen mit fondsfinanzierten Versorgungszusagen unterlegt sind (weitere Informationen finden sich in der Anmerkung „Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen“ im Konzernanhang). Soweit Altersversorgungszusagen durch Planvermögen gedeckt sind, welche aus verzinslichen Wertpapieren, Aktien, Immobilien und anderen Vermögensanlagen bestehen, können sich sinkende oder negative Renditen dieser Anlagen ungünstig auf den beizulegenden Zeitwert des Planvermögens auswirken und somit weitere Zuführungen bedingen. Steigende Renditen bewirken dagegen einen Wertzuwachs des Planvermögens und somit eine höhere Abdeckung der Planverbindlichkeiten. Merck erhöht einerseits die Chancen und reduziert andererseits die Risiken von Marktwertschwankungen des Planvermögens durch eine diversifizierte Anlagestrategie. Das Risiko aus Pensionsverbindlichkeiten ist möglich und als mittel einzustufen.

Einschätzung durch unabhängige Ratingagenturen

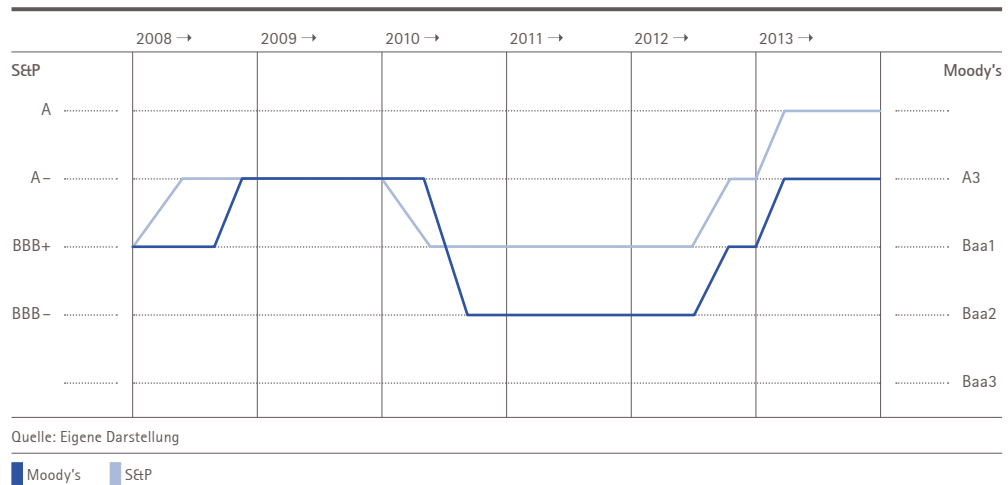
Der Kapitalmarkt nutzt Einschätzungen von Ratingagenturen, um Fremdkapitalgeber bei der Beurteilung der Risikosituation eines Finanzinstruments zu unterstützen. Derzeit wird Merck von Standard & Poor's und Moody's bewertet, deren Kreditratings sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf das bisher beste Niveau in der Geschichte der Merck-Gruppe entwickelt haben: Standard & Poor's vergibt ein Langfrist-Kreditrating von A

Bestes Kreditrating
in 2013

→ Risiko- und Chancenbericht

mit stabilem Ausblick, Moody's eines von A3 mit stabilem Ausblick. Entsprechend den Marktmodalitäten sind die Finanzierungskonditionen von Merck eng an das Rating gekoppelt. Je besser ein Rating ist, desto günstiger kann sich Merck generell am Kapitalmarkt oder bei Banken finanzieren.

Übersicht der Ratingentwicklung:



Rechtliche Risiken

„Merck Code of Conduct“
erleichtert Kontrolle
rechtlicher Risiken

Generell ist Merck bestrebt, rechtliche Risiken möglichst gering zu halten und zu kontrollieren. Merck hat die notwendigen Vorkehrungen getroffen, um Gefährdungen zu entdecken und gegebenenfalls seine Rechte zu verteidigen. Für die Mitarbeiter weltweit gilt ein „Compliance“-Programm, das die Mitarbeiter 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. Dieses Programm trägt dazu bei, das Risiko schwerwiegender Rechtsverletzungen, etwa von kartellrechts- oder korruptionsrechtlichen Vorschriften, zu verringern.

Dennoch ist Merck Risiken aus Rechtsstreitigkeiten oder -verfahren ausgesetzt. Hierzu gehören insbesondere Risiken aus den Bereichen Produkthaftung, Wettbewerbs- und Kartellrecht, Pharmarecht, Patentrecht, Steuerrecht und Umweltschutz. Als forschendes Unternehmen verfügt Merck über ein wertvolles Portfolio an gewerblichen Schutzrechten, Patenten und Marken, die Ziel von Angriffen und Verletzungen sein können. Der Ausgang von derzeit anhängigen oder künftigen Verfahren ist schwer vorhersehbar. Gerichtliche und behördliche Entscheidungen oder Vergleiche können zu Aufwendungen führen, die wesentliche Auswirkungen auf unser Geschäft und unsere Ergebnisse haben.

Steuerliche Risiken werden regelmäßig und systematisch von der Steuerabteilung geprüft. Entsprechende Standards und Richtlinien sind im Einsatz, um steuerliche Risiken frühzeitig erkennen zu können, diese zu prüfen, zu bewerten und entsprechend zu minimieren. Maßnahmen zur Risikominimierung werden von der Steuerabteilung mit den Landesgesellschaften abgestimmt.

Die im Folgenden beschriebenen Rechtsfälle stellen die aus unserer Sicht bedeutendsten Rechtsrisiken dar. Die Auflistung ist nicht als vollständige Auflistung sämtlicher bestehender Rechtsstreitigkeiten zu

→ Risiko- und Chancenbericht

betrachten. Generell ist nicht ausgeschlossen, dass Merck trotz abgeschlossener Verfahren auf Grundlage desselben Sachverhalts mit Ansprüchen Dritter konfrontiert wird.

Risiken aus produktbezogenen und patentrechtlichen Auseinandersetzungen

Rebif®: In Israel ist Merck Partei in drei Rechtsstreitigkeiten mit Israel Bio-Engineering Project Limited Partnership („IBEP“). IBEP macht Eigentumsrechte und die Zahlung von Lizenzgebühren geltend. Die Rechtsstreitigkeiten stehen im Zusammenhang mit der Finanzierung der Entwicklung von Rebif®, einem Arzneimittel zur Behandlung von Multipler Sklerose, und anderen Produkten in den frühen 1980er-Jahren. Merck hat bilanzielle Vorsorgemaßnahmen getroffen. In der Liquiditätsbetrachtung stuft Merck das Risiko als hoch ein, da potenzielle kritische negative Auswirkungen nicht ausgeschlossen werden können.

Zudem ist Merck involviert in einen Patentrechtsstreit mit Biogen IDEC Inc. (Massachusetts, USA) („Biogen“) in den USA. Biogen behauptet, der Verkauf von Rebif® in den USA verletze ein Patent von Biogen. Das streitgegenständliche Patent wurde Biogen im Jahr 2009 in den USA erteilt. In der Folge verklagte Biogen Merck sowie weitere Pharmaunternehmen wegen Verletzung dieses Patents. Merck verteidigte sich gegen sämtliche Vorwürfe und erhob Widerklage mit dem Antrag festzustellen, dass das Patent ungültig sei und durch das Verhalten von Merck nicht verletzt werde. Ein „Markman Hearing“ fand im Januar 2012 statt. Die Parteien befinden sich nun in einem vom Gericht angeordneten Mediationsverfahren. Merck hat bilanzielle Vorsorgemaßnahmen getroffen. Aufgrund der potenziellen kritischen negativen Auswirkungen der Rechtsstreitigkeit in der Liquiditätsbetrachtung bewertet Merck das Risiko dennoch als hohes Risiko.

Risiken aus kartellrechtlichen Verfahren

Raptiva®: Im Dezember 2011 verklagte der Bundesstaat São Paulo Merck auf Schadenersatz wegen angeblicher Absprachen zwischen verschiedenen Pharmaunternehmen und einer Assoziation von an Psoriasis und Vitiligo erkrankten Patienten. Die Absprachen hätten auf eine Steigerung des Umsatzes von Arzneimitteln der involvierten Unternehmen zum Nachteil von Patienten und Staatskasse abgezielt. Im Zusammenhang mit dem Produkt Raptiva® bestehen überdies auch Klagen von Patienten auf Schadenersatzleistungen. Merck hat bilanzielle Vorsorgemaßnahmen für diese Sachverhalte getroffen. Darüber hinausgehende Risiken mit erheblichen negativen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage können nicht ausgeschlossen werden, werden aber als unwahrscheinlich betrachtet. Das Risiko wird als mittleres Risiko bewertet.

Risiken aus der Gestaltung von Arzneimittelpreisen durch die veräußerte Generics-Gruppe

Merck trägt weiterhin das Risiko für bestimmte gegen die im Jahr 2007 an Mylan, Inc. (USA) verkaufte Generics-Gruppe angestrengte Prozesse eintreten zu müssen. In diesem Zusammenhang bleibt Merck verantwortlich für Risiken aus Fällen in den USA, die die Gestaltung von Arzneimittelpreisen betreffen. Aufgrund möglicher Szenarien hat Merck bilanzielle Vorsorgemaßnahmen getroffen. Da im schlechtesten Fall erhebliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage entstünden und ein Eintreten des Nettorisikos möglich wäre, stuft Merck dieses als mittleres Risiko ein.

Paroxetine: Im Zusammenhang mit dem veräußerten Generika-Geschäft ist Merck in Großbritannien wettbewerbsrechtlichen Ermittlungen durch das britische Office of Fair Trading („OFT“) ausgesetzt. Das OFT informierte Merck im März 2013 über die Annahme, dass eine im Jahr 2002 zwischen Generics (UK) Ltd. und GlaxoSmithKline im Zusammenhang mit dem antidepressiv wirkenden Arzneimittel Paroxetine geschlossene Vergleichsvereinbarung britisches und europäisches Wettbewerbsrecht verletze. Merck als damalige Eigentümerin von Generics (UK) Ltd. sei in die Verhandlungen der Vergleichsvereinbarung involviert gewesen und deshalb haftbar. Die Ermittlungen gegen Generics (UK) Ltd. liefen bereits seit 2011, ohne dass Merck Kenntnis

→ Risiko- und Chancenbericht

hiervon hatte. Es wird als wahrscheinlich erachtet, dass das OFT gegen Merck ein Bußgeld verhängt. Merck hat bilanzielle Vorsorgemaßnahmen getroffen. Aufgrund der potenziellen erheblichen negativen Auswirkungen der Rechtsstreitigkeit in der Liquiditätsbetrachtung bewertet Merck das Risiko dennoch als mittleres Risiko.

Citalopram: Im Juni 2013 verhängte die Europäische Kommission Merck gegenüber eine Geldstrafe für verschiedene Vereinbarungen der ehemaligen Tochtergesellschaft Generics (UK) Ltd. mit der dänischen Gesellschaft Lundbeck, die das von Lundbeck patentierte Antidepressivum Citalopram betrafen. Es wurden bilanzielle Vorsorgemaßnahmen für das eingetretene Risiko in ausreichender Höhe getroffen. Merck hat Rechtsmittel gegen diese Entscheidung vor dem Europäischen Gerichtshof eingelegt.

Risiken und Chancen im Personalbereich

Erklärtes Ziel ist die Bindung von Mitarbeitern an das Unternehmen

Das zukünftige Wachstum von Merck wird maßgeblich von seiner Innovationskraft beeinflusst. Hierfür sind die Kompetenz und das Engagement der Mitarbeiter in allen Bereichen, in denen Merck tätig ist, entscheidend für den Erfolg des Unternehmens.

Die für Merck relevanten Märkte sind gekennzeichnet durch intensiven Wettbewerb um qualifizierte Fachkräfte sowie durch demografische Herausforderungen. Nicht nur die Rekrutierung, sondern auch die langfristige Bindung von qualifizierten Fach- und Führungskräften gehört damit zu den höchsten Prioritäten unseres Unternehmens. Der Fokus auf wettbewerbsintensive und schnell wachsende Märkte erfordert in diesem Zusammenhang insbesondere die Bindung von Mitarbeitern. Länder- und industriespezifische Fluktuationsrisiken müssen vorausschauend identifiziert und gezielt adressiert werden, um erfolgs- und geschäftskritische Fähigkeiten und Kompetenzen im Unternehmen zu halten.

Merck begegnet diesen Herausforderungen zum einen durch weltweit eingeführte Personalentwicklungs- und Nachfolgeprozesse, nach denen das Potenzial der Mitarbeiter systematisch erkannt und gefördert wird. Darüber hinaus setzt Merck gezielte Mitarbeiterentwicklungsmaßnahmen ein, um sowohl junge als auch erfahrene hochqualifizierte Mitarbeiter insbesondere in unseren strategischen Märkten in ihrer Karriereentwicklung zu unterstützen und erfolgskritische Kompetenzen im Unternehmen zu entwickeln und zu halten. Ergänzt werden diese Maßnahmen durch wettbewerbsfähige Vergütungspakete und attraktive Nebenleistungsangebote, die Merck durch kontinuierliche Marktvergleiche und Audits regelmäßig überprüft und so die finanzielle Attraktivität als Arbeitgeber sicherstellt und aufrechterhält.

Die Rekrutierung und das Binden von qualifizierten Fach- und Führungskräften an Merck gehören zu den höchsten Prioritäten des Unternehmens. Dennoch ist es wahrscheinlich, dass sich mitarbeiterbezogene Risiken ergeben, die sich auf die Geschäftstätigkeit auswirken, selbst wenn die Effekte schwierig zu bewerten sind. Merck stuft dieses Risiko als mittel ein.

Die Steigerung der Arbeitgeberattraktivität von Merck in strategischen Wachstumsmärkten birgt große Potenziale für die künftige Geschäftsentwicklung. Basierend auf den bisher vorliegenden Studien und Erkenntnissen ergibt unsere erste Einschätzung der Chance eine Bewertung in ähnlicher Höhe wie die der zuvor beschriebenen mitarbeiterbezogenen Risiken.

Merck kann damit über den gezielten Einsatz von Employer-Branding-Initiativen im Rahmen einer definierten Strategie zur Gewinnung qualifizierter Fach- und Führungskräfte die Arbeitgeberattraktivität der „Marke Merck“ weiterhin steigern und somit die Rekrutierung und Bindung von wichtigen Fach- und Führungskräften direkt positiv beeinflussen. Darüber hinaus beabsichtigt Merck eine noch stärkere Ausrichtung des Personalentwicklungs- und Nachfolgemanagements an die Anforderungen spezifischer Märkte.

→ Risiko- und Chancenbericht

Risiken und Chancen der Informationstechnologie

Die Globalisierung von Merck erfordert eine optimale Ausrichtung und angemessene Unterstützung durch die Nutzung einer Vielzahl von IT-Systemen und -Prozessen. Trends in der Informationstechnologie liefern dabei vielfältige Möglichkeiten für Merck.

Chancen aus dem Einsatz mobiler Plattformen und Lösungen

Mobilität bietet einzigartige Möglichkeiten, Mitarbeiter, Partner und Kunden zu erreichen, zu vernetzen und Synergien zwischen der Wertschöpfung für das Unternehmen sowie individuellen Interessen zu stiften. Dabei steht Mobilität nicht nur für die mobile Nutzung von Online-Dienstleistungen. Vielmehr verändert Mobilität die Perspektive auf digitale Dienstleistungen und bringt die Geschäftstätigkeit näher zu Mitarbeitern, Kunden und Partnern, ohne sie dabei einzuschränken. Der Trend zur Mobilität legt nahe, dass mobile Plattformen und Lösungen sich zu wichtigen Wegen hinsichtlich der digitalen Vernetzung entwickeln werden.

Chancen aus vernetzter Zusammenarbeit und digitalen Medien

Neue Entwicklungen im Bereich vernetzter Zusammenarbeit und digitale Medien eröffnen herausragende Möglichkeiten, in Kontakt mit Mitarbeitern, Partnern und Kunden zu kommen und neue Wege der Zusammenarbeit, Interaktion und Kommunikation zu etablieren. In der Forschung und Entwicklung von Merck begünstigen diese Entwicklungen auf besondere Art und Weise die Zusammenarbeit innerhalb des Unternehmens sowie mit externen Partnern. Zusätzlich kann sozialgetriebene Informationstechnologie auch im Bereich Life-Science das Zusammenwirken und damit auch die Innovationsfähigkeit fördern. Merck hat ein konzernweites Programm mit dem Namen „Connect 15“ auf den Weg gebracht. Es verfolgt das Ziel, entsprechende IT-Systeme zu harmonisieren, die Kommunikation weltweit zu vereinfachen und die Zusammenarbeit zwischen Mitarbeitern, externen Partnern und Kunden zu vereinfachen. Das Programm bietet langfristig die Chance, Betriebskosten zu reduzieren und die Produktivität in der Organisation zu erhöhen.

Chancen aufgrund weiterer Harmonisierung von IT-Systemen

Harmonisierte IT-Systeme, in denen standardisierte Geschäftsprozesse abgebildet werden, erlauben dem Management, das Geschäft auf konsistente Art und Weise global zu steuern. Dies ermöglicht effizientes Arbeiten, eine schnelle, reibungslose Integration neuer Geschäftseinheiten sowie mühelosere Realisierung von Synergieeffekten. Zusätzlich wird dieser Trend durch die Verbreitung von Cloud-Lösungen unterstützt, die den Einsatz konfigurierbarer Standardlösungen begünstigen. Der Effekt dieser Harmonisierung wird zum einen in der Reduktion von Betriebskosten gesehen, zum anderen bietet die gestiegene Transparenz die Chance, Entscheidungen schneller und mit größerem Nutzeneffekt zu treffen.

Dem Mehrwert durch die Informationstechnologie im täglichen Arbeiten stehen mögliche Risiken gegenüber, welche sich direkt aus den Vorteilen der globalen Verfügbarkeit einer elektronischen Datenhaltung ergeben.

Risiko E-Crime und Cyberattacken

Das Internet als Tatmittel und der Missbrauch digitaler Technologien als Begehungsform neuer Arten der Kriminalität, das heißt insgesamt die Computerkriminalität (E-Crime), entwickelt sich mit großer Geschwindigkeit und stellt eine Herausforderung dar. Daraus ergeben sich für Merck Bedrohungen wie der Ausfall zentraler IT-Systeme, die Preisgabe von vertraulichen Daten aus Forschung und Geschäftstätigkeit, die Manipulation von IT-Systemen in der chemischen Prozess-Steuerung oder eine erhöhte Belastung oder

Verbesserung der Kommunikation bei Merck durch „Connect 15“

→ Risiko- und Chancenbericht

Konzernsicherheit von Merck ist Mitglied in der Allianz für Cyber-Sicherheit des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik

Beeinträchtigung von IT-Systemen durch Virusattacken. Dies Szenario beinhaltet auch die vorübergehende Übernahme von exponierten Systemen durch Hacker sowie daraus folgend den möglichen Widerruf von Medikamentenzulassungen aufgrund mangelbehafteter Validierung relevanter IT-Systeme.

Für die gesamte Merck-Gruppe existieren weltweit gültige Sicherheitsrichtlinien und ein Informations-schutz-Management für den Bereich IT und „non-IT“ mit jeweils organisatorischen und technischen Standards für Zugriffs- und Zutrittsrechte, Informations- und Datenschutz. Im Bereich der IT liegt das Augenmerk auf der Härtung entsprechender Systeme sowie beispielsweise der Identifikation von Cyberangriffen. Die Konzern-sicherheit von Merck ist Mitglied in der Allianz für Cyber-Sicherheit des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik. Zum Schutz sensibler Geschäftsinformationen wird derzeit in einem Pilotprojekt „Data Leakage Prevention“ bei Merck eingeführt. Die Wirksamkeit interner (IT-)Schutzmaßnahmen wird kontinuierlich überwacht und durch die Konzernsicherheit, die Konzernrevision und externe Auditoren überprüft.

Die durch E-Crime resultierenden möglichen Schäden können, nicht zuletzt wegen der Vielzahl der unterschiedlichen Begehungsformen, nicht pauschal kategorisiert werden; der Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wäre abhängig vom Einzelfall. Trotz der bei Merck derzeit wirkungsvoll getroffenen Schutzmaßnahmen ist das Eintreten des Risikos „E-Crime“ als möglich bei geschätzter erheblicher Auswirkung eingestuft und damit ein mittleres Risiko.

Risiken durch Ausfall geschäftskritischer IT-Anwendungen beziehungsweise durch Ausfall von Rechen-zentrumskapazitäten

Weltweit genutzte IT-Anwendungen in der Prozess-Steuerung bilden die Basis für die vertragsgerechte Lieferung der Produkte und Lösungen an die weltweiten Kunden der Merck-Gruppe. Schwankungen in der Qualität der internen IT-Services können zum Ausfall geschäftskritischer IT-Anwendungen führen, welche einen direkten Einfluss auf die Lieferfähigkeit von Merck hätten. Ebenso kann der Ausfall eines Rechenzent-rums die Servicequalität beeinträchtigen beziehungsweise den gänzlichen Ausfall kritischer Applikationen begründen.

Nutzung eines nach ISO 20000:2005 zertifizier-ten Qualitätsmanage-ment-Systems zur Siche-rung der IT-Services

Oberstes Ziel der Information Services der Merck-Gruppe ist die Aufrechterhaltung der Servicequalität unter Beachtung des mit den Gruppenfunktionen und Sparten vereinbarten Serviceniveaus. Zur Erreichung dieses Ziels nutzt Merck ein nach ISO 20000:2005 zertifiziertes Qualitätsmanagement-System, welches Steuerungsmaßnahmen zur Aufrechterhaltung eines gleichbleibenden Qualitätsstandards umfasst. Neben den täglichen Betriebsprozessen regelt dieses auch das Verhalten in einer Krisensituation durch einen regelmäßig getesteten Krisenmanagementplan. Merck betreibt im Rahmen dieses Krisenmanagements mehrfach redund-ant ausgelegte Rechenzentren, sodass die Servicequalität auch bei Ausfall eines Rechenzentrums aufrecht-erhalten wird.

Die Auswirkungen eines Ausfalls geschäftskritischer IT-Anwendungen aufgrund von Schwankungen der Qualität der internen IT-Services und deren Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage werden trotz getroffener mitigierender Maßnahmen, einer funktionsfähigen Kontinuitätsplanung und unwahrscheinlichen Eintretens als mittleres Risiko eingeschätzt.

Umwelt- und Sicherheitsrisiken

Merck als globales, produzierendes Unternehmen ist Risiken durch mögliche Schäden an Menschen, Gütern und Reputation ausgesetzt. Audits, Beratung und Schulung zu Umwelt-, Arbeits- und Gesundheitsschutz minimieren diese Risiken für Mensch und Umwelt. Merck kontrolliert diese Risiken sowohl in den eigenen Standorten als auch bei Lieferanten und Lohnherstellern zur Sicherung des Fortbestands von Anlagen und

→ Risiko- und Chancenbericht

Sachwerten. Wir halten nicht nur hohe technische Standards, sondern auch unsere Verhaltensregeln und alle rechtlichen Vorgaben in Umwelt-, Arbeits- und Gesundheitsschutz ein und sorgen so für den Erhalt von Gütern und Werten. Für uns bekannte Umweltrisiken wurde ausreichend bilanziell Vorsorge getroffen. Dennoch stuft Merck diese als mittel ein, da kritische negative Auswirkungen in der Liquiditätsbetrachtung nicht ausgeschlossen werden können.

Gesamtbild zur Risiko- und Chancensituation und Einschätzung des Managements

Obwohl die Anzahl der gemeldeten Risiken höher ist als die der konkreten Chancen, schätzt Merck die Verteilung von Risiken und Chancen als ausgewogen ein. Ein ausgeglichenes Gesamtbild innerhalb des Konzerns wird zudem dadurch verstärkt, dass sich Gesamterlöse und wirtschaftlicher Erfolg auf eine Vielzahl pharmazeutischer und chemischer Produkte für verschiedene Branchen stützen. Da sich die Märkte in ihrer Struktur und in ihren Konjunkturzyklen unterscheiden, trägt diese Diversifikation zu einer Risikominderung bei. Das Gesamtbild des Risiko- und Chancenprofils zwischen den vier Sparten von Merck wird auch in Zukunft durch die geplante Akquisition von AZ Electronic Materials weiter ausbalanciert. Diese Diversifikation ist auch Ausdruck der Merck-Strategie, ein integriertes Pharma- und Chemieunternehmen weiterzuentwickeln.

Die wesentlichsten Einzelrisiken aus den Sparten wurden in dem vorausgegangenen Bericht genannt, wobei die geschäftsbezogenen Risiken neben rechtlichen Risiken für uns am wesentlichsten sind.

Obwohl sich die Einschätzung der individuellen Risiken während des Geschäftsjahres aufgrund geänderter externer Bedingungen geändert hat, ist die Risikolage des Konzerns insgesamt im Vergleich zum Vorjahr nicht wesentlich verändert. Insbesondere im Bereich der hohen Risiken sind keine neuen Themen hinzugekommen. Im Bereich der mittleren Risiken hat Merck nur geringfügige Änderungen festgestellt. Durch die getroffenen Mitigierungsmaßnahmen – wie die konsistente Implementierung von Managementmaßnahmen (organisatorische Verantwortung sowie Prozessverbesserungen), den Ausbau des Versicherungsschutzes und bilanzieller Vorsorgemaßnahmen – konnten insbesondere die wesentlichen Einzelrisiken von Merck in der Nettobetrachtung weiter minimiert werden.

Das Gesamtbild der Risikolage des Konzerns, welches sich aus der Zusammenfassung der beschriebenen Risiken anhand von Auswirkung und Eintrittswahrscheinlichkeit ergibt, führt Merck zu der Einschätzung, dass weder einzelne Risiken noch die Risiken in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdenden Charakter haben. Merck ist überzeugt, die sich aus den oben genannten Risiken ergebenden Herausforderungen auch zukünftig erfolgreich zu meistern.

Im Bereich der Chancen sehen wir die größten Potenziale in den geschäftsbezogenen Themen der operativen Bereiche. Insbesondere durch den Ausbau unserer Geschäfte in den Emerging Markets, die Optimierung der Merck-Serono-Organisation im Bereich Forschung und Entwicklung, die neu gegründete Biosimilars Initiative und weitere Aktivitäten im Rahmen des Transformations- und Wachstumsprogramms „Fit für 2018“ hat Merck Änderungen auf den Weg gebracht, die über den zugrunde liegenden Prognosezeitraum hinaus mittel- bis langfristig große Chancen bieten.

Merck verfolgt die sich bietenden Möglichkeiten und reflektiert die erwarteten Effekte in der prognostizierten Entwicklung seiner bedeutsamen Leistungsindikatoren Umsatzerlöse, EBITDA vor Sondereinflüssen und Business Free Cash Flow. Darüber hinausgehende Chancen wird Merck aktiv suchen und deren Umsetzung vorantreiben. Für den Fall, dass sich zusätzlich zu den prognostizierten Entwicklungen Chancen ergeben oder diese schneller als erwartet eintreten, könnte dies entsprechende positive Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Merck haben.

Prognosebericht

Der folgende Bericht enthält eine Prognose der Entwicklung der Merck-Gruppe und ihrer Sparten für das Jahr 2014 mit Fokus auf die drei bedeutsamsten finanziellen Steuerungskennzahlen der Merck-Gruppe und ihres operativen Geschäfts: Umsatzerlöse, EBITDA vor Sondereinflüssen und Business Free Cash Flow. Dabei wird die Gewichtung von Risiken und Chancen des Unternehmens gemäß den operativen Planungen und getroffenen mittelfristigen Annahmen von Merck berücksichtigt.

Im Dezember 2013 hat Merck den AZ-Aktionären ein Angebot zur Übernahme von AZ Electronic Materials gemacht. Aus heutiger Sicht wird erwartet, dass die Übernahme im Laufe des Jahres 2014 abgeschlossen wird (der erfolgreiche Abschluss der Transaktion steht unter anderem unter dem Vorbehalt kartellrechtlicher Freigaben). Der folgende Bericht enthält zum einen die Prognose für die Merck-Gruppe ohne Berücksichtigung des Effekts aus einer potenziellen Übernahme von AZ Electronic Materials. Zum anderen enthält der Bericht getrennt davon eine Prognose für die Merck-Gruppe und die Sparte Performance Materials (die von der Übernahme AZ Electronic Materials betroffen wäre) basierend auf der Annahme einer erfolgreichen Übernahme und Konsolidierung von AZ Electronic Materials im zweiten Quartal dieses Jahres.

Prognose für die Merck-Gruppe

Merck-Gruppe | Prognose für 2014

in Mio €	Ist-Zahlen 2013	Prognose für 2014	Wesentliche Annahmen
			Leichtes organisches Wachstum, das in allen Sparten durch negative Wechselkurseffekte aufgezehrt wird
		Leichtes organisches Wachstum	Organische Entwicklung der Sparten: Merck Serono stabil, da der Rückgang der Umsatzerlöse für Rebif® durch Wachstum in den Emerging Markets ausgeglichen wird; moderates organisches Wachstum in den Sparten Merck Millipore und Consumer Health; Mengenwachstum bei Performance Materials, das durch Preisverfall kompensiert wird
Umsatzerlöse	10.700,1		
			Dem positiven Effekt realisierter Effizienzmaßnahmen, die nun über ein ganzes Jahr zur Geltung kommen, stehen größere Investitionen für Biosimilars und der Wegfall von Lizenzerlösen gegenüber
EBITDA vor Sondereinflüssen	3.253,3	Stabil	EBITDA vor Sondereinflüssen von Konzernkosten und Sonstiges stabil
Business Free Cash Flow	2.960,0	Leichter Rückgang	Leichter Rückgang bedingt durch größere Investitionen in Sachanlagen im Rahmen strategischer Wachstumsprojekte

Wir erwarten für die Merck-Gruppe im Jahr 2014 stabile Umsatzerlöse, da das leichte organische Wachstum durch negative Wechselkurseffekte aufgezehrt wird. Hierdurch dürften die Umsatzerlöse aller Sparten belastet werden. Wir gehen zwar davon aus, dass der US-Dollar/Euro-Wechselkurs etwa auf dem Niveau von 2013 bleibt, aber in den Emerging Markets und Japan dürfte sich eine für die Merck-Gruppe ungünstige Entwicklung der Wechselkurse ergeben.

→ Prognosebericht

Trotz der sinkenden Umsatzerlöse für Rebif®, der deutlich reduzierten Lizenzeinnahmen und der zu erwartenden negativen Wechselkurseffekte will Merck das EBITDA vor Sondereinflüssen des Jahres 2013 wieder erreichen

Die Umsatzerlöse von Merck Serono dürften, abgesehen von Wechselkurseffekten, stabil bleiben. Für Rebif® werden sinkende Umsätze erwartet. Jedoch ist anzunehmen, dass die positive Wachstumsdynamik in unserer Region Emerging Markets anhält. Für die Sparten Consumer Health und Merck Millipore gehen wir von moderaten organischen Wachstumsraten aus, während bei der Sparte Performance Materials der positive Mengenzuwachs wohl durch die im kommenden Jahr zu erwartenden Preisrückgänge ausgeglichen wird.

Seit dem zweiten Quartal 2013 verzeichnete Merck Serono rückläufige Lizenzerlöse, eine Entwicklung, die erst im Laufe des Jahres 2014 voll zur Geltung kommen wird. Der Nettorückgang des EBITDA vor Sondereinflüssen aus auslaufenden Lizenzerlösen und damit verbundenen Lizenzaufwendungen für Avonex® und Enbrel® beläuft sich auf etwa 75 Mio €. Dieser Rückgang wird noch verschärft durch den Anfang des Jahres 2014 im Patentstreit mit Abbvie geschlossenen Vergleich zu Humira®. Andererseits sollten diese nachteiligen Auswirkungen jedoch durch die mit Bristol-Myers Squibb im Jahr 2012 geschlossene Vereinbarung über die gemeinsame Vermarktung von Glucophage® in China teilweise ausgeglichen werden.

Trotz sinkender Umsatzerlöse für Rebif®, der deutlich reduzierten Lizenzeinnahmen und der zu erwartenden negativen Wechselkurseffekte beabsichtigt Merck, das Niveau des EBITDA vor Sondereinflüssen des Jahres 2013 auch im Jahr 2014 wieder zu erreichen. Im Laufe des Jahres 2013 konnte Merck die meisten in dem Transformations- und Wachstumsprogramm „Fit für 2018“ vorgesehenen Effizienzsteigerungen umsetzen, die sich positiv in Form von Kostenreduzierungen auf das Gesamtjahr 2014 bezogen auswirken sollten. Beim EBITDA vor Sondereinflüssen aus Konzernkosten und Sonstiges erwarten wir eine stabile Entwicklung. Laut Planung sollten die Kosten für die Restrukturierung des gegenwärtigen Portfolios von 166 Mio € im Jahr 2013 auf etwa 100 Mio € im Jahr 2014 sinken. Unsere Basissteuerquote dürfte sich im Jahr 2014 durch weitere Steueroptimierung auf 23–25 % verbessern.

Wie in den vergangenen zwei Jahren öffentlich bekannt gegeben wurde, hat sich Merck auf einen Transformationskurs begeben, der mehrere Jahre dauern wird. Der Fokus dieses Transformationskurses wird sich nun mehr auf organisches und anorganisches Wachstum verlagern. Dementsprechend beabsichtigt Merck, die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten im Rahmen strategischer Wachstumsinitiativen wie Biosimilars und OLED (organische Leuchtdioden) zu beschleunigen und Marketing- und Vertriebsressourcen verstärkt auf Wachstumsmärkte auszurichten. Das Bestreben von Merck, Fusionen und Übernahmen aktiv zu betreiben, zeigt sich deutlich in der Bekanntgabe des Plans, AZ Electronic Materials zu übernehmen. Da auch beabsichtigt wird, im Rahmen strategischer Projekte, wie etwa des Baus einer Pharmaproduktionsanlage in China, mehr in Sachanlagen zu investieren, dürfte der Business Free Cash Flow von Merck im Vergleich zu 2013 dadurch etwas zurückgehen.

Die Geschäftsleitung von Merck hat beschlossen, mit Wirkung vom 1. Januar 2014 zwei Produktgruppen, Neurobion® (ein Vitamin-B-basiertes Analgetikum) und Floratil® (ein probiotisches Mittel gegen Diarrhö), von der Sparte Merck Serono auf die Sparte Consumer Health zu übertragen. Diese Maßnahme, mit der die Umsatzerlöse und alle damit verbundenen Aufwendungen beider Produktgruppen verlagert werden, erlaubt beiden Sparten einen verbesserten strategischen Fokus und begünstigt Synergien im Unternehmen. Somit werden bezogen auf die Ist-Zahlen von 2013 etwa 265 Mio € an Umsatzerlösen, etwa 100 Mio € an EBITDA vor Sondereinflüssen und etwa 77 Mio € an Business Free Cash Flow von Merck Serono auf Consumer Health übergehen. Wir gehen davon aus, dass diese beiden Produktgruppen im Jahr 2014 ein moderates Wachstum im Rahmen des bestehenden Portfolios der Sparte Consumer Health verzeichnen werden.

→ [Prognosebericht](#)

Während in dem Fall einer erfolgreichen Übernahme von AZ Electronic Materials für die Merck-Gruppe im Jahr 2014 gegenüber 2013 mit einem moderaten Anstieg der Umsatzerlöse und des EBITDA vor Sondereinflüssen sowie einem leichten Anstieg des Business Free Cash Flow zu rechnen ist, ist für die Sparte Performance Materials in diesem Fall von einer erheblichen Steigerung der Umsatzerlöse, des EBITDA vor Sondereinflüssen und des Business Free Cash Flow auszugehen.

Prognose für die Sparte Merck Serono

Merck Serono | Prognose für 2014

in Mio €	Ist-Zahlen 2013	Prognose für 2014	Wesentliche Annahmen
			Es ist zu erwarten, dass das ausgewogene Produktportfolio und solides organisches Wachstum in der Region Emerging Markets die Einbußen bei Rebif® in den USA und Europa sowie den Effekt des Markteintritts von ersten Biosimilars zur Fruchtbarkeitsbehandlung in Europa kompensieren werden
			Negative Wechselkurseffekte werden zu einem nominalen Umsatzrückgang führen
Umsatzerlöse	5.953,6	Organisch stabil auf vergleichbarer Basis	Verlagerung von Neurobion® und Floratil® in die Sparte Consumer Health wird bezogen auf die Ist-Zahlen 2013 zu einem Rückgang der Umsatzerlöse um circa 265 Mio € führen
			Entwicklung entsprechend den Umsatzerlösen; strenge Kostenkontrolle wird dazu beitragen, den Effekt aus rückläufigen Lizenzerlösen von Avonex®, Enbrel® und Humira® auszugleichen
			Höhere F&E-Aufwendungen für die Biosimilars Initiative
EBITDA vor Sondereinflüssen	1.955,0	Leichter Rückgang auf vergleichbarer Basis	Verlagerung von Neurobion® und Floratil® in die Sparte Consumer Health wird bezogen auf die Ist-Zahlen in 2013 das EBITDA vor Sondereinflüssen um circa 100 Mio € verringern
			Beginn weiterer Investitionen in Wachstumsprojekte und leichter Rückgang des EBITDA vor Sondereinflüssen werden zu niedrigerem Business Free Cash Flow führen
Business Free Cash Flow	1.875,7	Moderater Rückgang auf vergleichbarer Basis	Verlagerung von Neurobion® und Floratil® in die Sparte Consumer Health wird bezogen auf die Ist-Zahlen in 2013 den Business Free Cash Flow um circa 77 Mio € verringern

Aufgrund der vorstehend erwähnten Entscheidung, die beiden Produktgruppen Neurobion® und Floratil® mit Wirkung zum 1. Januar 2014 aus der Sparte Merck Serono in die Sparte Consumer Health zu verlagern, wird sich – ausgehend von den Ist-Zahlen des Jahres 2013 für die verlagerten Marken – die Basis für die Sparte Merck Serono um etwa 265 Mio € an Umsatzerlösen, etwa 100 Mio € an EBITDA vor Sondereinflüssen und

→ Prognosebericht

Starkes Produktportfolio und Präsenz in Emerging Markets helfen, die Umsatzerlöse von Merck Serono zu schützen und den Rückgang der Umsatzerlöse von Rebif® auszugleichen

etwa 77 Mio€ an Business Free Cash Flow verringern. Entsprechend basiert die Prognose für das Jahr 2014 für die Sparte Merck Serono auf den um die Verlagerung reduzierten Ist-Zahlen des Jahres 2013.

Für das Jahr 2014 erwarten wir stabile organische Umsätze, obwohl sich die ungünstige angenommene Entwicklung der Wechselkurse negativ auf die berichteten Zahlen auswirken dürfte. Wir gehen davon aus, dass Rebif®, das umsatzstärkste Produkt von Merck Serono, auch künftig einem hohen Wettbewerbsdruck in den USA ausgesetzt sein wird und auch allmählich in Europa, bedingt durch den Markteintritt neuer Produkte im Therapiegebiet für Multiple Sklerose, Marktanteile verlieren wird. Für den Umsatz des Krebsmedikaments Erbitux® rechnen wir mit einem moderaten Zuwachs aufgrund der jüngsten Änderung der Produktinformation mit Erweiterung der Indikation auf Patienten mit metastasiertem Kolorektalkarzinom vom RAS-Wildtyp sowie aufgrund der weiterhin guten Entwicklung in Japan. Für Gonal-f®, das wichtigste Medikament im Therapiegebiet Fruchtbarkeit, rechnet Merck nur mit einer geringfügigen Verbesserung im Jahr 2014 aufgrund von Marktexpansionen in den Emerging Markets, die jedoch durch eine zu erwartende Markteinführung von Biosimilars in Europa gedämpft werden dürfte. Für die Geschäftseinheiten CardioMetabolic Care und Endokrinologie geht Merck von einem leichten Wachstum aus.

Wir rechnen damit, dass sich das EBITDA vor Sondereinflüssen der Sparte Merck Serono gegenüber 2013 insbesondere wegen eines erwarteten Rückgangs der Lizenzerlöse von Avonex®, Enbrel® und Humira® und des damit verbundenen Nettoeffekts von 115 Mio€ auf das EBITDA vor Sondereinflüssen leicht verringert.

Noch bis Ende des Jahres 2015 vertreibt Merck Rebif® in den Vereinigten Staaten im Rahmen eines gemeinsamen Vertriebsvertrags mit dem Pharmaunternehmen Pfizer. Gemäß diesem Vertrag zahlt Merck Provisionen, die im Jahr 2014 bei rückläufigen Umsätzen von Rebif® ebenfalls niedriger ausfallen dürften. Merck beabsichtigt, ab 2016 den gesamten Vertrieb von Rebif® in den Vereinigten Staaten zu übernehmen, womit die Verpflichtung zur Zahlung von Provisionen entfallen würde.

Das Marktforschungsinstitut IMS Health geht davon aus, dass sich der globale Pharmamarkt zwar erholen und im Jahr 2014 Zuwachsraten im mittleren einstelligen Bereich verzeichnen wird, das Wachstum jedoch geografisch ungleich verteilt sein wird. Ausgereifte Märkte zeigen vorsichtige Anzeichen einer Erholung, wachsen aber nur schleppend. Einsparungsmaßnahmen werden auch weiterhin Druck auf den Gesundheitssektor in Europa ausüben, der nach wie vor wichtigsten Region für Merck. Im Gegensatz hierzu werden viele Emerging Markets, wie China und Brasilien, Wachstumsraten im zweistelligen Bereich verzeichnen und weiterhin Wachstumstreiber für die Pharmaindustrie sein.

Angesichts der geografischen Entwicklungen will Merck Serono seine Profitabilität in Europa und den Vereinigten Staaten stärken, seine Ressourcen vermehrt auf die Emerging Markets ausrichten und gemeinsam mit diesen aufstrebenden Volkswirtschaften wachsen. Gleichzeitig soll jedoch die Kostenentwicklung genau im Auge behalten werden.

Strategische Wachstumsprojekte in Versorgung und F&E führen zu höheren Investitionen

Im Rahmen der Strategie von Merck werden wir bei Merck Serono den Aufbau der Geschäftseinheit Biosimilars weiter vorantreiben und planen deshalb, mehr in Forschung und Entwicklung der Sparte Merck Serono zu investieren. Da wir weitere Wachstumsprojekte wie den Bau einer Pharmaproduktionsanlage in China auf den Weg bringen wollen, werden wir die Investitionen der Sparte Merck Serono in Sachanlagen im Jahr 2014 intensivieren. Infolge des geringeren EBITDA vor Sondereinflüssen und dieser Investitionen wird mit einem moderaten Rückgang des Business Free Cash Flow für Merck Serono gerechnet.

→ [Prognosebericht](#)

Prognose für die Sparte Consumer Health

Consumer Health | Prognose für 2014

in Mio €	Ist-Zahlen 2013	Prognose für 2014	Wesentliche Annahmen
			Moderates organisches Wachstum, angetrieben von strategischen Kernmarken und Märkten aller Regionen, in geringem Maße aufgezehrt von negativen Wechselkurseffekten
Umsatzerlöse	476,9	Moderate Steigerung auf vergleichbarer Basis	Verlagerung von Neurobion® und Floratil® von Merck Serono wird bezogen auf die Ist-Zahlen in 2013 die Umsatzerlöse um circa 265 Mio € steigern; die beiden Produktgruppen dürften im Einklang mit bestehendem Consumer-Health-Portfolio wachsen
			Moderate Steigerung entsprechend der Umsatzentwicklung
			Leichte Erhöhung der Aufwendungen für Vertrieb und Marketing sowie Forschung und Entwicklung zur Unterstützung des Wachstums in Emerging Markets und für Investitionen in sonstige Wachstumsprojekte
EBITDA vor Sondereinflüssen	72,5	Moderate Steigerung auf vergleichbarer Basis	Verlagerung von Neurobion® und Floratil® von Merck Serono wird bezogen auf die Ist-Zahlen in 2013 das EBITDA vor Sondereinflüssen um circa 100 Mio € erhöhen
			Leichter Anstieg durch das EBITDA vor Sondereinflüssen; leichte Zunahme des Umlaufvermögens entsprechend dem Umsatzwachstum
Business Free Cash Flow	83,9	Leichter Anstieg auf vergleichbarer Basis	Verlagerung von Neurobion® und Floratil® von Merck Serono wird bezogen auf die Ist-Zahlen in 2013 den Business Free Cash Flow um circa 77 Mio € erhöhen

Mit der Entscheidung der Geschäftsleitung von Merck, die beiden Produktgruppen Neurobion® und Floratil® mit Wirkung zum 1. Januar 2014 aus der Sparte Merck Serono in die Sparte Consumer Health zu verlagern, wird sich ausgehend von den Ist-Zahlen des Jahres 2013 für die verlagerten Marken die Basis der Sparte Consumer Health um etwa 265 Mio € an Umsatzerlösen, etwa 100 Mio € an EBITDA vor Sondereinflüssen und etwa 77 Mio € an Business Free Cash Flow erhöhen. Entsprechend basiert die Prognose für das Jahr 2014 für die Sparte Consumer Health auf dem kombinierten Ergebnis des Jahres 2013.

Weichen sind gestellt für profitables Wachstum gestützt auf strategische Kernmarken in Kernmärkten

Nach der Neugestaltung ihres operativen Modells und erheblicher Verbesserung ihrer Kostenstrukturen in den vergangenen zwei Jahren wird die Sparte Consumer Health auch künftig ihre Aktivitäten auf die Entwicklung und selektive Expansion ihrer strategischen Kernmarken und die Stärkung ihrer Position in den Schlüsselmärkten konzentrieren. Das Ziel der Sparte ist, bedeutende Marktanteile für alle relevanten Kombinationen strategischer Kernmarken und Fokusmärkte zu gewinnen. Davon verspricht man sich profitables Wachstum in allen Regionen, einschließlich der Emerging Markets, wo die Sparte Consumer Health mit ihren Hauptmarken zur Selbstmedikation, wie Bion®3, Nasivin® oder Femibion®, gegenwärtig unterrepräsentiert ist.

Merck geht davon aus, dass die Umsatzerlöse der Sparte Consumer Health infolge der kontinuierlichen Bemühungen, das Portfolio und die Vermarktung auf Kernmarken und -märkte zu konzentrieren, im Jahr 2014 entsprechend dem Selbstmedikationsmarkt in jenen Ländern, in denen Merck vertreten ist, moderat steigen werden.

→ [Prognosebericht](#)

Wir erwarten in der Sparte Consumer Health einen moderaten Anstieg des EBITDA vor Sondereinflüssen. Gleichzeitig planen wir eine leichte Steigerung der Marketing- und Vertriebskosten zur Unterstützung des Wachstums in den Emerging Markets sowie höhere Investitionen in Forschung und Entwicklung zur Entwicklung einer robusten Pipeline mit Innovationen, die über das Jahr 2014 hinausreicht. Der Business Free Cash Flow dürfte leicht über dem Niveau von 2013 liegen, da anzunehmen ist, dass der Anstieg des EBITDA vor Sondereinflüssen teilweise durch das mit den höheren Umsätzen entsprechend höhere Nettoumlaufvermögen abgeschwächt wird.

Prognose für die Sparte Performance Materials

Performance Materials | Prognose für 2014

in Mio €	Ist-Zahlen 2013	Prognose für 2014	Wesentliche Annahmen
			Leichtes organisches Wachstum der Umsatzerlöse der Sparte wird durch leichten Rückgang aufgrund von Wechselkurseffekten aufgezehrt
		Bestenfalls auf Niveau des Vorjahres	Absatzsteigerung, aber normaler Preisverfall bei etablierten Produkten im Bereich Liquid Crystals
Umsatzerlöse	1.642,1		Leichter Anstieg bei Pigments & Cosmetics
			Rückgang der Produktpreise bei Liquid Crystals dürfte das Bruttoergebnis belasten
EBITDA vor Sondereinflüssen	779,7	Bestenfalls auf Niveau des Vorjahres	EBITDA vor Sondereinflüssen dürfte bestenfalls auf Vorjahresniveau liegen
			Entwicklung getrieben vom EBITDA vor Sondereinflüssen
Business Free Cash Flow	787,8	Moderater Rückgang	Investitionen in Sachanlagen werden im Jahr 2014 im Rahmen des Transformations- und Wachstumsprogramms „Fit für 2018“ steigen

Nach dem starken Jahr 2013 wird die Sparte Performance Materials im Jahr 2014 in der Lage sein, ihre Marktführerschaft im Bereich Liquid Crystals zu behaupten und in der Geschäftseinheit Pigments & Cosmetics ein leichtes Wachstum zu erzielen.

Wir erwarten im Display-Sektor steigende Absatzmengen bei anhaltenden Preiserückgängen

In der Geschäftseinheit Liquid Crystals erwarten wir für 2014 bestenfalls gleichbleibende Umsätze. Zwar dürfte die Absatzmenge steigen, aber die Preise für etablierte Produkte werden weiter fallen. Display Search, ein Marktforschungsunternehmen für den Display-Sektor, prognostiziert nach der moderaten Entwicklung im Jahr 2013 einen Anstieg der Absatzmenge im Display-Sektor im Jahr 2014. Flüssigkristalle werden bei Weitem die führende Technik bleiben und die Bildschirmdiagonalen werden auch künftig die Hauptwachstumsfaktoren sein. Neue innovative Flüssigkristalltechnologien werden den Markt weiterhin stärken. So macht Merck zum Beispiel gute Fortschritte bei der Entwicklung der SA-VA-Technologie, deren Markteintritt wir im Jahr 2015 erwarten. Der Schwerpunkt in der Bildschirm-Produktion wird sich allmählich nach China verlagern, wo Merck in 2014 das neue Werk in Shanghai einweicht, um Wachstum in direkter Nähe von Hauptkunden zu fördern.

→ [Prognosebericht](#)

Für die Geschäftseinheit Pigments & Cosmetics von Merck ist davon auszugehen, dass die Märkte auch künftig attraktive Wachstumsraten bieten werden. Ähnlich wie in den anderen Sparten von Merck lässt sich ein Bedarf an innovativen Produkten und eine Verschiebung der Nachfrage in die Emerging Markets, insbesondere nach China, feststellen. Mit den Xirallic®-Perlglanzpigmenten als Haupttreiber dürften die Umsätze im Geschäftseinheit Pigments & Cosmetics leicht steigen.

Insgesamt erwartet Merck für die Sparte Performance Materials im Jahr 2014 bestenfalls konstante Umsätze, da das stabile organische Wachstum durch einen leichten Rückgang der ausgewiesenen Umsatzerlöse aufgrund von negativen Wechselkurseffekten zunichte gemacht werden könnte. Das Bruttoergebnis der Sparte wird durch sinkende Preise im Bereich Flüssigkristalle und gleichzeitig wachsende Mengen belastet werden, während die Marketing- und Vertriebskosten wie auch die Verwaltungskosten gegenüber dem Jahr 2013 weitgehend konstant bleiben werden. Die Forschungs- und Entwicklungskosten mit Fokus auf Investitionen in den OLED-Bereich und künftige LC-Technologien werden leicht steigen. Dementsprechend gehen wir für 2014 davon aus, dass das EBITDA vor Sondereinflüssen bestenfalls auf dem Niveau des Vorjahres liegen wird. Der Business Free Cash Flow dürfte aufgrund der höheren Investitionen dieser Sparte in Sachanlagen im Jahr 2014 zur Förderung unseres Transformations- und Wachstumsprogramms „Fit für 2018“ und zur Optimierung der Kapazitäten der Sparte moderat rückläufig sein.

Im Fall einer erfolgreicher Übernahme von AZ Electronic Materials erwartet Merck in der Sparte Performance Materials im Jahr 2014 gegenüber 2013 eine erhebliche Steigerung der Umsatzerlöse, des EBITDA vor Sondereinflüssen und des Business Free Cash Flow.

Prognose für die Sparte Merck Millipore

Merck Millipore | Prognose für 2014

<i>in Mio €</i>	Ist-Zahlen 2013	Prognose für 2014	Wesentliche Annahmen
			Moderates organisches Wachstum, leicht geschmälert durch Wechselkurseffekte
Umsatzerlöse	2.627,5	Leichter Anstieg	Geschäftseinheiten Process Solutions und Lab Solutions treiben Wachstum, Geschäftseinheit Bioscience weiter von verhaltener Nachfrage beeinträchtigt
EBITDA vor Sondereinflüssen	642,8	Leichter Anstieg	Geringfügiger Anstieg bei Marketing- und Vertriebs- sowie Forschungs- und Entwicklungskosten, Verbesserung durch leichte Umsatzsteigerung
Business Free Cash Flow	493,8	Stabil	Höhere Investitionen in Sachanlagen im Jahr 2014 zur Unterstützung unseres Transformations- und Wachstumsprogramms „Fit für 2018“, wodurch der Anstieg des EBITDA vor Sondereinflüssen wieder leicht geschmälert wird

Die Sparte Merck Millipore dürfte sich im Jahr 2014 auf einem gesunden Wachstumskurs befinden. Es wird erwartet, dass alle Geschäftsbereiche zu einer leichten Umsatzsteigerung beitragen werden.

→ Prognosebericht

Geschäftseinheiten
Process Solutions und
Lab Solutions bewirken
gesundes Wachstum
bei Merck Millipore

Das Pharmamarktforschungsinstitut IMS Health erwartet eine Erholung des Pharmamarkts und Wachstumsraten im mittleren einstelligen Bereich im Vergleich zu 2013. Hauptfaktoren für dieses Wachstum dürften die Umsätze mit Biotechnologieprodukten sein. Laut Evaluate Pharma, einem weiteren Pharmamarktforschungsunternehmen, ist anzunehmen, dass die Investitionen in Forschung und Entwicklung der Pharmaindustrie nach zweijährigem Rückgang wieder anziehen. Dank dieser positiven Marktdynamik darf man davon ausgehen, dass die Geschäftseinheit Process Solutions, die Verbrauchsmaterialien und Dienstleistungen für große Pharma- und Biotech-Hersteller anbietet, ein solides organisches Wachstum aufweisen wird.

Merck erwartet in 2014 eine stabile Entwicklung der Geschäftseinheit Lab Solutions, da das Marktforschungsunternehmen Frost & Sullivan für den Markt für Laborprodukte weltweit ein Wachstum von 1,5% bis 2,0% im Vergleich zum Vorjahr vorhersagt.

Die Geschäftseinheit Bioscience, deren Kundengruppen hauptsächlich Forschungs- und Regierungseinrichtungen und -institute sind, dürfte sich auch im Jahr 2014 weiterhin mit einem schwierigen Umfeld konfrontiert sehen. Für die wichtigen Märkte in Europa und Nordamerika wird angesichts von Haushaltskürzungen eine verhaltene Entwicklung vorhergesagt, während die Emerging Markets sich als Wachstumstreiber erweisen dürften.

Es wird geplant, dass sich die Marketing- und Vertriebskosten sowie die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung entsprechend dem Umsatz entwickeln werden, was eine weitere leichte Verbesserung des EBITDA vor Sondereinflüssen in dieser Sparte bewirken dürfte. Die Investitionen in Sachanlagen werden im Jahr 2014 wegen der laufenden Weiterentwicklung des Produktions- und Liefernetzwerks dieser Sparte steigen. Im Ergebnis dürfte der Business Free Cash Flow stabil auf dem Niveau des Jahres 2013 bleiben.

Zusammenfassung

Die Geschäftsleitung von Merck erwartet im Jahr 2014 nach wie vor weder wesentliche Technologienerneuerungen im Chemiegeschäft der Gruppe noch große Produktneueinführungen im Pharmageschäft. Merck wird die Umsetzung des Transformations- und Wachstumsprogramms „Fit für 2018“ fortsetzen und eine Phase kontinuierlicher Verbesserungen einleiten. Wir haben vor, unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten im Rahmen strategischer Geschäftsinitiativen wie Biosimilars und OLED zu beschleunigen und unsere Marketing- und Vertriebsressourcen verstärkt auf Wachstumsmärkte auszurichten.

Wir erwarten für die Merck-Gruppe im Jahr 2014 ein leichtes organisches Umsatzwachstum, das vor allem von den Sparten Merck Millipore und Consumer Health getragen sein dürfte. Trotz der sinkenden Umsätze für Rebif®, der deutlich reduzierten Lizenzeinnahmen und der zu erwartenden negativen Wechselkurseffekte wollen wir das EBITDA vor Sondereinflüssen des Jahres 2013 für die Merck-Gruppe wieder erreichen. Da für mehrere strategische Wachstumsprojekte Investitionen in Sachanlagen erforderlich sind, wird der Business Free Cash Flow voraussichtlich leicht rückläufig sein.

Bericht nach § 315 Absatz 4 HGB

Die folgenden Informationen sind Angaben nach § 315 Absatz 4 HGB und erläuternder Bericht gemäß § 176 Absatz 1 Satz 1 AktG.

Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft ist zum Bilanzstichtag in 64.621.125 auf den Inhaber lautende Stückaktien ohne Nennbetrag sowie eine Namensaktie eingeteilt. Damit entfällt auf jede Aktie ein rechnerischer Anteil am Grundkapital in Höhe von 2,60 €. Der Inhaber der Namensaktie ist die E. Merck Beteiligungen KG. 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 KG, nach freiem Ermessen.

Am 31. Dezember 2013 hielten keine Aktionäre direkte oder indirekte Beteiligungen, die mehr als 10% der Stimmrechte überschreiten.

Die Satzung von Merck sieht vor, dass die persönlich haftenden Gesellschafter ohne Kapitalanteil, die die Geschäftsleitung bilden, durch die E. Merck KG 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 KG ist. Darüber hinaus können in die Geschäftsleitung auf Vorschlag der E. Merck KG und mit Zustimmung aller persönlich haftenden Gesellschafter ohne Kapitalanteil weitere Personen aufgenommen werden, die nicht persönlich haftende 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 KG das Grundkapital bis zum 26. April 2018 um bis zu insgesamt 56.521.124,19 € durch ein- oder mehrmalige Ausgabe neuer Aktien gegen Bar- oder Sacheinlage zu erhöhen. Die Geschäftsleitung ist mit Zustimmung des Aufsichtsrats ermächtigt, das gesetzliche Bezugsrecht der Kommanditaktionäre bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlage auszuschließen, wenn der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien gleicher Gattung und Ausstattung zum Zeitpunkt der endgültigen Festsetzung des Ausgabebetrags durch die Geschäftsleitung nicht wesentlich im Sinne der §§ 203 Absatz 1 und 2, 186 Absatz 3 Satz 4 AktG unterschreitet und der auf die neuen Aktien insgesamt entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung der Hauptversammlung oder (falls geringer) des zum Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung vorhandenen Grundkapitals nicht übersteigt. Auf diese Höchstgrenze werden Aktien angerechnet, die während der Laufzeit des genehmigten Kapitals unter Ausschluss des Bezugsrechts der Kommanditaktionäre gemäß §§ 71 Absatz 1 Nummer 8 Satz 5, 186 Absatz 3 Satz 4 AktG veräußert werden, sowie Aktien, die zur Bedienung von Options- oder Wandelanleihen auszugeben sind, sofern die Anleihen während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegeben worden sind. Das Bezugsrecht der Kommanditaktionäre kann mit Zustimmung des Aufsichtsrats zudem zur Durchführung des der E. Merck KG in § 32 Absatz 3 der Satzung gewährten Rechts auf Beteiligung an einer Kapitalerhöhung durch Ausgabe von Aktien oder von frei übertragbaren Rechten auf Bezug von Kommanditaktien und zur Durchführung des der E. Merck KG in § 33 der Satzung gewährten Rechts auf Umwandlung des Kapitalanteils in Grundkapital ausgeschlossen werden. Des Weiteren kann das Bezugsrecht der Kommanditaktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats ausgeschlossen werden, soweit dies erforderlich ist, um Inhabern von durch die Gesellschaft oder ihren Tochtergesellschaften ausgegebenen Optionsscheinen

→ Bericht nach
§ 315 Absatz 4 HGB

und Wandelschuldverschreibungen ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach Ausübung des Options- beziehungsweise Wandelrechts beziehungsweise nach Erfüllung von Wandlungs- oder Optionspflichten zustehen würden. Schließlich kann das Bezugsrecht der Kommanditaktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats ausgeschlossen werden, um etwaige Spitzenbeträge von dem Bezugsrecht auszunehmen.

Die Satzung umfasst zudem ein bedingtes Kapital. Danach ist das Grundkapital um bis zu 66.406.298,40 € eingeteilt in 25.540.884 Aktien bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von Umtauschrechten an die E. Merck KG zur Erfüllung ihres Rechts auf Umwandlung des Kapitalanteils in Aktien nach § 33 der Satzung. 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.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach dem Bilanzstichtag sind keine Ereignisse von besonderer Bedeutung eingetreten, von denen ein wesentlicher Einfluss auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Merck-Gruppe zu erwarten ist.