

Die vier Sparten von Merck

Die Geschäftstätigkeit der Merck-Gruppe ist in vier Sparten unterteilt. Die Sparte Merck Serono entwickelt, produziert und vertreibt verschreibungspflichtige Medikamente zur Behandlung von kardiovaskulären Erkrankungen, Krebs, neurodegenerativen Erkrankungen, Unfruchtbarkeit und bestimmten Stoffwechselstörungen. Mehr als 60% der Umsatzerlöse von Merck Serono werden mit biopharmazeutisch hergestellten Produkten erzielt, weshalb diese Sparte zu den wichtigsten Anbietern von Biopharmazeutika in Europa zählt. Im 1. Quartal 2013 trug Merck Serono ca. 55% zum Konzernumsatz bei.

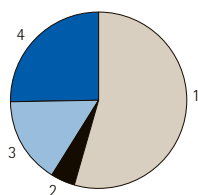
Die Herstellung und der Vertrieb nicht verschreibungspflichtiger Medikamente sind in der Sparte Consumer Health angesiedelt, die vorwiegend die Gesundheitsbereiche Beweglichkeit, Frauen- und Kindergesundheit, Husten und Erkältung sowie den täglichen Gesundheitsschutz abdeckt. Der Anteil dieser Sparte am Konzernumsatz belief sich im 1. Quartal 2013 auf ca. 4%.

In der Sparte Performance Materials ist Merck Marktführer bei Flüssigkristall-Mischungen für Flüssigkristall-Bildschirme (LCD) sowie bei speziellen Effektpigmenten für dekorative Anwendungen, beispielsweise in Automobillacken und in der Kosmetikindustrie. Die Sparte erwirtschaftete im 1. Quartal 2013 ca. 16% des Konzernumsatzes.

Die Sparte Merck Millipore zählt weltweit zu den drei wichtigsten Anbietern von Produkten und Dienstleistungen für unsere Marktsegmente in der Life-Science-Industrie: Sie entwickelt und vertreibt Lösungen zur Erhöhung der Produktivität in Laboren sowie zur Qualitätssicherung, Ertragssteigerung und Kostenreduktion in der Arzneimittelherstellung und richtet sich dabei sowohl an akademische Einrichtungen als auch an die pharmazeutische, biopharmazeutische und chemische Industrie. Um den branchenspezifischen Anforderungen ihrer Kunden gerecht zu werden, unterhält Merck Millipore drei Geschäftseinheiten: Bioscience und Lab Solutions, deren Zielgruppen vorwiegend die Forschung und Laborkunden sind, und die Geschäftseinheit Process Solutions, deren Produkte hauptsächlich in der klinischen und gewerblichen Arzneimittelherstellung zum Einsatz kommen. Im 1. Quartal 2013 belief sich der Anteil der Sparte am Konzernumsatz auf ca. 25%.

Merck-Gruppe | Umsatzerlöse nach Sparten – Q1 2013

in Mio € / % an den Umsatzerlösen



1 Merck Serono	1.454,3	55%
2 Consumer Health	116,1	4%
3 Performance Materials	421,3	16%
4 Merck Millipore	668,7	25%

Merck-Gruppe | EBITDA vor Sondereinflüssen nach Sparten – Q1

in Mio €	Q1 – 2013	Q1 – 2012	Veränderung
Merck Serono	462,7	403,0	14,8%
Consumer Health	14,3	9,4	52,6%
Performance Materials	207,4	163,4	27,0%
Merck Millipore	161,9	166,0	–2,5%
Konzernkosten und Sonstiges	–45,3	–67,4	–32,8%

→ [Sparten](#)

Merck Serono

Die Sparte Merck Serono konnte im 1. Quartal 2013 an das gute Momentum der zurückliegenden Quartale anknüpfen. Die Gesamterlöse legten um 3,5% auf 1.548 Mio € zu (Q1 2012: 1.495 Mio €). Einem robusten organischen Wachstum von 4,9% stand dabei ein Rückgang der Gesamterlöse von –1,4% aus veränderten Wechselkursen gegenüber. Die Umsatzerlöse der Sparte konnten um 2,6% auf 1.454 Mio € gesteigert werden (Q1 2012: 1.417 Mio €), getragen von organischem Wachstum in Höhe von 4,0% und gegenläufig beeinflusst von veränderten Wechselkursen mit einem Beitrag von –1,4%. Neben den beiden umsatzstärksten Produkten der Sparte, Rebif® zur Behandlung von Multipler Sklerose sowie Erbitux® als Therapie gegen Krebserkrankungen, war auch das Diabetes-Mittel Glucophage® Haupttreiber des organischen Wachstums. Die Lizenz- und Provisionserlöse erhöhten sich um 19,4% auf 93 Mio € (Q1 2012: 78 Mio €). Hauptgründe für diesen starken Zuwachs waren neben positiven Währungseffekten gestiegene Verkäufe des Tumornekrosefaktor-Blockers Humira®, der von dem Lizenznehmer AbbVie Inc. vertrieben wird, sowie des von Amgen entwickelten Präparats Enbrel®, das zur Behandlung von Rheuma-Erkrankungen und Schuppenflechte verwendet wird. Darüber hinaus führten geringere Abgrenzungen im Vorjahresquartal für die Produkte, für die die Sparte Lizenzerlöse vereinnahmt, zu einer niedrigen Basis.

Merck Serono | Kennzahlen – Q1

in Mio €	Q1 – 2013	Q1 – 2012	Veränderung
Gesamterlöse	1.547,6	1.495,3	3,5%
Umsatzerlöse	1.454,3	1.417,2	2,6%
Operatives Ergebnis (EBIT)	195,2	161,5	20,9%
Marge (in % vom Umsatz)	13,4%	11,4%	
EBITDA	433,3	393,3	10,2%
Marge (in % vom Umsatz)	29,8%	27,8%	
EBITDA vor Sondereinflüssen	462,7	403,0	14,8%
Marge (in % vom Umsatz)	31,8%	28,4%	

Die Herstellungskosten von Merck Serono verringerten sich im 1. Quartal 2013 um –8,4% auf 249 Mio € (Q1 2012: 272 Mio €). Hier wirkten sich höhere Ausbeuten in der Produktion biotechnologisch hergestellter Produkte sowie ein veränderter Produktmix positiv aus. Zusammen mit den gestiegenen Lizenz- und Provisionserlösen führte dies zu einer Steigerung des Bruttoergebnisses um 6,1% auf 1.299 Mio € (Q1 2012: 1.224 Mio €) und einer Verbesserung der Bruttomarge (in Prozent vom Umsatz) auf 89,3% (Q1 2012: 86,3%).

Die Marketing- und Vertriebskosten gingen um 6,0% auf 312 Mio € zurück (Q1 2012: 332 Mio €). Hier machten sich neben den kostensenkenden Maßnahmen aus dem Restrukturierungsprogramm auch zeitlich verzögerte Vertriebsinitiativen bemerkbar. Die Umsetzung dieser Initiativen wird in den kommenden Quartalen erfolgen und sich gegebenenfalls in höheren Kosten niederschlagen. Der Aufwand für Lizenzen und Provisionen erhöhte sich um 14,3% auf 132 Mio € (Q1 2012: 115 Mio €) vor allem aufgrund der gestiegenen Umsatzerlöse von Rebif® in den USA, die höhere Zahlungen an den Vertriebspartner Pfizer auslösten.

Bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen war im 1. Quartal 2013 ein Anstieg um 35,0% auf 128 Mio € (Q1 2012: 95 Mio €) zu verzeichnen. Ausschlaggebend hierfür waren die Belastungen aus dem laufenden Effizienzprogramm.

Merck Seronos Aufwendungen für Forschung und Entwicklung erhöhten sich um 7,0% auf 324 Mio € (Q1 2012: 303 Mio €) aufgrund gestiegener Kosten für Projekte der klinischen Entwicklung in den Phasen II und III insbesondere im Therapiegebiet Onkologie. Ferner haben Investitionen in lokale klinische Studien sowie Einmaleffekte diese Kostenposition belastet.

→ Sparten

Die Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte verringerten sich um 5,8% auf 155 Mio € (Q1 2012: 165 Mio €) aufgrund des Auslaufens der Nutzungsdauer eines im Rahmen der Kaufpreisallokation von Serono angesetzten immateriellen Vermögenswertes. Aus gleichem Grund wird sich das quartärlche Niveau der Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte in der zweiten Jahreshälfte weiter reduzieren.

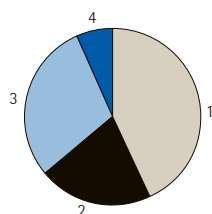
Das EBIT der Sparte erhöhte sich trotz des Anstiegs bei den Marketing-, Vertriebs- und Verwaltungskosten (SG&A-Kosten) sowie den Forschungs- und Entwicklungskosten um 20,9% auf 195 Mio € (Q1 2012: 161 Mio €) bzw. 13,4% der Umsatzerlöse (Q1 2012: 11,4%) als Folge des verbesserten Bruttoergebnisses. Gleiches gilt auch für das EBITDA, das sich um 10,2% auf 433 Mio € erhöhte (Q1 2012: 393 Mio €). Läßt man die vorgenannten Sondereinflüsse aus der Betrachtung heraus, so zeigt sich eine Steigerung des EBITDA vor Sondereinflüssen um 14,8% auf 463 Mio € (Q1 2012: 403 Mio €) und eine Verbesserung der EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen auf 31,8% (Q1 2012: 28,4%). In dem gegenüber dem prozentualen Anstieg des Bruttoergebnisses deutlich höheren prozentualen Zuwachs des EBITDA vor Sondereinflüssen spiegelt sich die verbesserte Kostenstruktur der Sparte als Folges des Effizienzsteigerungsprogramms wider.

Umsatzentwicklung nach Regionen

Zu dem organischen Wachstum der Umsatzerlöse von Merck Serono trugen alle vier Regionen bei, wobei allerdings deutliche Unterschiede in den Wachstumsraten zu beobachten waren. So verzeichnete Europa mit 43% den höchsten Anteil an den Umsätzen der Sparte (Q1 2012: 44%). Hingegen fiel das organische Wachstum mit einem Anstieg von 0,7% auf 629 Mio € (Q1 2012: 625 Mio €) am niedrigsten aus. Neben einem anhaltend schwierigen preislichen Umfeld hinterließen hier auch die nach wie vor angespannten Haushaltssituationen einiger europäischer Staaten sowie daraus abgeleitete Sparmaßnahmen im Gesundheitssystem Spuren. Im Gegensatz dazu konnten die Umsatzerlöse in der nach Umsätzen zweitgrößten Region Emerging Markets organisch um 8,3% auf 426 Mio € gesteigert werden (Q1 2012: 408 Mio €), getrieben vor allem durch gute Verkaufszahlen von Glucophage® und Erbitux®. Insgesamt trugen die Emerging Markets unverändert 29% zu den Spartenumsätzen bei. Die Umsatzerlöse in der Region Nordamerika profitierten von Preiserhöhungen für Rebif®, die nahezu allein für das dortige organische Umsatzwachstum von 5,1% auf 304 Mio € verantwortlich waren (Q1 2012: 288 Mio €). Als Folge hiervon erhöhte sich der Beitrag von Nordamerika an den Umsatzerlösen der Sparte leicht auf 21% (Q1 2012: 20%). In der Region Übrige Welt schließlich wurde ein organischer Umsatzzuwachs in Höhe von 4,5% vor allem aufgrund guter Verkaufszahlen von Erbitux® und den Produkten zur Behandlung von Diabetes erzielt. Der Beitrag der Übrigen Welt zu den Spartenumsätzen blieb unverändert bei 7%.

Merck Serono | Umsatzerlöse nach Regionen – Q1 2013

in Mio € / % an den Spartenumsatzerlösen



1 Europa	628,8	43%
2 Nordamerika	304,0	21%
3 Emerging Markets	426,2	29%
4 Übrige Welt	95,3	7%

→ [Sparten](#)**Merck Serono | Komponenten des Wachstums nach Regionen – Q1 2013**

<i>in Mio € / Veränd. in %</i>	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen/ Veräußerungen	Umsatz- wachstum
Europa	628,8	0,7%	-	-	0,7%
Nordamerika	304,0	5,1%	0,4%	-	5,5%
Emerging Markets	426,2	8,3%	-3,8%	-	4,6%
Übrige Welt	95,3	4,5%	-6,2%	-	-1,7%

Umsatzentwicklung nach Hauptprodukten und Therapiegebieten

Auf Produktebene betrachtet verzeichnete Merck Seronos umsatzstärkstes Medikament Rebif® einen organischen Umsatzzuwachs von 6,0% auf 454 Mio € (Q1 2012: 430 Mio €). Neben einem organischen Wachstum von 10,1% in der Region Nordamerika als Folge von Preiserhöhungen trugen auch gestiegene Umsatzerlöse in Europa, die hier zu einem organischen Anstieg um 5,0% auf 184 Mio € führten (Q1 2012: 176 Mio €), zu dieser Entwicklung bei. In Nordamerika wurden als Folge des erneut starken Wachstums im 1. Quartal 2013 mit 49% nahezu die Hälfte der weltweiten Umsatzerlöse von Rebif® generiert. Zur Erweiterung des Angebots an Injektionsgeräten in den USA wurde im März Rebidose® im Markt eingeführt, das im Dezember des Vorjahres die Zulassung durch die amerikanische Zulassungsbehörde FDA (Food and Drug Administration) erhalten hatte. Damit stehen den dortigen Patienten mit rezidivierender Multipler Sklerose zusammen mit vorgefüllten Spritzen und dem Injektionsgerät Rebiject II nun insgesamt drei Applikationsmöglichkeiten für Rebif® zur Behandlung ihrer Krankheit zur Verfügung. In den beiden verbleibenden Regionen ergab sich ein uneinheitliches Bild: während die Emerging Markets einen organischen Umsatzrückgang um -11,9% auf 36 Mio € verzeichneten (Q1 2012: 44 Mio €), legte die Übrige Welt mit einem organischen Anstieg um 24,8% auf 8 Mio € deutlich zu (Q1 2012: 7 Mio €). Insgesamt blieb der kombinierte Beitrag dieser beiden Regionen mit etwa 10% zu den Umsatzerlösen von Rebif® im 1. Quartal 2013 allerdings nach wie vor vergleichsweise gering.

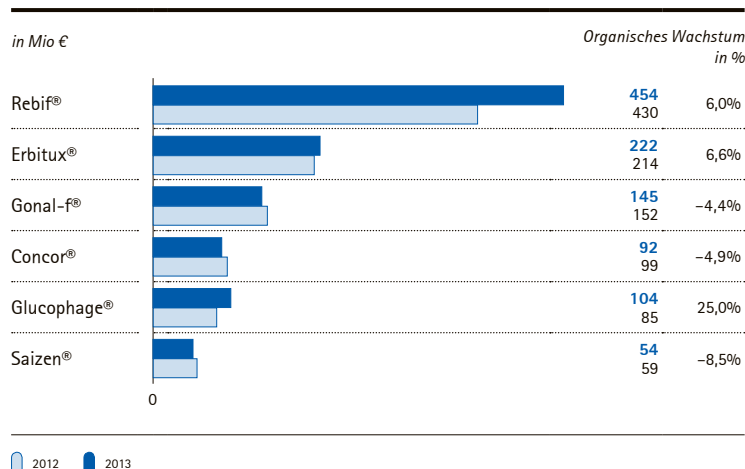
Die Umsatzerlöse von Erbitux® erhöhten sich aufgrund eines organischen Wachstums von 6,6% auf 222 Mio € (Q1 2012: 214 Mio €). Alle drei Regionen, in denen Merck Serono die Vermarktungsrechte besitzt, trugen hierzu bei, wobei Europa mit einem Anteil von 60% an den Umsatzerlösen einen organischen Zuwachs von 2,3% auf 132 Mio € (Q1 2012: 130 Mio €) als Folge höherer Verkaufsmengen erzielte. Wachstumsstärkste Region waren die Emerging Markets, die die Umsatzerlöse organisch um 18,0% auf 59 Mio € steigern konnten (Q1 2012: 52 Mio €) und damit 26% zu den Umsätzen von Erbitux® im 1. Quartal 2013 beitrugen. In der Übrigen Welt schließlich wurde ein organisches Wachstum von 5,4% und Umsatzerlöse von 30 Mio € erreicht (Q1 2012: 32 Mio €). Erfreulich verlief dabei insbesondere auch das Geschäft in Japan, wo der in den beiden zurückliegenden Quartalen beobachtete Trend sinkender Umsatzerlöse umgekehrt und ein organisches Wachstum im mittleren einstelligen Bereich erzielt werden konnte.

Merck Serono | Hauptprodukte nach Regionen, organische Wachstumsraten – Q1 2013

	Gesamt	Europa	Nordamerika	Emerging Markets	Übrige Welt	Veränderung Gesamt
Rebif® <i>in Mio €</i>	453,9	184,4	225,0	36,1	8,4	5,6%
<i>organisches Wachstum in %</i>	6,0%	5,0%	10,1%	-11,9%	24,8%	
<i>in % der Umsatzerlöse</i>	100%	41%	49%	8%	2%	
Erbitux® <i>in Mio €</i>	221,7	132,7	-	58,5	30,4	3,8%
<i>organisches Wachstum in %</i>	6,6%	2,3%	-	18,0%	5,4%	
<i>in % der Umsatzerlöse</i>	100%	60%	-	26%	14%	

→ [Sparten](#)

Merck Serono | Organisches Wachstum der Hauptprodukte – Q1 2013



Mit Gonal-f®, dem führenden rekombinanten Hormon zur Behandlung von Unfruchtbarkeit, erzielte Merck Serono im 1. Quartal 2013 Umsatzerlöse in Höhe von 145 Mio € (Q1 2012: 152 Mio €). Darin enthalten war ein organischer Umsatzrückgang von -4,4%, der vor allem auf ein schwächeres Geschäft in Nordamerika zurückzuführen war.

Die Umsatzerlöse in dem Therapiegebiet Endokrinologie, in dem Merck Serono hauptsächlich Medikamente gegen Wachstumsstörungen vertreibt, lagen im 1. Quartal 2013 unverändert bei 92 Mio €. Einem schwächeren Geschäft mit dem Wachstumshormon Saizen®, das einen organischen Umsatzrückgang um -8,5% verzeichnete, standen dabei steigende Umsatzerlöse mit dem zur Behandlung von Gewichtsverlust von AIDS-Patienten eingesetzten Serostim® und dem zur Behandlung der Stoffwechselstörung Hyperphenylalaninämie verwendeten Kuvan® gegenüber, die beide zweistellige organische Wachstumsraten zeigten.

In dem Therapiegebiet CardioMetabolic Care & General Medicine, in dem Merck Serono unter anderem Medikamente gegen Herz- und Kreislauferkrankungen vertreibt, konnte ein organisches Umsatzwachstum in Höhe von 4,1% auf 489 Mio € erzielt werden (Q1 2012: 481 Mio €). Innerhalb der drei umsatzstärksten Produktgruppen Glucophage®, das zur Behandlung von Diabetes verwendet wird, dem Betablocker Concor® und Mercks Präparaten zur Behandlung von Schilddrüsenerkrankungen waren die Entwicklungen dabei uneinheitlich. Während die Umsatzerlöse von Glucophage® mit einem organischen Wachstum von 25,0% auf 104 Mio € (Q1 2012: 85 Mio €) und diejenigen der Thyroid-Familie organisch um 14,8% auf 59 Mio € (Q1 2012: 51 Mio €) vor allem aufgrund starker Nachfrage aus den Emerging Markets zulegten, war bei Concor® ein organischer Umsatzrückgang um -4,9% auf 92 Mio € (Q1 2012: 99 Mio €) als Folge weiter zunehmenden Generika-Wettbewerbs, vor allem in Frankreich, zu verzeichnen.

Merck-Serono-Pipeline im 1. Quartal 2013

Im Bereich Onkologie gab Merck Ende Januar den Start der weltweiten Phase-III-Studie MAESTRO zur Untersuchung der Wirksamkeit und Sicherheit von TH-302 bekannt. Dieser in der Entwicklung befindliche Wirkstoff, der auf Sauerstoffarmut des Tumors (Hypoxie) gerichtet ist, soll in Kombination mit Gemcitabin bei Patienten mit zuvor unbehandeltem, lokal fortgeschrittenem inoperablem oder metastasiertem Adenokarzinom der Bauchspeicheldrüse geprüft werden. 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 Wirksamkeit gemessen als progressionsfreie Überlebenszeit (PFS), Gesamtansprechrate und Tumorkontrollrate sowie die Bewertung von Sicherheit und Verträglichkeit, Pharmakokinetik und Biomarkern. Die Studie wird gemäß einem Abkommen mit der 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.

→ Sparten

Ende Februar hat Merck bekannt gegeben, dass die Phase-III-Studie CENTRIC mit dem Prüfpräparat Cilengitide, einem Integrin-Inhibitor, den primären Endpunkt einer signifikanten Steigerung des Gesamtüberlebens bei Zusatz zur gegenwärtigen Standardtherapie aus Temozolomid als Chemotherapeutikum in Verbindung mit Bestrahlung nicht erreichte. In die CENTRIC-Studie wurden Patienten mit neu diagnostiziertem Glioblastom und methyliertem O⁶-Methylguanin-DNA-Methyltransferase-Genpromotorstatus (MGMT) eingeschlossen. Die Planung und Durchführung der Studie erfolgt in Zusammenarbeit mit der Europäischen Organisation für die Erforschung und Therapie von Krebserkrankungen (EORTC). Detaillierte Studienergebnisse wurden zur Vorstellung auf der Jahrestagung der American Society of Clinical Oncology (ASCO) 2013 eingereicht. Angesichts des Ergebnisses dieser Studie hat sich Merck gegen die Fortführung des gesamten Entwicklungsprogramms zu Cilengitide einschließlich der Phase-II-Studie CERTO in der Indikation nicht kleinzelliges Bronchialkarzinom (NSCLC) entschieden.

Im Bereich Immunologie gab Merck am 18. März die Vereinbarung einer strategischen Allianz mit Nordic Bioscience Clinical Development A/S bezüglich der Entwicklungssubstanz Sprifermin (rekombinanter humaner FGF-18) von Merck zur Behandlung von Kniegelenksarthrose bekannt. Sprifermin ist ein Protein, das mutmaßlich eine Chondrozytenstimulation auslöst, die zu einer Matrix-Synthese und einer Chondrozytenerneuerung führt. Es wird intraartikulär, also direkt in das Gelenk, injiziert. Gemäß den vertraglichen Vereinbarungen wird Nordic Bioscience für Merck klinische Entwicklungsleistungen unter anteiliger Übernahme des Entwicklungsrisikos im Austausch gegen Servicegebühren sowie potenzielle Meilenstein- und Lizenzzahlungen für das Programm erbringen. Die volle Verantwortung für die Entwicklung und Vermarktung des Arzneimittelkandidaten verbleibt bei Merck. Die Allianz bündelt die gemeinsame Expertise und Ressourcen von Merck Serono und Nordic Bioscience, um eine multinationale Phase-IIb-Studie (FORWARD-Studie) durchzuführen. Ziel der Studie ist die weitere Bewertung von Sprifermin hinsichtlich des Potenzials, bei Patienten mit Kniegelenksarthrose das Fortschreiten von strukturellen Schäden aufzuhalten, Schmerzen zu lindern und die körperliche Funktionsfähigkeit zu verbessern. Die Aufnahme von Patienten in die FORWARD-Studie wird für das zweite Halbjahr 2013 erwartet.

Im Januar 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 Behandlung von systemischem Lupus erythematoses (SLE) zusammenarbeiten werden. Bei SLE handelt es sich um eine Erkrankung mit hohem medizinischen Bedarf. Im Rahmen der Vereinbarung wird Merck Serono ein Forschungsprogramm am Feinstein-Institut finanzieren und für die Entwicklung und Kommerzialisierung der aus dieser Zusammenarbeit hervorgehenden Antikörper verantwortlich zeichnen. Das Programm wird sich auf den Einsatz von Antikörpern konzentrieren, welche die Aktivität bestimmter Proteine hemmen, die für die Entzündungen bei der Krankheitsentstehung von SLE verantwortlich sind. Merck Serono untersucht derzeit Atacicept für die Behandlung von SLE. Die vollständigen klinischen Daten und Informationen zu den Biomarkern dieser Phase-II-Studie werden voraussichtlich im ersten Halbjahr 2013 auf einer wissenschaftlichen Konferenz vorgestellt. Die Zusammenarbeit mit dem Feinstein-Institut wird es Merck Serono ermöglichen, die eigene Forschung zu alternativen Mechanismen bei der Behandlung von SLE weiter zu verstärken.

Anfang März gab Merck Serono die Gründung von Calypso Biotech, einer weiteren Ausgründung (Spin-off) im Rahmen des Entrepreneur Partnership Program (EPP) in Genf, bekannt. Calypso Biotech wurde rund um das F&E-Portfolio von Merck Serono auf dem Gebiet der entzündlichen Darmerkrankungen gegründet, um sich ausgewählten Nischenindikationen mit hohem unerfülltem medizinischem Bedarf zu widmen.

Anfang Februar 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 zur personalisierten T-Zellen-Therapie für Patienten mit Multipler Sklerose (MS), bekannt. Tcelna™ wird von Opexa entwickelt und derzeit in einer klinischen Phase-IIb-Studie bei Patienten mit sekundär progredienter MS (SPMS) geprüft. Tcelna™ 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, unter anderem auch bei SPMS-Patienten. Tcelna™ erhielt von der FDA als mögliche Behandlung für SPMS den sogenannten Fast-Track-Status, der einen beschleunigten Zulassungsprozess erlaubt.

Merck Serono wird im Laufe des Geschäftsjahres weitere Entscheidungen zur Zukunft des Entwicklungsprogramms zu L-BLP25, einer gegen das MUC1 gerichteten antigenspezifischen Krebsimmuntherapie, sowie zu ONO-4641, dem Sphingosin-1-Phosphat (S1P)-Rezeptor-Modulator der Sparte zur Behandlung von MS, treffen. Basierend auf einem Partnerschaftsabkommen zur gemeinsamen Entwicklung mit Dr. Reddy's Laboratories aus dem Jahr 2012 will die Sparte die Entwicklung eines Portfolios von Biosimilars für onkologische Indikationen vorantreiben.

→ [Sparten](#)

Consumer Health

Die Umsatzerlöse der Sparte Consumer Health stiegen im Berichtsquartal um 7,9% auf 116 Mio € (Q1 2012: 108 Mio €). Dem organischen Wachstum von 9,3% standen gegenläufige Wechselkursänderungen von 1,4% entgegen. Der solide organische Zuwachs zeigte sich in allen Regionen, wobei die Umsätze in Europa vor allem von der guten Entwicklung der Erkältungsmittel aufgrund des ungewöhnlich langen Winters profitierten. Umsatzsteigernd wirkte sich außerdem die stärkere Fokussierung der Sparte auf ihre strategischen Marken wie Bion® und Femibion® aus. Die im letzten Jahr begonnenen Effizienzsteigerungsmaßnahmen von Consumer Health entwickeln sich positiv und zeigen erste sichtbare Verbesserungen bei der Profitabilität der Sparte. Während die Umsatzerlöse dank der vermehrten Konzentration auf die umsatzstärksten Marken und Ländern eine positive Entwicklung zu nehmen scheinen, wird die Margensteigerung weiterhin im Mittelpunkt der Aktivitäten der Sparte stehen, wodurch die Volatilität des Geschäfts auch in naher Zukunft bestehen bleiben könnte.

Consumer Health | Kennzahlen – Q1

in Mio €	Q1 – 2013	Q1 – 2012	Veränderung
Gesamterlöse	116,3	108,0	7,7%
Umsatzerlöse	116,1	107,6	7,9%
Operatives Ergebnis (EBIT)	11,8	5,7	106,9%
Marge (in % vom Umsatz)	10,1%	5,3%	
EBITDA	14,4	8,7	66,6%
Marge (in % vom Umsatz)	12,4%	8,0%	
EBITDA vor Sondereinflüssen	14,3	9,4	52,6%
Marge (in % vom Umsatz)	12,3%	8,7%	

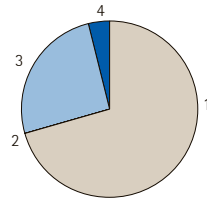
Die Herstellungskosten stiegen mit 4,1% langsamer als die Umsatzerlöse und erreichten 38 Mio € (Q1 2012: 37 Mio €). Dies ist einem günstigen Produktmix zu verdanken. Hiervon profitierte das Bruttoergebnis mit einer Steigerung von 9,5% auf 78 Mio € (Q1 2012: 71 Mio €). Die Bruttomarge belief sich dementsprechend auf 67,2% (Q1 2012: 66,2%). Consumer Health konnte ihre Kostenstruktur auch im Berichtsquartal weiter verbessern. Die Marketing- und Vertriebskosten der Sparte gingen aufgrund optimierter Aufwendungen für Werbeaktivitäten sowie niedrigerer Außendienstkosten um 1,9% zurück. Demgegenüber erhöhten sich die Marketing-, Vertriebs- und Verwaltungskosten (SG&A-Kosten) um 3,4% auf 62 Mio € (Q1 2012: 60 Mio €). In diesem Anstieg kamen im Vergleich zum Vorjahresquartal höhere Ausgaben von insgesamt 4 Mio € in Verbindung mit erhöhten Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten zum Tragen. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung verringerten sich im Zuge einer besseren Priorisierung der F&E-Investitionen sowie struktureller Einsparungen um 16,4% auf 4 Mio € (Q1 2012: 5 Mio €).

Da das Wachstum des Bruttoergebnisses dasjenige der betrieblichen Aufwendungen übertraf, konnte sich das EBIT auf 12 Mio € (Q1 2012: 6 Mio €) mehr als verdoppeln. Analog legten EBITDA und EBITDA vor Sondereinflüssen um 66,6% bzw. 52,6% auf 14 Mio € (Q1 2012: 9 Mio €) zu. Die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen verbesserte sich dementsprechend auf 12,3% (Q1 2012: 8,7%).

→ [Sparten](#)

Consumer Health | Umsatzerlöse nach Regionen – Q1 2013

in Mio € / % an den Spartenumsatzerlösen



1 Europa	82,0	70%
2 Nordamerika	0,2	<1%
3 Emerging Markets	29,8	26%
4 Übrige Welt	4,2	4%

Umsatzentwicklung nach Regionen

Aus geografischer Sicht trugen alle Regionen außer Nordamerika zum organischen Umsatzwachstum bei. Getragen von der starken Entwicklung in Frankreich, Deutschland und Belgien legten die Umsatzerlöse in der Region Europa organisch um 9,2% auf 82 Mio € (Q1 2012: 75 Mio €) zu und steuerten mit 70% den größten Anteil am Gesamtumsatz der Sparte bei. In der Region Emerging Markets stiegen die Umsatzerlöse, die 26% des Spartenumsatzes ausmachen, organisch in vergleichbarer Größenordnung um 8,8% auf 30 Mio € (Q1 2012: 28 Mio €). Wachstumstreiber waren hier Indonesien, Mexiko, Brasilien, Russland und Indien. Mit einem organischen Umsatzzuwachs von 24,7% auf 4 Mio € erzielte die Region Übrige Welt die höchste regionale Wachstumsrate und erhöhte ihren Anteil an den Umsatzerlösen der Sparte auf 4% (Q1 2012: 3%).

Consumer Health | Komponenten des Wachstums nach Regionen – Q1 2013

in Mio € / Veränd. in %	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen / Veräußerungen	Umsatzwachstum
Europa	82,0	9,2%	-0,1%	-	9,1%
Nordamerika	0,2	-54,8%	0,4%	-	-54,4%
Emerging Markets	29,8	8,8%	-4,1%	-	4,7%
Übrige Welt	4,2	24,7%	-8,9%	-	15,8%

→ [Sparten](#)

Performance Materials

Die Sparte Performance Materials konnte an die dynamische Entwicklung der zurückliegenden Quartale anknüpfen. Mit einem Zuwachs von 9,0% wurden Umsatzerlöse von 421 Mio € erzielt (Q1 2012: 386 Mio €). Einem organischen Wachstum von 9,9% standen dabei erstmals seit mehreren Quartalen wieder gegenläufige Effekte aus Wechselkursveränderungen, insbesondere dem Japanischen Yen, in Höhe von -0,9% gegenüber.

Gestiegene Absatzmengen von Flüssigkristallmaterialien, die in der Geschäftseinheit Liquid Crystals erfasst werden, waren der Haupttreiber des hohen organischen Wachstums, die Preisrückgänge aufgrund von Wettbewerbsdruck und Volumenrabatten mehr als ausgleichen konnten. Insbesondere Materialien auf der Basis der PS-VA-Technologie (Polymer-Stabilized Vertical Alignment), die vor allem in größeren Fernsehbildschirmen zum Einsatz kommen, verzeichneten eine sehr starke Nachfrage. Zusammen mit gestiegenen Verkaufsmengen von Materialien der IPS-Technologie (In-Plane Switching), die in Fernsehern und insbesondere auch in Geräten mit Touchscreen wie beispielsweise Tablet-Computer und Smartphones verwendet werden, konnten hierdurch Volumenrückgänge bei den typischerweise in Monitoren und Notebook-Displays verwendeten Materialien der TN-TFT-Technologie deutlich überkompensiert werden. Die hohe Nachfrage nach Flüssigkristallmaterialien von Performance Materials dokumentiert einmal mehr die technische Überlegenheit, die sich Merck in diesem von hohen Qualitäts- und Innovationsanforderungen getriebenen Geschäft erarbeitet hat. Gleichwohl sieht die Sparte seit mehreren Quartalen Anzeichen für einen Aufbau von Lagerbeständen in der Wertschöpfungskette innerhalb der Display-Industrie, der sich nach gegenwärtiger Einschätzung voraussichtlich im Verlauf der zweiten Jahreshälfte abbauen könnte. Daher erwartet Merck eine schwächere Umsatzdynamik in der zweiten Jahreshälfte gegenüber dem Vorjahr.

Auch Pigments & Cosmetics verzeichnete ein organisches Wachstum in den ersten drei Monaten des Jahres 2013, dem typischerweise umsatzstärksten Quartal dieser zweiten Geschäftseinheit der Sparte. Haupttreiber waren neben einer gestiegenen Nachfrage nach Pigmenten der Xirallic®-Familie, die vor allem in Automobillacken zum Einsatz kommen, auch funktionelle Materialien im Bereich Sicherheitsdruck.

Performance Materials | Kennzahlen – Q1

in Mio €	Q1 – 2013	Q1 – 2012	Veränderung
Gesamterlöse	422,1	386,2	9,3%
Umsatzerlöse	421,3	386,4	9,0%
Operatives Ergebnis (EBIT)	172,5	132,4	30,3%
Marge (in % vom Umsatz)	41,0%	34,3%	
EBITDA	203,3	162,8	24,9%
Marge (in % vom Umsatz)	48,3%	42,1%	
EBITDA vor Sondereinflüssen	207,4	163,4	27,0%
Marge (in % vom Umsatz)	49,2%	42,3%	

Die Herstellungskosten der Sparte verringerten sich im 1. Quartal 2013 um 9,0% auf 156 Mio € (Q1 2012: 172 Mio €). Grund hierfür waren neben positiven Effekten aus einem veränderten Produktmix auch Effizienzsteigerungen in der Produktion. Zusammen mit den gestiegenen Umsatzerlösen führte dies zu einer deutlichen Erhöhung des Bruttoergebnisses um 24,0% auf 266 Mio € (Q1 2012: 214 Mio €) bzw. 63,1% gemessen an den Umsatzerlösen (Q1 2012: 55,5%), zu der neben der Geschäftseinheit Liquid Crystals auch Pigments & Cosmetics aufgrund verbesserter Kostenstrukturen einen Beitrag leistete.

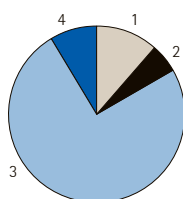
Bei den Marketing-, Vertriebs- und Verwaltungskosten (SG&A-Kosten) wurde ein Anstieg um 15,5% auf 53 Mio € verzeichnet (Q1 2012: 46 Mio €). Neben erhöhten Ausgaben für Marketing und Vertrieb in Verbindung mit den gestiegenen Umsatzerlösen schlugen hier insbesondere gegenüber dem Vorjahresquartal um 4 Mio € erhöhte Sondereinflüsse aus dem Effizienzsteigerungsprogramm durch. Die Aufwendungen von Performance Materials für Forschung und Entwicklung erhöhten sich leicht um 2,9% auf 36 Mio € (Q1 2012: 35 Mio €) bzw. 8,6% der Umsatzerlöse (Q1 2012: 9,1%).

→ Sparten

Das EBIT der Sparte konnte aufgrund der sehr guten Entwicklung des Bruttoergebnisses um 30,3% auf 173 Mio € (Q1 2012: 132 Mio €) bzw. 41,0% der Umsatzerlöse (Q1 2012: 34,3%) gesteigert werden. Ähnliche Anstiege waren auch beim EBITDA, das mit 203 Mio € um 24,9% höher ausfiel als im Vorjahresquartal (Q1 2012: 163 Mio €), als auch beim EBITDA vor Sondereinflüssen zu verzeichnen, das sich um 27,0% auf 207 Mio € (Q1 2012: 163 Mio €) erhöhte, entsprechend einer EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen von 49,2% (Q1 2012: 42,3%).

Performance Materials | Umsatzerlöse nach Regionen – Q1 2013

in Mio € / % an den Spartenumsatzerlösen



1 Europa	48,0	11%
2 Nordamerika	23,0	5%
3 Emerging Markets	314,3	75%
4 Übrige Welt	36,0	9%

Umsatzentwicklung nach Regionen

Aus regionaler Sicht lieferten die Emerging Markets mit einem Anteil von 75% in gewohnter Weise den mit Abstand höchsten Beitrag der Umsatzerlöse der Sparte, Ausdruck der hohen Konzentration der Kunden von Liquid Crystals in Asien. In dieser Region wurde mit 16,9% auf 314 Mio € auch das höchste organische Wachstum der Umsatzerlöse der Sparte erzielt (Q1 2012: 267 Mio €). Größter Wachstumstreiber war dabei erneut die stark wachsende Display-Industrie in China. Mit Umsatzerlösen in Höhe von 48 Mio € trug Europa 11% zu den Spartenumsätzen bei (Q1 2012: 47 Mio €). Das dortige organische Wachstum in Höhe von 1,9% wurde dabei hauptsächlich von Pigmenten für Automobillacke und für den Sicherheitsdruck generiert. Die Region Übrige Welt verzeichnete einen deutlichen organischen Rückgang der Umsatzerlöse um 14,5% auf 36 Mio € (Q1 2012: 48 Mio €), entsprechend einem Umsatzanteil von 9%, vor allem als Folge geringerer Absatzmengen von Flüssigkristallmaterialien in Japan, was das herausfordernde Umfeld der dortigen Display-Industrie dokumentiert. Nordamerika schließlich steuerte mit 23 Mio € 5% zu den Umsatzerlösen der Sparte bei (Q1 2012: 24 Mio €). Der dortige organische Rückgang um 4,0% war Ausdruck eines schwächeren Geschäfts mit Produkten für die Kosmetikindustrie.

Performance Materials | Komponenten des Wachstums nach Regionen – Q1 2013

in Mio € / Veränd. in %	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen / Veräußerungen	Umsatzwachstum
Europa	48,0	1,9%	-0,1%	-	1,8%
Nordamerika	23,0	-4,0%	0,4%	-	-3,6%
Emerging Markets	314,3	16,9%	0,6%	-	17,5%
Übrige Welt	36,0	-14,5%	-10,3%	-	-24,8%

→ [Sparten](#)

Merck Millipore

Die Sparte Merck Millipore konnte im 1. Quartal 2013 ihre Umsatzerlöse um 2,5% auf 669 Mio € steigern (Q1 2012: 653 Mio €). Dem organischen Umsatzzuwachs von 3,6% standen gegenläufige Wechselkursänderungen von -1,6% entgegen, während die letztjährige Akquisition von Biochrom 0,5% zum Wachstum beitrug. Die Lizenzerlöse erhöhten sich um mehr als das Doppelte auf 6 Mio € (Q1 2012: 3 Mio €), maßgeblich getragen von den Lizenzerlösen der pharmazeutisch-chemischen Produkte von Process Solutions.

Den Hauptbeitrag zum Wachstum der Sparte leistete erneut die Geschäftseinheit Process Solutions, die Produkte für den Einsatz in der Arzneimittelherstellung anbietet. Sie erzielte aufgrund höherer Absatzmengen ein organisches Umsatzwachstum von 6,9% auf 289 Mio € (Q1 2012: 270 Mio €) und stellt nun einen Anteil von 43% am Spartenumsatz (Q1 2012: 41%). Der Zuwachs ergab sich hauptsächlich aus der gestiegenen Nachfrage nach Produkten für die Herstellung biologischer Arzneimittel sowie nach den kürzlich von der Geschäftseinheit eingeführten Dienstleistungen im Bereich biotechnologischer Entwicklungen mit Hilfe von Einweg-Produktionstechnologien. Aufgrund der steigenden Anzahl von Projekten, die sich in der Pharmaindustrie zwischen Präklinik und Phase II der Entwicklung befinden, sieht Merck Millipore in seiner Geschäftseinheit Process Solutions weiterhin den Hauptwachstumstreiber der Sparte.

In der Geschäftseinheit Lab Solutions verzeichnete Merck Millipore mit seinem breiten Spektrum an Produkten für Forscher und die verschiedensten wissenschaftlichen Labors ein organisches Wachstum von 1,9% und Umsatzerlöse von 269 Mio € (Q1 2012: 269 Mio €). Ausschlaggebend hierfür war die gestiegene Nachfrage nach Biomonitoring-Lösungen, vor allem von Kunden der Lebensmittel- und Getränkeindustrie, nach Verbrauchsmaterialien für Laborwassersysteme sowie auch höhere Preise.

Die Geschäftseinheit Bioscience, die hauptsächlich die Bedürfnisse von Wissenschaftlern in biotechnologischen Labors bedient, verzeichnete einen leichten organischen Rückgang der Umsatzerlöse um -0,5% auf 110 Mio € (Q1 2012: 113 Mio €). Hier wurde das gute Momentum bei den kürzlich eingeführten Systemserien Amnis®, Muse® und Direct Detect® durch niedrigere Umsätze mit Dienstleistungen im Bereich der Wirkstofffindung sowie aufgrund von Budgetbeschränkungen in der US-amerikanischen Hochschullandschaft mehr als aufgewogen.

Merck Millipore | Kennzahlen – Q1

in Mio €	Q1 – 2013	Q1 – 2012	Veränderung
Gesamterlöse	674,5	655,4	2,9%
Umsatzerlöse	668,7	652,6	2,5%
Operatives Ergebnis (EBIT)	72,3	82,8	-12,7%
Marge (in % vom Umsatz)	10,8%	12,7%	
EBITDA	151,5	158,5	-4,4%
Marge (in % vom Umsatz)	22,7%	24,3%	
EBITDA vor Sondereinflüssen	161,9	166,0	-2,5%
Marge (in % vom Umsatz)	24,2%	25,4%	

Im 1. Quartal 2013 stiegen die Herstellungskosten der Sparte um 5,2% auf 280 Mio € (Q1 2012: 266 Mio €). Hieraus resultierte ein Bruttoergebnis von 395 Mio € (Q1 2012: 390 Mio €), entsprechend einem Anteil von 59,1% an den Umsatzerlösen (Q1 2012: 59,7%). Veränderungen beim Produktmix trugen zu dieser Entwicklung bei, da das Umsatzwachstum bei den margenschwächeren Geräten und Dienstleistungen höher war als dasjenige der margenstärkeren Verbrauchsgüter.

Die Marketing- und Vertriebskosten erhöhten sich hauptsächlich als Folge des Ausbaus der Außendienstorganisation in den stark wachsenden Emerging Markets um 1,4% auf 169 Mio € (Q1 2012: 167 Mio €). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen um 38,7% auf 31 Mio € (Q1 2012: 22 Mio €) und beinhalteten u. a. Sondereinflüsse in Höhe von 6 Mio € im Rahmen des Effizienzsteigerungsprogramms. Hieraus resultierte ein Anstieg der Gesamtkosten für SG&A um 5,4% auf 231 Mio € (Q1 2012: 219 Mio €).

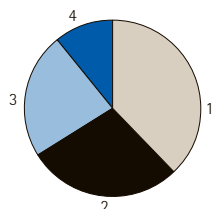
→ Sparten

Um die Wachstumschancen des Marktes für Life-Science-Tools angemessen ausschöpfen zu können, investiert die Sparte Merck Millipore verstärkt in Forschung und Entwicklung. Die F&E-Aufwendungen wurden dementsprechend um 9,8% auf 41 Mio € (Q1 2012: 38 Mio €) erhöht. Im 1. Quartal 2013 wurde mehr als ein Drittel des organischen Zuwachses der Sparte mit neuen Produkten in allen Geschäftseinheiten erzielt. Dies unterstreicht die Bedeutung von Innovationen in der Branche der Life-Science-Tools.

Aufgrund höherer betrieblicher Aufwendungen fiel das EBIT um 12,7% niedriger aus als im Vorjahresquartal und erreichte 72 Mio € (Q1 2012: 83 Mio €). Das EBITDA sank ebenfalls um 4,4% auf 151 Mio € (Q1 2012: 159 Mio €). Bereinigt um Sondereinflüsse in Höhe von 10 Mio € belief sich das EBITDA vor Sondereinflüssen auf 162 Mio € bzw. 24,2% der Umsatzerlöse und lag damit 2,5% niedriger als im Vorjahresquartal (Q1 2012: 166 Mio € bzw. 25,4% der Umsatzerlöse).

Merck Millipore | Umsatzerlöse nach Regionen – Q1 2013

in Mio € / % an den Spartenumsatzerlösen



1 Europa	254,1	38%
2 Nordamerika	188,8	28%
3 Emerging Markets	153,9	23%
4 Übrige Welt	71,8	11%

Umsatzentwicklung nach Regionen

Aus regionaler Sicht ergab sich eine uneinheitliche Umsatzentwicklung von Merck Millipore. Europa, mit einem Anteil von 38% (Q1 2012: 39%) der größte geografische Markt der Sparte, verzeichnete einen organischen Umsatzrückgang um –0,9% auf 254 Mio € (Q1 2012: 253 Mio €). Hier wirkte sich ein anspruchsvolles Geschäftsumfeld vor allem in den südeuropäischen Ländern aus, insbesondere bei der Geschäftseinheit Lab Solutions. In Nordamerika konnte die solide Nachfrage nach Produkten für die Arzneimittelherstellung bei weitem die ungünstigeren Bedingungen für die Geschäftseinheit Bioscience ausgleichen, wo Haushaltskürzungen in den USA erste Auswirkungen auf die Ausgaben der öffentlichen Hand zeigten. Dementsprechend stiegen die regionalen Umsatzerlöse organisch um 8,0% auf 189 Mio € (Q1 2012: 174 Mio €) und leisteten einen Beitrag von 28% zum Umsatz von Merck Millipore (Q1 2012: 27%). Die Region Emerging Markets verzeichnete ein organisches Wachstum von 10,9% und erzielte Umsatzerlöse in Höhe von 154 Mio € (Q1 2012: 141 Mio €). Getragen vom starken Wachstum in China und Südkorea erhöhte sich der Beitrag der Region zum Gesamtumsatz der Sparte auf 23,0% (Q1 2012: 22%). In der Region Übrige Welt verringerten sich die organischen Umsatzerlöse um –4,5% auf 72 Mio € (Q1 2012: 84 Mio €), entsprechend einem Anteil am Spartenumsatz von 11% (Q1 2012: 13%). Dieser Umsatzrückgang war vor allem der Entwicklung in Japan zuzuschreiben. Hier blieb der erwartungsgemäße Ausgabenanstieg zum Ende des ersten Quartals aus, da die ausgebenden Stellen ihr Budget ins Folgequartal übertragen durften. Dies wirkte sich auf alle Geschäftseinheiten von Merck Millipore aus.

Merck Millipore | Komponenten des Wachstums nach Regionen – Q1 2013

in Mio € / Veränd. in %	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen / Veräußerungen	Umsatzwachstum
Europa	254,1	–0,9%	–	1,3%	0,3%
Nordamerika	188,8	8,0%	0,4%	–	8,4%
Emerging Markets	153,9	10,9%	–1,9%	–	9,1%
Übrige Welt	71,8	–4,5%	–10,1%	–	–14,5%