

Merck-Gruppe

Überblick – 2. Quartal 2013

- Umsatzerlöse trotz schwierigerer Märkte organisch um 3,3% gestiegen
- Positive Auswirkungen des Effizienzsteigerungsprogramms „Fit für 2018“ zunehmend sichtbar
- Margenverbesserung in fast allen Sparten
- Anstieg des EBITDA vor Sondereinflüssen um 10,7% auf 826 Mio €
- Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen um 17,7% auf 2,26 € gesteigert
- Kontinuierliche Verringerung der Nettofinanzverschuldung auf 1,3 Mrd € zum Quartalsende
- Prognose für das Jahr 2013 trotz negativer Währungseinflüsse bestätigt: EBITDA vor Sondereinflüssen ~ 3,1 bis 3,2 Mrd €

Merck-Gruppe | Kennzahlen

in Mio €	Q2 – 2013	Q2 – 2012	Veränderung	Jan.–Juni 2013	Jan.–Juni 2012	Veränderung
Gesamterlöse	2.841,1	2.852,1	–0,4%	5.601,6	5.497,1	1,9%
Umsatzerlöse	2.743,9	2.743,1	–	5.404,3	5.307,0	1,8%
Operatives Ergebnis (EBIT)	465,4	23,2	n.zutr.	864,8	333,8	159,1%
Marge (in % der Umsatzerlöse)	17,0%	0,8%		16,0%	6,3%	
EBITDA	793,1	375,0	111,5%	1.546,9	1.028,3	50,4%
Marge (in % der Umsatzerlöse)	28,9%	13,7%		28,6%	19,4%	
EBITDA vor Sondereinflüssen	826,4	746,6	10,7%	1.627,5	1.420,9	14,5%
Marge (in % der Umsatzerlöse)	30,1%	27,2%		30,1%	26,8%	
EPS vor Sondereinflüssen (€)	2,26	1,92	17,7%	4,37	3,58	22,1%
Free Cash Flow	549,6	625,7	–12,1%	988,2	1.045,4	–5,5%

Merck's seit Jahresbeginn anhaltend solide Geschäftsentwicklung setzte sich auch im zweiten Quartal 2013 mit einem organischen Wachstum der Gesamterlöse in Höhe von 2,8% fort. Bedingt durch negative Währungseffekte von –3,4% gingen die Gesamterlöse der Merck-Gruppe leicht um –0,4% auf 2.841 Mio € (Q2 2012: 2.852 Mio €) zurück. Auf Akquisitionen entfiel ein Anstieg der Gesamterlöse von 0,1%. Die Lizenz- und Provisionserlöse, die als Teil der Gesamterlöse ausgewiesen werden, fielen um –10,8% auf 97 Mio € (Q2 2012: 109 Mio €). Dieser Rückgang resultiert vorwiegend aus dem Auslaufen eines Lizenzvertrags bei Merck Serono.

Bei den Umsatzerlösen, d.h. den Gesamterlösen abzüglich der Lizenz- und Provisionserlöse, konnte im zweiten Quartal 2013 ein organisches Wachstum in Höhe von 3,3% erzielt werden, das jedoch durch gegenläufige Währungseffekte von –3,5% wieder aufgezehrt wurde. Durch Akquisitionen wurde ein Wachstumsbeitrag von 0,1% erzielt. Insgesamt beliefen sich damit die Umsatzerlöse der Merck-Gruppe auf 2.744 Mio € (Q2 2012: 2.743 Mio €). Das organische absolute Umsatzwachstum wurde von der soliden Entwicklung der drei großen Sparten getragen: Merck Serono, die umsatzstärkste Sparte, mit einem organischen Wachstum von 2,1%, Merck Millipore mit einem organischen Wachstum von 5,6% und Performance Materials mit 5,4%. Für die negativen Wechselkurseffekte war überwiegend die Entwicklung des Japanischen Yen ausschlaggebend, aber auch der Brasilianische Real, Venezolanische Bolivar, Argentinische Peso sowie der US-Dollar wirkten sich negativ auf die Umsatzerlöse der Merck-Gruppe aus.

→ [Merck-Gruppe](#)

Merck-Gruppe | Umsatzerlöse nach Quartalen/Halbjahren

in Mio €

Q1		2.660 2.564
Q2		2.744 2.743
Q3		2.722 2.712
Q4		5.404 5.307
Jan.–Juni		5.404 5.307

2012 2013

Umsatzentwicklung nach Regionen

Regional betrachtet verzeichneten die Emerging Markets, die Lateinamerika und Asien mit Ausnahme von Japan umfassen, mit 4,9% ein kräftiges organisches Umsatzwachstum, das durch negative Wechselkurseffekte von –4,2% weitgehend kompensiert wurde. Insgesamt blieb damit der Beitrag dieser Region zum Konzernumsatz bei 35%.

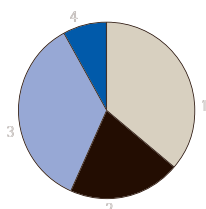
Europa verzeichnete insgesamt stagnierende Umsätze, wobei negative Währungseffekte von –0,6% von einer Steigerung des organischen Wachstums von 0,2% und durch Akquisitionen von 0,4% aufgefangen wurden. Der Beitrag Europas zum Konzernumsatz blieb somit im zweiten Quartal 2013 konstant und beträgt wie im Vorjahresquartal 36%.

Bei einem organischen Wachstum von 4,9% konnte Nordamerika seinen Beitrag zum Konzernumsatz auf 21% steigern (Q2 2012: 20%). Maßgeblich dafür waren die erfreuliche Umsatzentwicklung von Merck Serono, insbesondere mit dem Multiple-Sklerose-Medikament Rebif®, sowie die hohe Nachfrage der Kunden der Geschäftseinheit Process Solutions von Merck Millipore.

Die Region Übrige Welt, d.h. Japan, Afrika und Australien/Ozeanien, erwirtschaftete 8% des Konzernumsatzes; im Vorjahresvergleichsquartal wurden hier noch 9% des Konzernumsatzes erzielt. Maßgeblich verursacht wurde dieser Rückgang durch negative Währungseffekte von –15,7%, die überwiegend auf den Japanischen Yen zurückzuführen sind. Organisch konnten die Umsatzerlöse in der Region Übrige Welt um 6,4% gesteigert werden.

Merck-Gruppe | Umsatzerlöse nach Regionen – Q2 2013

in Mio € / % an den Umsatzerlösen



1 Europa	998,1	36%
2 Nordamerika	563,1	21%
3 Emerging Markets	966,5	35%
4 Übrige Welt	216,3	8%

Merck-Gruppe | Komponenten des Wachstums nach Regionen – Q2 2013

in Mio € / Veränd. in %	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen/ Veräußerungen	Umsatz- wachstum
Europa	998,1	0,2%	–0,6%	0,4%	–
Nordamerika	563,1	4,9%	–2,0%	–	2,9%
Emerging Markets	966,5	4,9%	–4,2%	–	0,7%
Übrige Welt	216,3	6,4%	–15,7%	–	–9,2%
Gruppe	2.743,9	3,3%	–3,5%	0,1%	–

→ Merck-Gruppe

Das Bruttoergebnis stieg um 1,4% und erreichte 2.073 Mio € (Q2 2012: 2.044 Mio €) bzw. 75,6% des Umsatzes (Q2 2012: 74,5%). Die Verbesserung der Bruttomarge ist im Wesentlichen auf den vorteilhafteren Produktmix der beiden Sparten Merck Serono und Performance Materials sowie auf Effizienzsteigerungen im Zusammenhang mit dem im Vorjahr eingeleiteten Programm „Fit für 2018“ zurückzuführen.

Die konzernweiten Marketing- und Vertriebskosten beliefen sich im zweiten Quartal 2013 auf 616 Mio € und blieben damit auf Vorjahresniveau, sodass auch der Anteil der Marketing- und Vertriebskosten an den Umsatzerlösen weiterhin bei 22,5% lag. Die Lizenz- und Provisionsaufwendungen stiegen um 3,2% und beliefen sich auf 157 Mio € (Q2 2012: 152 Mio €), was hauptsächlich auf die Ausgaben für die Co-Promotion von Rebif® in den USA zurückzuführen war.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen der Merck-Gruppe gingen im zweiten Quartal 2013 auf 116 Mio € (Q2 2012: 489 Mio €) zurück. Diese starke Reduzierung ist hauptsächlich auf die in dieser Position ausgewiesenen Sondereinflüsse zurückzuführen, die sich im Berichtsquartal einschließlich Wertminderungen auf 38 Mio € (Q2 2012: 394 Mio €) beliefen. Im Zusammenhang mit „Fit für 2018“ fielen in Q2 2013 Einmalaufwendungen in Höhe von 9 Mio € (Q2 2012: 376 Mio €) an, die sich aus Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 5 Mio € (Q2 2012: 355 Mio €) und Wertminderungen von 4 Mio € (Q2 2012: 21 Mio €) zusammensetzten. Die Aufwendungen im Vorjahresquartal standen vorwiegend im Zusammenhang mit der geplanten Schließung der Spartenzentrale von Merck Serono in Genf (Schweiz). Zusammen mit dem Gewinn aus operativen Währungsabsicherungsgeschäften in Höhe von 2 Mio € (Q2 2012: –15 Mio € Verlust), führte dies zu der starken Reduzierung des Postens „sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge“ um –76,3% auf –116 Mio € (Q2 2012: –489 Mio €).

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E) haben sich gegenüber dem zweiten Quartal des Vorjahres um –7,5% auf 374 Mio € (Q2 2012: 404 Mio €) verringert und beliefen sich damit auf 13,4% der Umsatzerlöse (Q2 2012: 13,6%). Der Rückgang ist im Wesentlichen auf die Sparte Merck Serono zurückzuführen und hängt mit den einmaligen Aufwendungen für die Beendigung zweier Phase-III-Studien für Erbitux® im Vorjahr zusammen.

Die Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte reduzierten sich im zweiten Quartal 2013 um –3,7% auf 209 Mio € (Q2 2012: 217 Mio €) aufgrund des Auslaufens der Abschreibung eines im Rahmen der Serono-Akquisition erworbenen Vermögenswertes.

Im zweiten Quartal 2013 verzeichnete die Merck-Gruppe ein operatives Ergebnis (EBIT) von 465 Mio €. Im Vorjahresquartal, das sehr stark durch die hohen Einmalaufwendungen für „Fit für 2018“ geprägt war, belief sich das EBIT auf 23 Mio €. Das operative Ergebnis ohne Berücksichtigung der Abschreibungen (EBITDA) wies ebenfalls eine starke Verbesserung im Vergleich zum Vorjahr auf und konnte um 111,5% auf 793 Mio € (Q2 2012: 375 Mio €) gesteigert werden. Bereinigt um einmalige Aufwendungen (ohne Wertminderungen) in Höhe von insgesamt 33 Mio € (Q2 2012: 372 Mio €) stieg die operative Hauptsteuerungsgröße EBITDA vor Sondereinflüssen um 10,7% auf 826 Mio € oder 30,1% des Umsatzes (Q2 2012: 747 Mio € oder 27,2% des Umsatzes). Die höhere Marge zeugt von den erfolgreichen Anstrengungen zur Effizienzsteigerung in der gesamten Unternehmensgruppe.

Im zweiten Quartal 2013 verbesserte sich das Finanzergebnis der Gruppe um 30,4% auf –49 Mio € (Q2 2012: –70 Mio €). Diese Verbesserung ist zum einen auf eine geringere Zinsbelastung für Fremdkapital infolge der Tilgung einer Anleihe im Wert von 500 Mio € im Dezember 2012 und zum anderen auf Gewinne aus der Währungsabsicherung zurückzuführen.

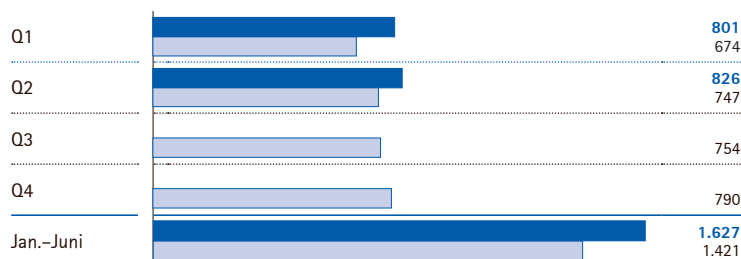
Die Ertragsteuern beliefen sich auf –101 Mio € (Q2 2012: –14 Mio €) und führten zu einer Steuerquote in Höhe von 24,2%. Die Steuerquote des Vorjahresquartals unterlag aufgrund hoher Einmalaufwendungen einer erheblichen Verzerrung.

Das den Anteilseignern der Merck KGaA zustehende Konzernergebnis lag im zweiten Quartal 2013 bei 316 Mio € (Q2 2012: –63 Mio €) und führte zu einem Ergebnis je Aktie in Höhe von 1,45 € (Q2 2012: –0,29 €). Hierbei ist anzumerken, dass das Vorjahresergebnis erheblich von signifikanten Sondereinflüssen negativ geprägt war. Bereinigt um Sondereinflüsse stieg das Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen um 17,7% auf 2,26 € (Q2 2012: 1,92 €).

→ [Merck-Gruppe](#)

Merck-Gruppe | EBITDA vor Sondereinflüssen nach Quartalen/Halbjahren

in Mio €



2012 2013

Der Free Cash Flow (Mittelfluss aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich der Effekte aus Akquisitionen/Veräußerungen, Kauf/Verkauf immaterieller Vermögenswerte, Sachanlagen, langfristiger finanzieller Vermögenswerte) erreichte im zweiten Quartal 2013 einen Wert von 550 Mio € (Q2 2012: 626 Mio €) und ist damit um –12,1% gegenüber dem Vorjahresquartal zurückgegangen. Darin enthalten ist der Mittelzufluss aus dem Verkauf der Gebäude in Genf. Die Reduzierung steht im Wesentlichen im Zusammenhang mit dem spürbaren Abbau des Nettoumlaufvermögens im Vorjahr. Während der Free Cash Flow des Vorjahres in Höhe von 233 Mio € vom Abbau des Nettoumlaufvermögens profitierte, betrug im Berichtsquartal die Reduzierung des Nettoumlaufvermögens 54 Mio €. Das Nettoumlaufvermögen zum 30. Juni 2013 beträgt damit 22,3% bezogen auf die Umsatzerlöse der zurückliegenden zwölf Monate.

Entwicklung in den ersten sechs Monaten des Jahres 2013

Im 1. Halbjahr 2013 stiegen die Gesamterlöse der Merck-Gruppe insgesamt um 1,9% auf 5.602 Mio € (Jan.–Juni 2012: 5.497 Mio €). Davon entfielen 4,2% auf organisches Wachstum sowie 0,1% auf Akquisitionen. Negative Wechselkursveränderungen trugen zu einem Rückgang der Gesamterlöse in Höhe von –2,4% bei. Vor allem die Kursentwicklung des Japanischen Yen ist hierfür an erster Stelle zu nennen, aber auch südamerikanische Währungen – insbesondere der Brasilianische Real, Venezolanische Bolivar, Argentinische Peso – sind im Wesentlichen für den negativen Währungseinfluss verantwortlich. Aus dem US-Dollar ergaben sich ebenfalls leicht negative Effekte.

Der Umsatz verzeichnete ein Plus von 1,8% und erreichte 5.404 Mio € (Jan.–Juni 2012: 5.307 Mio €), wobei sich das organische Wachstum mit 4,1%, ungünstige Wechselkursentwicklungen mit –2,5% und Unternehmensübernahmen mit 0,1% auswirkten. Nach einem erfreulichen Jahresauftakt folgte eine moderate Geschäftsentwicklung im zweiten Quartal. Alle vier Sparten verzeichneten in den ersten sechs Monaten 2013 positive organische Wachstumsraten. Insbesondere Performance Materials und Merck Millipore konnten beachtliche organische Wachstumsraten von 7,5% bzw. 4,6% erzielen. Aus regionaler Perspektive stieg der konzernweite Umsatz in den Regionen Emerging Markets und Nordamerika am stärksten, und zwar um 4,8% bzw. 4,4% auf 1.891 Mio € bzw. 1.079 Mio € (Jan.–Juni 2012: 1.804 Mio € bzw. 1.034 Mio €), was vom schwächeren Wirtschaftsumfeld in Europa zeugt, aber auch die stärkere Fokussierung auf die Märkte mit den attraktivsten Wachstumsprofilen widerspiegelt.

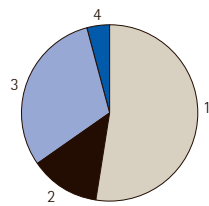
Das operative Ergebnis (EBIT) der ersten sechs Monate 2013 belief sich auf 865 Mio € bzw. 16,0% der Umsatzerlöse (Jan.–Juni 2012: 334 Mio € bzw. 6,3% der Umsatzerlöse). Das EBITDA liegt um 50,4% höher als im Vergleichszeitraum des Vorjahres und beträgt 1.547 Mio € (Jan.–Juni 2012: 1.028 Mio €) bzw. ergibt einen Anteil am Umsatz in Höhe von 28,6% (Jan.–Juni 2012: 19,4%). Auf Berichtsbasis wurden in den ersten sechs Monaten 2013 Sondereinflüsse in Höhe von 112 Mio € (Jan.–Juni 2012: 424 Mio €) erfasst, darunter Wertminderungen in Höhe von 31 Mio € (Jan.–Juni 2012: 31 Mio €) sowie 47 Mio € sonstiger einmaliger Kosten im Rahmen des konzernweiten Effizienzsteigerungsprogramms „Fit für 2018“ (Jan.–Juni 2012: 366 Mio €). Bereinigt um diese Sondereinflüsse konnte in den ersten sechs Monaten des Jahres 2013 ein EBITDA vor Sondereinflüssen in Höhe von 1.627 Mio € (Jan.–Juni 2012: 1.421 Mio €) erzielt werden. Das Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen belief sich für die ersten sechs Monate auf 4,37 € (Jan.–Juni 2012: 3,58 €), was einen Zuwachs von 22,1% darstellt.

→ Merck-Gruppe

Der Free Cash Flow für das erste Halbjahr 2013 betrug insgesamt 988 Mio € (Jan.–Juni 2012: 1.045 Mio €) und konnte wiederum für eine erhebliche Verringerung der Nettofinanzverschuldung auf 1.316 Mio € zum 30. Juni 2013 (31. Dezember 2012: 1.926 Mio €) genutzt werden.

Im Juli 2013 hat die Kredit-Ratingagentur Moody's Investors Service das langfristige Kreditrating von Merck auf „A3“ von „Baa1“ mit stabilem Ausblick angehoben. Nachdem Merck von Standard & Poor's bereits im Mai ein A-Rating erhalten hat, handelt es sich um die zweite Hochstufung des Ratings innerhalb weniger Wochen.

Merck-Gruppe | Anzahl der Mitarbeiter zum 30. Juni 2013: 38.122



1 Europa	20.041	53%
2 Nordamerika	4.915	13%
3 Emerging Markets	11.641	30%
4 Übrige Welt	1.525	4%

Am Ende des zweiten Quartals 2013 beschäftigte Merck 38.122 Mitarbeiter weltweit. Am 31. Dezember 2012 waren es 38.847.

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 zweiten Quartal 2013 trug Merck Serono ca. 56% zum Konzernumsatz bei.

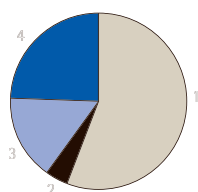
Die Herstellung und der Vertrieb nicht verschreibungspflichtiger Medikamente sind in der Sparte Consumer Health angesiedelt, die vorwiegend die Gesundheitsbereiche Beweglichkeit, Frauen- und Kinder-gesundheit, Husten und Erkältung sowie den täglichen Gesundheitsschutz abdeckt. Der Anteil dieser Sparte am Konzernumsatz belief sich im zweiten 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. Diese Sparte erwirtschaftete im zweiten 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 zweiten Quartal 2013 belief sich der Anteil der Sparte am Konzernumsatz auf ca. 24%.

Merck-Gruppe | Umsatzerlöse nach Sparten – Q2 2013

in Mio € / % an den Umsatzerlösen



1 Merck Serono	1.530,8	56%
2 Consumer Health	115,6	4%
3 Performance Materials	431,1	16%
4 Merck Millipore	666,3	24%

Merck-Gruppe | EBITDA vor Sondereinflüssen nach Sparten

in Mio €	Q2 – 2013	Q2 – 2012	Veränderung	Jan.–Juni 2013	Jan.–Juni 2012	Veränderung
Merck Serono	490,9	449,7	9,2%	953,6	852,7	11,8%
Consumer Health	19,3	18,6	3,9%	33,6	28,0	20,3%
Performance Materials	208,9	192,8	8,4%	416,3	356,2	16,9%
Merck Millipore	155,9	152,9	1,9%	317,8	319,0	–0,4%
Konzernkosten und Sonstiges	–48,7	–67,4	–27,8%	–94,0	–134,8	–30,3%

→ [Sparten](#)

Merck Serono

Die Sparte Merck Serono konnte im zweiten Quartal 2013 in einem zunehmend fordernden Marktumfeld ein organisches Wachstum der Gesamterlöse von 1,5% erzielen. Unter Berücksichtigung negativer Wechselkurseffekte in Höhe von –3,0% sanken die Gesamterlöse verglichen zum Vorjahresquartal um –1,5% auf 1.624 Mio € (Q2 2012: 1.649 Mio €). Die berichteten Umsatzerlöse der Sparte gingen – trotz eines moderaten organischen Wachstums von 2,1% – bedingt durch negative Wechselkurseffekte in Höhe von –3,1%, insgesamt leicht um –1,0% auf 1.531 Mio € zurück (Q2 2012: 1.546 Mio €).

Die beiden umsatzstärksten Produkte der Sparte, Rebif® zur Behandlung von Multipler Sklerose sowie Erbitux® als Therapie gegen Krebserkrankungen, wiesen weiterhin positive organische Wachstumsraten auf, das Diabetes-Mittel Glucophage® hatte jedoch negative organische Wachstumsraten zu verzeichnen. Negative Währungseinflüsse wurden vor allem durch die lateinamerikanischen Währungen, den Japanischen Yen sowie den US-Dollar verursacht. Die Lizenz- und Provisionserlöse gingen um –9,0% auf 93 Mio € (Q2 2012: 102 Mio €) zurück. Dies ist vor allem auf das Ende eines Lizenzvertrages durch das Auslaufen eines Patentes für das Fremdprodukt Avonex® im Mai 2013 zurückzuführen.

Merck Serono | Kennzahlen

in Mio €	Q2 – 2013	Q2 – 2012	Veränderung	Jan.–Juni 2013	Jan.–Juni 2012	Veränderung
Gesamterlöse	1.623,8	1.648,6	–1,5%	3.171,4	3.143,9	0,9%
Umsatzerlöse	1.530,8	1.546,5	–1,0%	2.985,1	2.963,7	0,7%
Operatives Ergebnis (EBIT)	282,5	14,0	n.zutr.	477,8	175,5	172,3%
Marge (in % der Umsatzerlöse)	18,5%	0,9%		16,0%	5,9%	
EBITDA	493,8	258,2	91,3%	927,1	651,4	42,3%
Marge (in % der Umsatzerlöse)	32,3%	16,7%		31,1%	22,0%	
EBITDA vor Sondereinflüssen	490,9	449,7	9,2%	953,6	852,7	11,8%
Marge (in % der Umsatzerlöse)	32,1%	29,1%		31,9%	28,8%	

Die Herstellungskosten der Sparte verringerten sich im zweiten Quartal 2013 um –10,6% auf 283 Mio € (Q2 2012: 317 Mio €). Damit gingen die Herstellungskosten stärker zurück als die Umsätze, was durch einen verbesserten Produktmix und durch höhere Ausbeuten in der biotechnologischen Produktion erreicht wurde. Trotz gefallener Lizenz- und Provisionserlöse führte dies zu einer Steigerung des Bruttoergebnisses um 0,7% auf 1.341 Mio € (Q2 2012: 1.332 Mio €) und einer verbesserten Bruttomarge (in Prozent der Umsatzerlöse) von 87,6% (Q2 2012: 86,1%).

Die Marketing- und Vertriebskosten reduzierten sich um –2,0% und beliefen sich auf 352 Mio € (Q2 2012: 359 Mio €). Die Lizenz- und Provisionsaufwendungen stiegen um 2,4% und beliefen sich auf 152 Mio € (Q2 2012: 148 Mio €). Hauptsächlich ist dies auf die gestiegenen Umsatzerlöse von Rebif® in den Vereinigten Staaten und die dadurch entstandenen höheren Provisionszahlungen an den Vertriebspartner der Sparte, Pfizer, zurückzuführen.

Bei dem Rückgang der sonstigen betrieblichen Aufwendungen von 266 Mio € im Vorjahresquartal auf 53 Mio € im Berichtsquartal ist zu beachten, dass im zweiten Quartal 2012 Sondereinflüsse (einschließlich Wertminderungen) in Höhe von 214 Mio €, die im Rahmen von „Fit für 2018“ angesetzt wurden, enthalten waren. Im zweiten Quartal 2013 beliefen sich die Sondereinflüsse lediglich auf 1 Mio €, wobei hierin Wertminderungen von 4 Mio € (Q2 2012: 23 Mio €) enthalten waren. Die Verringerung der Verwaltungskosten von 55 Mio € auf 51 Mio € in Q2 2013 spiegelt die erfolgreichen Kostensenkungen im Rahmen von „Fit für 2018“ wider.

Die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen der Sparte Merck Serono verzeichneten einen Rückgang von 326 Mio € auf 296 Mio €. Dies entspricht einer Reduzierung von –9,1% und ist sowohl auf die hohe Vergleichsbasis im Vorjahresquartal, die sich hauptsächlich durch einmalige Aufwendungen für die Beendigung zweier Phase-III-Studien für Erbitux® ergab, als auch auf greifende kostensenkende Maßnahmen aus dem Restrukturierungsprogramm zurückzuführen.

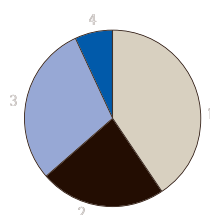
→ Sparten

Aufgrund des Auslaufens der Nutzungsdauer eines im Rahmen der Kaufpreisallokation von Serono angesetzten immateriellen Vermögenswertes reduzierten sich die Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte um –6,1% auf 155 Mio €. Dies wird sich auch in künftigen Quartalen entsprechend auswirken.

Das EBIT der Sparte erhöhte sich stark auf 283 Mio € (Q2 2012: 14 Mio €) und das EBITDA stieg im zweiten Quartal 2013 um 91,3% auf 494 Mio € (Q2 2012: 258 Mio €). Diese Entwicklung ist überwiegend auf die im Vorjahresquartal enthaltenen hohen Sondereinflüsse zurückzuführen. Bereinigt um Einmaleffekte verzeichnete das EBITDA vor Sondereinflüssen einen Anstieg um 9,2% auf 491 Mio €, bzw. auf 32,1% des Umsatzes (Q2 2012: 450 Mio €; 29,1% des Umsatzes). Diese deutliche Verbesserung der Marge verdeutlicht das gute operative Management und die verbesserte Kostenstruktur der Sparte.

Merck Serono | Umsatzerlöse nach Regionen – Q2 2013

in Mio € / % an den Spartenumsatzerlösen



1 Europa	622,7	41%
2 Nordamerika	354,5	23%
3 Emerging Markets	448,6	29%
4 Übrige Welt	105,0	7%

Umsatzentwicklung nach Regionen

Zu dem organischen Wachstum der Umsatzerlöse von Merck Serono trugen die Regionen Emerging Markets, Übrige Welt und Nordamerika bei. Lediglich die umsatzstärkste Region Europa verzeichnete ein negatives organisches Wachstum von –2,7%. Zusammen mit negativen Währungsveränderungen ging der Umsatz in Europa um insgesamt –3,1% auf 623 Mio € (Q2 2012: 643 Mio €) zurück. Neben einem anhaltend schwierigen preislichen Umfeld, insbesondere in Frankreich aufgrund der staatlichen Unterstützung von Generikaprodukten, wirkten sich hier auch die nach wie vor angespannten Haushalts-situationen einiger europäischer Volkswirtschaften sowie daraus resultierende Sparmaßnahmen im Gesundheitssystem aus. Mit 41% erbrachte Europa immer noch den höchsten Anteil an den Umsätzen der Sparte (Q2 2012: 42%).

In der nach Umsätzen zweitgrößten Region, Emerging Markets, waren ein organisches Wachstum von 5,2% und gegenläufige Währungseffekte von –5,7% zu verzeichnen, sodass der Umsatz insgesamt leicht von 451 Mio € auf 449 Mio € zurückging. Das positive organische Wachstum in dieser Region war insbesondere auf das Therapiegebiet CardioMetabolic Care & General Medicine zurückzuführen. 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 3,5% auf 355 Mio € verantwortlich waren (Q2 2012: 349 Mio €). Der Beitrag von Nordamerika zu den Umsatzerlösen der Sparte blieb unverändert bei 23%.

In der Region Übrige Welt wurde ein organisches Wachstum in Höhe von 13,5% vor allem aufgrund guter Verkaufszahlen von Erbitux® und von Gonal-f®, dem führenden rekombinanten Hormon zur Behandlung von Unfruchtbarkeit, erzielt. Unter Berücksichtigung negativer Wechselkurseffekte von –12,4% ergaben sich Umsatzerlöse in Höhe von 105 Mio € (Q2 2012: 104 Mio €). Damit beträgt der Beitrag der Region Übrige Welt zu den Spartenumsätzen unverändert 7%.

→ [Sparten](#)**Merck Serono | Komponenten des Wachstums nach Regionen – Q2 2013**

<i>in Mio € / Veränd. in %</i>	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen/ Veräußerungen	Umsatz- wachstum
Europa	622,7	-2,7%	-0,5%	–	-3,1%
Nordamerika	354,5	3,5%	-1,9%	–	1,6%
Emerging Markets	448,6	5,2%	-5,7%	–	-0,5%
Übrige Welt	105,0	13,5%	-12,4%	–	1,1%

Umsatzentwicklung nach Hauptprodukten und Therapiegebieten

Auf Produktebene verzeichnete der weltweite Umsatz von Mercks wichtigstem Einzelprodukt Rebif®, das für die Behandlung rezidivierender Formen der Multiplen Sklerose eingesetzt wird, ein organisches Wachstum von 3,5%. Dies ist insbesondere auf Preiserhöhungen, auch im Zusammenhang mit der erfolgreichen Einführung von RebiDose®, zurückzuführen, wodurch das härtere Wettbewerbsumfeld abgefedert werden konnte. Damit konnte die Sparte Merck Serono ihre Position auf dem Interferonmarkt verteidigen. Unter Berücksichtigung von Währungseffekten erhöhte sich der Umsatz um 1,4% auf 499 Mio € (Q2 2012: 492 Mio €). Neben organisch gestiegenen Umsatzerlösen in der Region Emerging Markets trug auch die Region Nordamerika mit einem organischen Wachstum von 6,7% als Folge von Preiserhöhungen zu dieser Entwicklung bei. In Nordamerika wurde im zweiten Quartal 2013 mit 271 Mio € (Q2 2012: 259 Mio €) über 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 Europa blieben die Umsatzerlöse von Rebif® relativ konstant und beliefen sich auf 186 Mio € (Q2 2012: 188 Mio €). In den beiden verbleibenden Regionen ergab sich ein uneinheitliches Bild: Während die Emerging Markets einen organischen Umsatzanstieg um 6,8% verzeichneten, ergab sich in der Region Übrige Welt ein organischer Rückgang von -16,7%. Unter Einbeziehung der negativen Währungseffekte musste in den Emerging Markets ein Rückgang um -3,2% auf 34 Mio € (Q2 2012: 35 Mio €) und in der Region Übrige Welt eine Reduzierung um -19,9% auf 8 Mio € (Q2 2012: 10 Mio €) verkraftet werden. Insgesamt blieb der kombinierte Beitrag dieser beiden Regionen mit etwa 9% zu den Umsatzerlösen von Rebif® im 2. Quartal 2013 allerdings nach wie vor vergleichsweise gering.

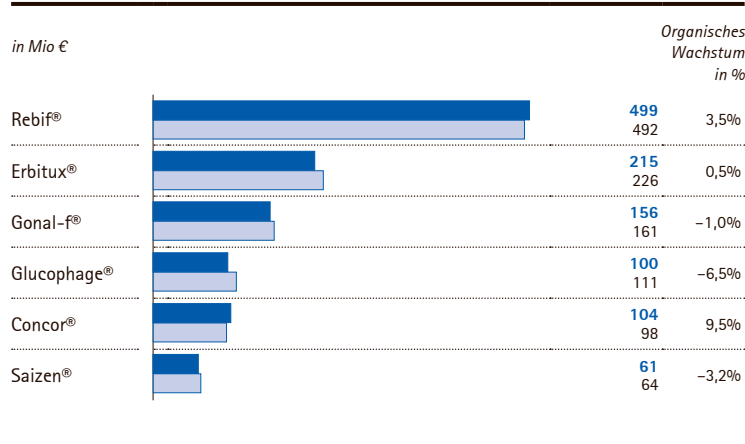
Die Umsatzerlöse von Erbitux® verringerten sich im zweiten Quartal um -4,8% auf 215 Mio € (Q2 2012: 226 Mio €), da negative Währungseffekte das erzielte organische Wachstum, das bei 0,5% lag, übertrafen. In den drei Regionen, in denen Merck Serono die Vermarktungsrechte besitzt, ergab sich ein uneinheitliches Bild bezüglich der Umsatzentwicklung. Mit einem Anteil von 58% an den Umsatzerlösen und einem organischen Zuwachs von 0,9% wurden in Europa Umsätze von 125 Mio € (Q2 2012: 125 Mio €) erzielt. Das stärkste organische Wachstum von 6,8% verzeichnete die Region Übrige Welt, in der im zweiten Quartal 2013 für Erbitux® Umsatzerlöse von 35 Mio € (Q2 2012: 39 Mio €) realisiert wurden. Erfreulich verlief dabei das Geschäft in Japan mit einem organischen Wachstum im zweistelligen Bereich, das allerdings durch Währungseffekte aufgrund des schwachen Japanischen Yen überkompensiert wurde. Ausschlaggebend war insbesondere die Behandlung von Kopf- und Halskrebs. In den Emerging Markets beliefen sich die Umsatzerlöse im zweiten Quartal auf 55 Mio € (Q2 2012: 62 Mio €) und gingen damit im Wesentlichen bedingt durch negative Wachstumsraten und Wechselkurseffekte um -11,3% zurück.

Merck Serono | Umsatzerlöse und organische Wachstumsraten von Rebif® und Erbitux® nach Regionen – Q2 2013

	Gesamt	Europa	Nordamerika	Emerging Markets	Übrige Welt	Veränderung Gesamt
Rebif® <i>in Mio €</i>	499,1	185,9	270,8	34,4	8,1	1,4%
<i>organisches Wachstum in %</i>	3,5%	-0,5%	6,7%	6,8%	-16,7%	
<i>in % der Umsatzerlöse</i>	100%	37%	54%	7%	2%	
Erbitux® <i>in Mio €</i>	215,0	125,3	–	55,0	34,6	-4,8%
<i>organisches Wachstum in %</i>	0,5%	0,9%	–	-4,3%	6,8%	
<i>in % der Umsatzerlöse</i>	100%	58%	–	26%	16%	

→ [Sparten](#)

Merck Serono | Umsatzerlöse und organische Wachstumsraten der Hauptprodukte – Q2 2013



Mit Gonal-f®, dem führenden rekombinanten Hormon zur Behandlung von Unfruchtbarkeit, erzielte Merck Serono im zweiten Quartal 2013 Umsatzerlöse in Höhe von 156 Mio € (Q2 2012: 161 Mio €). Darin enthalten war ein organischer Umsatzrückgang von -1,0%, der vor allem auf ein schwächeres Geschäft in Nordamerika und Europa zurückzuführen war. Hierbei wird die teilweise bestehende Abhängigkeit zwischen wirtschaftlicher Entwicklung und Nachfrage nach fruchtbarkeitsfördernden Produkten erkennbar. Positive Umsatzentwicklungen waren in der Region Übrige Welt zu verzeichnen, hier konnte ein zweistelliger Anstieg des Absatzes erreicht werden.

Die Umsatzerlöse in dem Therapiegebiet Endokrinologie, in dem Merck Serono hauptsächlich Medikamente zur Behandlung von Stoffwechselerkrankungen und Wachstumsstörungen vertreibt, lagen im zweiten Quartal 2013 mit 101 Mio € (Q2 2012: 103 Mio €) leicht unter Vorjahresniveau. Einem schwächeren Geschäft mit dem Wachstumshormon Saizen®, das einen organischen Umsatzrückgang um -3,2% 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 solide organische Wachstumsraten zeigten.

In dem Therapiegebiet CardioMetabolic Care & General Medicine, in dem Merck Serono unter anderem Medikamente gegen Herz- und Kreislauferkrankungen vertreibt, wurde ein organisches Umsatzwachstum in Höhe von 2,1% erreicht. Unter Berücksichtigung von negativen Währungskursveränderungen ergab sich hier ein Umsatz in Höhe von 501 Mio € (Q2 2012: 510 Mio €). Insgesamt war in diesem Therapiegebiet eine weiterhin gute Entwicklung bei den Absatzmengen zu verzeichnen. Innerhalb der drei umsatzstärksten Produktgruppen Glucophage®, das zur Behandlung von Diabetes verwendet wird, dem Betablocker Concor® und Mercks Präparaten zur Behandlung von Schilddrüsenerkrankungen war die Entwicklung dabei uneinheitlich. Während die Umsatzerlöse von Concor® mit einem organischen Wachstum von 9,5% auf 104 Mio € (Q2 2012: 98 Mio €) und diejenigen der Thyroid-Familie organisch um 16,3% auf 66 Mio € (Q2 2012: 57 Mio €) vor allem aufgrund starker Nachfrage aus den Emerging Markets zulegten, ist der Rückgang bei Glucophage® auch in Perspektive zu dem sehr starken organischen Wachstum im ersten Quartal zu sehen (+25,0%).

Entwicklung in den ersten sechs Monaten des Jahres 2013

In den ersten sechs Monaten des Jahres 2013 erhöhten sich die Gesamterlöse der Sparte um 0,9% und erreichten 3.171 Mio € (Jan.–Juni 2012: 3.144 Mio €); der Umsatz stieg um 0,7% auf 2.985 Mio € (Jan.–Juni 2012: 2.964 Mio €). Der ausgewiesene Umsatz beruht auf einem organischen Wachstum von 3,0% und negativen Währungseffekten, die sich mit -2,3% auswirkten. Mit einem Anstieg von 4,7% beim organischen Wachstum und einem Umsatz von 953 Mio € (Jan.–Juni 2012: 922 Mio €) war Rebif® der wichtigste Treiber bei der Umsatzentwicklung der Sparte. Die Umsatzerlöse von Erbitux®, dem zweitgrößten Produkt der Sparte nach Umsätzen, gingen leicht um -0,6% zurück auf 437 Mio € (Jan.–Juni 2012: 439 Mio €). Hierbei ist anzumerken, dass in den beiden Regionen Emerging Markets und Übrige Welt erfreuliche organische Wachstumsraten von 5,8% bzw. 6,1% erzielt werden konnten, die jedoch durch negative Währungseffekte

→ Sparten

mehr als aufgezehrt wurden. In Europa, der umsatzstärksten Region für Erbitux®, verzeichnete das Präparat ein organisches Wachstum von 1,6% und damit insgesamt Umsatzerlöse in den ersten sechs Monaten in Höhe von 258 Mio € (Jan.–Juni 2012: 254 Mio €). Europa erbrachte im ersten Halbjahr 2013 nunmehr 59% (Jan.–Juni 2012: 58%) des Gesamtproduktumsatzes.

Das Portfolio der Fruchtbarkeitsprodukte mit dem umsatzstärksten Präparat Gonal-f® erwirtschaftete einen Umsatz von 412 Mio € (Jan.–Juni 2012: 416 Mio €), was ein organisches Umsatzwachstum von 0,6% und Wechselkurseffekte von –1,4% widerspiegelt. Die Geschäftseinheit Endokrinologie erzielte über die ersten sechs Monate hinweg einen Gesamtumsatz von 193 Mio € (Jan.–Juni 2012: 195 Mio €). Der Umsatz der Sparte mit Produkten der Bereiche CardioMetabolic Care & General Medicine belief sich wie im Vorjahresquartal auf 990 Mio € (Jan.–Juni 2012: 990 Mio €).

Das EBITDA vor Sondereinflüssen der Sparte stieg in den ersten sechs Monaten 2013, getragen von der moderaten Geschäftsentwicklung und den bereits erzielten Einsparungen aus dem Effizienzsteigerungsprogramm „Fit für 2018“, um 11,8% auf 954 Mio € (Jan.–Juni 2012: 853 Mio €). In der Folge erreichte das EBITDA vor Sondereinflüssen einen Umsatzanteil von 31,9% (Jan.–Juni 2012: 28,8%).

Entwicklungen der Forschung von Merck Serono im zweiten Quartal 2013**Merck Serono-Pipeline im zweiten Quartal 2013**

Im Rahmen der Jahrestagung der American Society of Clinical Oncology (ASCO) wurden am 4. Juni 2013 Ergebnisse der Phase III-Studie START vorgestellt. Diese Studie untersuchte Tecemotide (bislang als Stimuvax und L-BLP25 bezeichnet) versus Placebo, die MUC1 antigen-spezifische Krebs-Immuntherapie bei Patienten mit inoperablem, lokal fortgeschrittenem Lungenkrebs in Stadium III (NSCLC). Wie zuvor am 19. Dezember 2012 bekannt gegeben, wurde der primäre Endpunkt einer Verbesserung des Gesamtüberlebens in der Gesamtpopulation der Patienten nicht erreicht. Auf Basis einer Post-hoc-Analyse zeigten allerdings die neu präsentierten Daten in einer vordefinierten Subgruppe von Patienten, die anfänglich eine kombinierte Radiochemotherapie (RCT) erhalten hatten, eine Gesamtüberlebenszeit von 30,8 Monaten für mit Tecemotide behandelte Patienten gegenüber 20,6 Monaten in der Placebogruppe (HR 0,78, p = 0,016)¹. Die Auswertung der Daten dauert an; Merck Serono wird in der zweiten Hälfte dieses Jahres über die Zukunft dieses Entwicklungsprogramms entscheiden.

Ergebnisse der FIRE-3-Studie, einer von Merck gesponsorten unabhängigen, randomisierten, kontrollierten direkten Studie der Phase III zum Vergleich von Erbitux® und Bevacizumab zusätzlich zur Standardchemotherapie (FOLFIRI) bei Patienten mit nicht-mutiertem KRAS-Gen metastasiertem Kolorektalkarzinom (mCRC) wurden ebenfalls auf der Jahrestagung der ASCO von der Arbeitsgemeinschaft Internistische Onkologie (AIO) präsentiert. Die vorgestellten Daten zeigten, dass sich der primäre Endpunkt Gesamtansprechrate in den beiden Behandlungsarmen nicht signifikant unterschied: 62% für die Kombination mit Erbitux® gegenüber 58% für die Kombination mit Bevacizumab. Es wurde allerdings eine signifikante Verlängerung der mittleren Gesamtüberlebenszeit (sekundärer Endpunkt) von 3,7 Monaten zugunsten der Erbitux®-Kombination (FOLFIRI) verzeichnet bei einer Ereignisrate von 57%. Das mittlere Gesamtüberleben betrug 28,7 Monate für die Erbitux®-Kombination im Vergleich zu 25,0 Monaten für die Bevacizumab-Kombination (FOLFIRI).²

Im Bereich Immunologie wurden die klinischen Ergebnisse und die Biomarkerergebnisse der Studie APRIL SLE zu Atacicept Mitte Juni auf der Jahrestagung der European League Against Rheumatism (EULAR) in Madrid vorgestellt. Bei APRIL SLE handelte es sich um eine doppelblinde, placebokontrollierte Phase-II-Studie zur Bewertung des therapeutischen Nutzens von Atacicept bei systemischem Lupus erythematoses (SLE). Während die Behandlung in der 150-mg-Gruppe wegen zwei tödlich verlaufender Lungeninfektionen frühzeitig beendet wurde, wurde keine statistisch signifikante Differenz bei der Anzahl an Patienten, bei denen im Lauf der 52-wöchigen Behandlungsphase ein Krankheitsschub auftrat (primärer Endpunkt), zwischen der Gruppe, die 75 mg Atacicept erhielt, und der Placebogruppe beobachtet. Ad-hoc-Analysen legten jedoch nahe, dass unter Behandlung mit Atacicept in einer Dosierung von 150 mg weniger Patienten SLE-Krankheitsschübe entwickelten als unter Placebo (36,6% bzw. 54,1%). Im Studienarm unter Behandlung mit 150 mg wurde außerdem ein längeres Intervall bis zum Auftreten des ersten neuen Schubs beobachtet als in der Placebogruppe. Die Entscheidung über die Weiterentwicklung von Atacicept bei SLE wird in der zweiten Jahreshälfte 2013 fallen.

¹ Beobachtete Nebenwirkungen für Tecemotide waren injektionsbedingte Nebenwirkungen, erkältungsähnliche Symptome, Husten, Atemnot, Müdigkeit, Rückenschmerzen, Übelkeit, Brustschmerzen, Nasopharyngitis, Kopfschmerzen, geringerer Appetit sowie Arthralgie.

² Die Toxizitätsprofile lagen im Rahmen der Erwartungen und waren kontrollierbar für beide Kombinationen.

→ [Sparten](#)

Weitere Highlights

Am 24. Mai unterzeichnete Merck eine weltweite Lizenz-, Entwicklungskooperations- und Vermarktungsvereinbarung mit dem chinesischen Unternehmen BeiGene Co. Ltd. zu BeiGene-283, einem BRAF-Inhibitor der zweiten Generation für die Krebstherapie, der sich derzeit in der vorklinischen Entwicklung befindet. Der Eintritt in die klinische Entwicklung wird für nächstes Jahr erwartet. Laut Vertragsbedingungen übernimmt BeiGene die Entwicklung und Vermarktung von BeiGene-283 in China, während Merck Serono für die Entwicklung und Vermarktung in allen anderen Ländern weltweit verantwortlich ist.

Mitte Mai gaben Merck und Quintiles, der weltweit größte Anbieter von Dienstleistungen rund um die biopharmazeutische Entwicklung und Vermarktung, den Abschluss einer neuen, auf fünf Jahre ausgelegten Partnerschaft bei der klinischen Entwicklung bekannt. Diese Kooperation ist ein neuartiger Ansatz in der klinischen Entwicklung, der auf einer gemeinsamen Verpflichtung zu diszipliniertem Kostenmanagement in der Forschung gründet, und verfolgt gezielt die Merck Serono-Strategie der Variabilisierung von Forschungs- und Entwicklungskosten als Teil des Effizienzsteigerungsprogramms „Fit für 2018“. Im Rahmen der Vereinbarung wird Merck für die strategische Gestaltung und Leitung des klinischen Entwicklungsprogramms verantwortlich sein, während Quintiles die klinischen Studien plant und durchführt.

Ebenfalls Mitte Mai gab Merck bekannt, sein Engagement beim unternehmenseigenen strategischen Venture-Capital-Fonds MS Ventures auf 100 Mio € zu erhöhen. MS Ventures wurde im März 2009 gegründet und ursprünglich mit Finanzmitteln in Höhe von 40 Mio € für Investitionen in aufstrebende Biotechnologie-Unternehmen ausgestattet. Neben dem strategischen Risikokapitalfonds von 100 Mio € verwaltet MS Ventures zudem den 10 Mio € starken Merck Serono Israel BioIncubator-Fond sowie den Investmentrahmen für Portfoliounternehmen, die durch das Partnerschaftsprogramm für Existenzgründer (Entrepreneur Partnership Program, EPP) unterstützt werden. Das EPP ist mit Finanzmitteln in Höhe von 30 Mio € ausgestattet und wurde zur Finanzierung von Ausgründungen (sogenannte Spin-Offs) von Merck Serono eingerichtet.

→ [Sparten](#)

Consumer Health

Die Sparte Consumer Health wies im zweiten Quartal 2013 Umsatzerlöse in Höhe von 116 Mio € aus, was einem Rückgang von –4,5% gegenüber einer hohen Vergleichsperiode in 2012 entspricht (Q2 2012: 121 Mio €). Diese Umsatzreduzierung spiegelt den um –1,0% verminderten organischen Umsatz sowie negative Währungseffekte in Höhe von –3,5% wider. Der organische Rückgang war vorwiegend durch einen niedrigeren Umsatz in Europa, dem größten Markt der Sparte, bedingt. Guten Umsatzzuwächsen in Deutschland stand ein Umsatzrückgang aus der Einstellung des Verkaufs von Export-Produkten der britischen Tochtergesellschaft Seven Seas, die noch zu den höheren Vergleichszahlen des Vorjahres beitrugen, gegenüber.

Positiv hat sich im zweiten Quartal die Nachfrage nach Vitaminpräparaten und nach Produkten aus dem Gesundheitsbereich Beweglichkeit ausgewirkt. Strategische Marken wie Bion®3 und Femibion® konnten im zweiten Quartal 2013 weiterhin Marktanteile gewinnen. Die negativen Währungseffekte sind hauptsächlich auf den Venezolanischen Bolivar zurückzuführen.

Die im letzten Jahr begonnenen Effizienzsteigerungsmaßnahmen und die verbesserte Ressourcenverteilung wirkten sich positiv auf die Kostenstruktur der Sparte aus und führten zu einer sichtbaren Profitabilitätssteigerung, Ausdruck der erfolgreichen Umsetzung des Effizienzsteigerungsprogramms.

Consumer Health | Kennzahlen

in Mio €	Q2 – 2013	Q2 – 2012	Veränderung	Jan.–Juni 2013	Jan.–Juni 2012	Veränderung
Gesamterlöse	116,8	121,6	–3,9%	233,1	229,6	1,5%
Umsatzerlöse	115,6	121,1	–4,5%	231,8	228,7	1,3%
Operatives Ergebnis (EBIT)	18,1	10,5	72,8%	29,9	16,2	84,8%
Marge (in % der Umsatzerlöse)	15,7%	8,7%		12,9%	7,1%	
EBITDA	20,4	13,4	52,3%	34,8	22,1	57,9%
Marge (in % der Umsatzerlöse)	17,7%	11,1%		15,0%	9,6%	
EBITDA vor Sondereinflüssen	19,3	18,6	3,9%	33,6	28,0	20,3%
Marge (in % der Umsatzerlöse)	16,7%	15,4%		14,5%	12,2%	

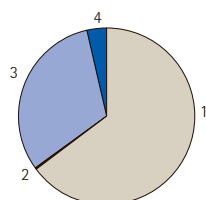
Die Herstellungskosten beliefen sich im zweiten Quartal auf 37 Mio € und blieben damit leicht unter dem Vorjahresquartal. Da die Umsatzerlöse ebenfalls zurückgingen, reduzierte sich das Bruttoergebnis um –5,0% auf 79 Mio € (Q2 2012: 83 Mio €) mit einer entsprechenden Bruttomarge von 68,6% (Q2 2012: 68,9%).

Der Sparte ist es gelungen, die Kostenstruktur nachhaltig zu verbessern. So gingen die Marketing- und Vertriebskosten aufgrund der Optimierung der Aufwendungen für Werbeaktivitäten sowie niedrigerer Außendienstkosten um –2,5% auf 53 Mio € zurück. Die Verwaltungskosten konnten um –12,6% gesenkt werden. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung verringerten sich im Zuge einer stärkeren Fokussierung der F&E-Aktivitäten sowie struktureller Einsparungen um –5,5% auf 4 Mio €. Im Berichtsquartal konnten sonstige betriebliche Erträge von 1 Mio € ausgewiesen werden. Im Vorjahresquartal betrugen die sonstigen betrieblichen Aufwendungen 8 Mio €, da insbesondere einmalige Aufwendungen in Höhe von 5 Mio € im Rahmen des Effizienzsteigerungsprogramms „Fit für 2018“ anfielen.

Unter Berücksichtigung dieser Effekte verbesserte sich das EBIT um 72,8% auf 18 Mio € (Q2 2012: 10 Mio €) und das EBITDA um 52,3% auf 20 Mio € (Q2 2012: 13 Mio €). Bereinigt um Einmalaufwendungen verbesserte sich das EBITDA vor Sondereinflüssen im zweiten Quartal 2013 um 3,9% auf 19 Mio €; bezogen auf die Umsatzerlöse ergibt sich damit eine positive Entwicklung der EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen auf 16,7% (Q2 2012: 15,4%).

→ [Sparten](#)**Consumer Health | Umsatzerlöse nach Regionen – Q2 2013**

in Mio € / % an den Spartenumsatzerlösen



1 Europa	75,0	65%
2 Nordamerika	0,2	–
3 Emerging Markets	36,5	32%
4 Übrige Welt	3,9	3%

Umsatzentwicklung nach Regionen

Aus geografischer Sicht hatten die bedeutendsten Regionen leichte organische Umsatzrückgänge zu verzeichnen. Europa, die mit einem Anteil von 65% am Umsatz (Q2 2012: 63%) wichtigste Region der Sparte, verzeichnete einen organischen Umsatzrückgang von –0,9% und Wechselkursveränderungen von –1,0%, sodass sich insgesamt die Umsätze in dieser Region leicht auf 75 Mio € (Q2 2012: 76 Mio €) reduzierten. Die in Deutschland erzielten spürbaren Umsatzsteigerungen reichten nicht aus, den Wegfall von Produkten bei der britischen Tochtergesellschaft Seven Seas zu kompensieren sowie an ein sehr starkes Vorjahresquartal in Frankreich anzuknüpfen.

Die Region Emerging Markets konnte ein leichtes organisches Wachstum von 0,4% erzielen, das durch negative Währungseffekte in Höhe von –7,5% überkompensiert wurde. Erfreuliche organische Wachstumsraten wurden hauptsächlich in Mexiko, Brasilien, Chile und Venezuela sowie in großen Teilen Asiens erreicht. Dem gegenüber standen negative Währungskursveränderungen vor allem aus dem Venezolanischen Bolivar, sodass die Umsatzerlöse der Region Emerging Markets auf 37 Mio € (Q2 2012: 39 Mio €) zurückgingen und damit nur noch 32% des Spartenumsatzes (Q2 2012: 33%) ausmachten.

Bei einem organischen Umsatzrückgang von –13,2% gepaart mit negativen Währungseffekten von –10,7% ergaben sich für die Region Übrige Welt Umsatzerlöse in Höhe von 4 Mio € (Q2 2012: 5 Mio €). Der Anteil dieser Region an den Umsatzerlösen der Sparte erreichte damit noch 3% (Q2 2012: 4%).

Consumer Health | Komponenten des Wachstums nach Regionen – Q2 2013

in Mio € / Veränd. in %	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen / Veräußerungen	Umsatzwachstum
Europa	75,0	–0,9%	–1,0%	–	–1,9%
Nordamerika	0,2	26,2%	2,4%	–	28,7%
Emerging Markets	36,5	0,4%	–7,5%	–	–7,1%
Übrige Welt	3,9	–13,2%	–10,7%	–	–23,8%

Entwicklung in den ersten sechs Monaten des Jahres 2013

In den ersten sechs Monaten des Jahres 2013 stiegen die Gesamterlöse der Sparte um 1,5% auf 233 Mio € (Jan.–Juni 2012: 230 Mio €) und die Umsatzerlöse auf 232 Mio € (Jan.–Juni 2012: 229 Mio €). Aufgrund des soliden ersten Quartals 2013 stiegen die Umsatzerlöse der Sparte um 1,3%. Dies ist zurückzuführen auf ein organisches Umsatzwachstum von 3,9% und auf gegenläufige negative Währungseffekte von –2,5%. Der organische Umsatzanstieg konnte hauptsächlich in Europa, getrieben durch Deutschland und Frankreich, erreicht werden. In der Region Emerging Markets waren es die lateinamerikanischen Länder Mexiko, Chile, Brasilien und Venezuela, die erfreuliche organische Wachstumsraten aufwiesen.

Das EBITDA vor Sondereinflüssen der Sparte Consumer Health stieg in den ersten sechs Monaten 2013 um 20,3% auf 34 Mio € oder 14,5% der Umsatzerlöse im Vergleich zu 28 Mio € oder 12,2% im Vorjahr. Diese Verbesserung resultierte vor allem aus der verbesserten Kostenstruktur im Zusammenhang mit den durchgeführten Maßnahmen im Rahmen von „Fit für 2018“.

→ [Sparten](#)

Performance Materials

Die Sparte Performance Materials konnte in einem herausragenden zweiten Quartal 2013 die Umsatzerlöse um 1,2% auf 431 Mio € (Q2 2012: 426 Mio €) steigern. Die organische Wachstumsrate belief sich auf 5,4%, während Wechselkursveränderungen zu einer Reduzierung der Umsätze um –4,3% führten. Hier ist im Wesentlichen der Japanische Yen zu nennen, der zu diesen Effekten führte.

Gestiegene Absatzmengen von Flüssigkristallmaterialien, die in der Geschäftseinheit Liquid Crystals erfasst werden und mehr als 70% zu den Umsatzerlösen von Performance Materials beitragen, waren die Haupttreiber des organischen Wachstums. Insbesondere Materialien auf der Basis der PS-VA-Technologie (Polymer-Stabilized Vertical Alignment), die vor allem in größeren und hochwertigen Fernsehbildschirmen zum Einsatz kommen, verzeichneten eine sehr starke Nachfrage. Hierdurch konnten die moderaten Umsatzerlöse bei den typischerweise in Monitoren und Notebook-Displays verwendeten Materialien der TN-TFT-Technologie ausgeglichen werden. Weiterhin ist anzumerken, dass die Materialien der IPS-Technologie (In-Plane Switching, welche u. a. in sogenannten Tablet-Computern Anwendung findet) zu Lasten der TN-TFT-Technologie profitieren konnten. 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 sind seit längerem Anzeichen für einen Aufbau von Lagerbeständen in der Wertschöpfungskette innerhalb der Display-Industrie zu erkennen, der sich gegebenenfalls im Verlauf der zweiten Jahreshälfte abbauen könnte. Daher erwartet Merck für die Sparte Performance Materials eine schwächere Umsatzdynamik in der zweiten Jahreshälfte gegenüber dem Vorjahr.

Auch die Geschäftseinheit Pigments & Cosmetics verzeichnete ein mittleres einstelliges organisches Wachstum im zweiten Quartal des Jahres 2013. Haupttreiber war die gestiegene Nachfrage nach dekorativen Pigmenten, vor allem der Xirallic®-Familie, die insbesondere in Automobillacken zum Einsatz kommen.

Performance Materials | Kennzahlen

in Mio €	Q2 – 2013	Q2 – 2012	Veränderung	Jan.–Juni 2013	Jan.–Juni 2012	Veränderung
Gesamterlöse	431,8	426,6	1,2%	853,9	812,8	5,0%
Umsatzerlöse	431,1	426,1	1,2%	852,4	812,5	4,9%
Operatives Ergebnis (EBIT)	170,1	180,5	–5,7%	342,7	312,9	9,5%
Marge (in % der Umsatzerlöse)	39,5%	42,4%		40,2%	38,5%	
EBITDA	205,1	207,5	–1,1%	408,4	370,3	10,3%
Marge (in % der Umsatzerlöse)	47,6%	48,7%		47,9%	45,6%	
EBITDA vor Sondereinflüssen	208,9	192,8	8,4%	416,3	356,2	16,9%
Marge (in % der Umsatzerlöse)	48,5%	45,2%		48,8%	43,8%	

Trotz des Anstiegs der Umsatzerlöse fielen die Herstellungskosten der Sparte um –12,5% auf 160 Mio € (Q2 2012: 183 Mio €). Dies ist vor allem auf Effizienzsteigerungen in der Produktion sowie auf einen veränderten Produktmix zurückzuführen. Die gestiegenen Umsätze auf der einen Seite und die verbesserten Herstellungskosten auf der anderen Seite ergaben eine deutliche Erhöhung des Bruttoergebnisses um 11,5% auf 271 Mio € (Q2 2012: 243 Mio €). Gemessen an den Umsatzerlösen resultierte daraus eine Steigerung der Bruttomarge auf 63,0% (Q2 2012: 57,1%), zu der beide Geschäftseinheiten – Liquid Crystals und Pigments & Cosmetics – beitrugen.

Die Marketing- und Vertriebskosten verzeichneten eine leichte Erhöhung im zweiten Quartal 2013 um 4,3% auf 37 Mio € (Q2 2012: 35 Mio €), während die Verwaltungskosten mit 8 Mio € auf Vorjahresniveau blieben. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung erhöhten sich um 4,6% auf 33 Mio € (Q2 2012: 32 Mio €), wovon der weitaus größte Teil in die Geschäftseinheit Liquid Crystals floss. Der Anteil der Forschungs- und Entwicklungskosten an den Umsatzerlösen, beläuft sich damit auf 7,8% (Q2 2012: 7,5%). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge wiesen im Saldo für das Vorjahresquartal einen Ertrag in Höhe von 13 Mio € und im Berichtsquartal einen Aufwand von 19 Mio € aus. Die Entwicklung

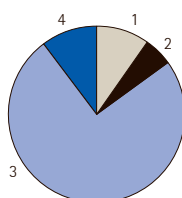
→ Sparten

dieses Postens ist wesentlich durch die darin enthaltenen Sondereinflüsse geprägt. Während im Vorjahr ein Gewinn in Höhe von 16 Mio € aus dem Verkauf des Geschäfts mit Batterieelektrolyten enthalten war, beinhaltet das zweite Quartal 2013 Einmalaufwendungen für Restrukturierungsmaßnahmen in Höhe von 3 Mio €. Des Weiteren beinhalteten die sonstigen betrieblichen Aufwendungen im Berichtsjahr Wertminderungen in Höhe von 9 Mio €.

Aufgrund dieser Sachverhalte verzeichnete das ausgewiesene EBIT einen Rückgang von –5,7% auf 170 Mio € (Q2 2012: 181 Mio €). Das EBITDA ging leicht um –1,1% auf 205 Mio € (Q2 2012: 207 Mio €) zurück. Bereinigt um die Einmaleffekte verbesserte sich das EBITDA vor Sondereinflüssen um 8,4% auf 209 Mio € bzw. auf 48,5% des Umsatzes (Q2 2012: 193 Mio € bzw. 45,2% des Umsatzes). Damit stieg die Profitabilität der Sparte aufgrund der erfreulichen operativen Geschäftsentwicklung mit Flüssigkristallen, insbesondere mit der PS-VA-Technologie, und der verbesserten Kostenstruktur der Geschäftseinheit Pigments & Cosmetics auf ein herausragendes Niveau.

Performance Materials | Umsatzerlöse nach Regionen – Q2 2013

in Mio € / % an den Spartenumsatzerlösen



1 Europa	42,3	10%
2 Nordamerika	23,0	5%
3 Emerging Markets	322,5	75%
4 Übrige Welt	43,3	10%

Umsatzentwicklung nach Regionen

Regional betrachtet generierte die Region Emerging Markets im zweiten Quartal 2013 75% des Umsatzes der Sparte Performance Materials, woraus sich die Konzentration der Flüssigkristallkunden in Asien ablesen lässt. In dieser Region wurde mit 5,9% auch das höchste organische Wachstum der Spartenumsätze erzielt. Unter Berücksichtigung der negativen Wechselkurseffekte ergab sich damit ein Anstieg der Umsatzerlöse um 3,6% auf 323 Mio € (Q2 2012: 311 Mio €). Größter Wachstumstreiber war dabei erneut China, wo die Nachfrage nach Flachbildschirmen insbesondere aufgrund staatlicher Förderungen, die allerdings im zweiten Quartal 2013 endeten, sehr stark gewachsen ist.

Mit Umsatzerlösen in Höhe von 42 Mio € trug Europa 10% zu den Spartenumsätzen bei (Q2 2012: 40 Mio €). Das dortige organische Wachstum in Höhe von 5,5% wurde dabei hauptsächlich von Pigmenten für Automobillacke und von kosmetischen Wirkstoffen generiert.

Die Region Übrige Welt, mit Japan als bedeutendstem Land, verzeichnete ebenfalls einen organischen Anstieg der Umsatzerlöse um 2,9%. Durch hohe negative Währungseffekte von –19,7% ergaben sich Umsatzerlöse von 43 Mio € (Q2 2012: 52 Mio €). Damit errechnete sich ein Umsatzanteil der Region Übrige Welt von 10% (Q2 2012: 12%).

Nordamerika schließlich steuerte mit 23 Mio € (Q2 2012: 22 Mio €) 5% zu den Umsatzerlösen der Sparte bei. Das dortige organische Wachstum in Höhe von 4,6% war Ausdruck der besonderen regionalen Stärke des Xirallic®-Geschäfts.

Performance Materials | Komponenten des Wachstums nach Regionen – Q2 2013

in Mio € / Veränd. in %	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen / Veräußerungen	Umsatzwachstum
Europa	42,3	5,5%	–0,4%	–	5,1%
Nordamerika	23,0	4,6%	–1,9%	–	2,7%
Emerging Markets	322,5	5,9%	–2,3%	–	3,6%
Übrige Welt	43,3	2,9%	–19,7%	–	–16,9%

→ [Sparten](#)

Entwicklung in den ersten sechs Monaten des Jahres 2013

In den ersten sechs Monaten 2013 war für die Sparte Performance Materials ein Umsatzwachstum von 4,9% auf 852 Mio € zu verzeichnen (Jan.–Juni 2012: 813 Mio €), das zu 7,5% von organischem Umsatzwachstum getragen wurde. Negative Währungseffekte von –2,6% waren insbesondere auf den Japanischen Yen zurückzuführen. Die Absatzmengen von Flüssigkristallen entwickelten sich in den beiden abgelaufenen Quartalen dank der gestiegenen Nachfrage seitens der Display-Hersteller gut. Die Umsatzerlöse der Geschäftseinheit Pigments & Cosmetics konnten in den ersten sechs Monaten 2013 ebenfalls gesteigert werden: eine stärkere Nachfrage nach Xirallic®-Pigmenten in Nordamerika sowie ein Wachstum bei Wirkstoffen für kosmetische Anwendungen waren die Hauptursachen dieser erfreulichen Entwicklung.

Das EBITDA vor Sondereinflüssen stieg in den ersten sechs Monaten um 16,9% und belief sich auf 416 Mio € (Jan.–Juni 2012: 356 Mio €), was die starke Performance des Flüssigkristall-Geschäfts aber auch die Ergebnissteigerung der Geschäftseinheit Pigments & Cosmetics seit Jahresbeginn widerspiegelt. Entsprechend verzeichnete die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen einen kräftigen Anstieg auf 48,8% (Jan.–Juni 2012: 43,8%).

→ [Sparten](#)

Merck Millipore

Die Sparte Merck Millipore verzeichnete auch im zweiten Quartal 2013 einen Anstieg der Umsatzerlöse, die sich insgesamt auf 666 Mio € (Q2 2012: 649 Mio €) beliefen und damit um 2,6% wuchsen. Dem soliden organischen Umsatzzuwachs von 5,6% standen negative Wechselkursänderungen von -3,7%, hauptsächlich aus dem Japanischen Yen, entgegen. Außerdem trug die letztjährige Akquisition der Biochrom AG, Berlin, mit 0,6% zum Wachstum bei. Alle drei Geschäftseinheiten der Sparte konnten ein positives organisches Wachstum erzielen. Die Lizenzerlöse aus pharmazeutisch-chemischen Produkten von Process Solutions verringerten sich im zweiten Quartal auf 2 Mio € (Q2 2012: 6 Mio €).

Den Hauptbeitrag zum Umsatzwachstum der Sparte im zweiten Quartal 2013 leistete die Geschäftseinheit Process Solutions, die Produkte für den Einsatz in der Arzneimittelherstellung anbietet. Sie erreichte aufgrund höherer Absatzmengen ein organisches Umsatzwachstum von 7,7% und erzielte Umsätze in Höhe von 277 Mio € (Q2 2012: 262 Mio €). Damit erreicht die Geschäftseinheit nun einen Anteil von 42% am Spartenumsatz (Q2 2012: 40%). Der Zuwachs ergab sich zum einen aus der gestiegenen Nachfrage nach Produkten für die Herstellung biologischer Arzneimittel sowie nach Dienstleistungen für die biotechnologische Entwicklung auf Basis von Produktionstechnologien für den Einmalgebrauch (beispielsweise Mobius®). Zum anderen entwickelten sich im zweiten Quartal 2013 auch die Umsätze mit der Pharmaindustrie sehr erfreulich, insbesondere in Nordamerika und Westeuropa. Aufgrund der steigenden Anzahl von Forschungsprojekten in der Pharmaindustrie, sieht Merck Millipore in seiner Geschäftseinheit Process Solutions weiterhin einen Hauptwachstumstreiber der Sparte.

In der Geschäftseinheit Lab Solutions verzeichnete Merck Millipore mit seinem breiten Spektrum an Produkten für Forscher und wissenschaftliche Labors ein organisches Wachstum von 5,8% und Umsatzerlöse von 279 Mio € (Q2 2012: 274 Mio €). Im Wesentlichen ausschlaggebend hierfür waren die gestiegene Nachfrage nach Biomonitoring-Lösungen, vor allem von Kunden der Pharmaindustrie, sowie nach Dienstleistungen und Verbrauchsmaterialien für Laborwassersysteme und die starke Nachfrage in reifen Märkten. Dazu trugen auch höhere Absatzpreise bei.

Die Geschäftseinheit Bioscience, die hauptsächlich Produkte und Dienstleistungen für biotechnologische Forschungslabors anbietet, verzeichnete ein organisches Wachstum der Umsatzerlöse von 0,6% auf 110 Mio € (Q2 2012: 113 Mio €). Hierbei wirkten sich die flächendeckenden Ausgabenkürzungen im Gesundheitswesen der USA dämpfend auf die Nachfrage aus. Gut entwickelt sich hingegen das Geschäft mit den kürzlich eingeführten Systemserien Amnis®, Muse® und Direct Detect®, die die niedrigeren Umsatzerlöse im Bereich der Dienstleistungen zur Wirkstoffentwicklung kompensieren konnten.

Merck Millipore | Kennzahlen

in Mio €	Q2 - 2013	Q2 - 2012	Veränderung	Jan.-Juni 2013	Jan.-Juni 2012	Veränderung
Gesamterlöse	668,7	655,3	2,1%	1.343,3	1.310,7	2,5%
Umsatzerlöse	666,3	649,5	2,6%	1.335,0	1.302,1	2,5%
Operatives Ergebnis (EBIT)	72,4	70,3	3,0%	144,8	153,1	-5,5%
Marge (in % der Umsatzerlöse)	10,9%	10,8%		10,8%	11,8%	
EBITDA	148,2	146,2	1,4%	299,7	304,7	-1,6%
Marge (in % der Umsatzerlöse)	22,2%	22,5%		22,5%	23,4%	
EBITDA vor Sondereinflüssen	155,9	152,9	1,9%	317,8	319,0	-0,4%
Marge (in % der Umsatzerlöse)	23,4%	23,5%		23,8%	24,5%	

Die im zweiten Quartal 2013 angefallenen Herstellungskosten beliefen sich auf 286 Mio € (Q2 2012: 270 Mio €) und sind im Vergleich zum Vorjahr um 5,9% gestiegen. Die Sparte erzielte damit ein Bruttoergebnis von 383 Mio € (Q2 2012: 385 Mio €), dies entspricht 57,5% des Umsatzes (Q2 2012: 59,3%). Die Reduzierung der Bruttomarge ist sowohl auf Währungseffekte, vor allem als Resultat eines schwächeren Japanischen Yens, als auch auf einen geänderten Produktmix zurückzuführen.

→ Sparten

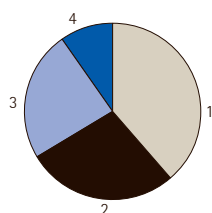
Die Marketing- und Vertriebskosten stiegen um 2,9% auf 174 Mio € (Q2 2012: 169 Mio €) im Wesentlichen bedingt durch den Ausbau der Vertriebsorganisationen in der Region Emerging Markets und verkaufsfördernder Maßnahmen. Bei den Verwaltungskosten, die sich im zweiten Quartal 2013 um –14,3% auf 23 Mio € (Q2 2012: 27 Mio €) reduzierten, sind die positiven Auswirkungen der Maßnahmen des Effizienzsteigerungsprogramms „Fit für 2018“ erkennbar. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beliefen sich auf 20 Mio € (Q2 2012: 23 Mio €) und beinhalteten Sondereinflüsse in Höhe von 8 Mio € (Q2 2012: 7 Mio €).

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung der Sparte Merck Millipore gingen aufgrund von Währungseffekten und zeitlicher Verschiebungen von Entwicklungsprojekten um –5,0% auf 40 Mio € (Q2 2012: 42 Mio €) zurück. Der Anteil der Forschungs- und Entwicklungskosten an den Umsatzerlösen beträgt im Berichtsquartal 5,9%. Auch weiterhin wird die Sparte verstärkt in die Entwicklung innovativer Produkte investieren, um an den attraktiven Wachstumschancen des Marktes für Life-Science-Tools partizipieren zu können. Ein beträchtlicher Teil des Forschungs- und Entwicklungsbudgets ist dabei der Geschäftseinheit Process Solutions zuzurechnen.

Das EBIT erhöhte sich um 3,0% auf 72 Mio € (Q2 2012: 70 Mio €), während das EBITDA um 1,4% auf 148 Mio € stieg (Q2 2012: 146 Mio €). Bereinigt um einmalige Aufwendungen in Höhe von 8 Mio € (Q2 2012: 7 Mio €) verzeichnete das EBITDA vor Sondereinflüssen einen Anstieg um 1,9% auf 156 Mio € oder 23,4% der Umsatzerlöse (Q2 2012: 153 Mio €, 23,5% der Umsatzerlöse).

Merck Millipore | Umsatzerlöse nach Regionen – Q2 2013

in Mio € / % an den Spartenumsatzerlösen



1 Europa	258,1	39%
2 Nordamerika	185,4	28%
3 Emerging Markets	158,9	24%
4 Übrige Welt	64,0	10%

Umsatzentwicklung nach Regionen

Im zweiten Quartal 2013 waren in allen Regionen positive organische Wachstumsraten zu verzeichnen, wobei die beiden umsatzstärksten Regionen Europa und Nordamerika die höchsten Wachstumsraten erreichten. Europa, mit einem Umsatzanteil von 39% (Q2 2012: 37%) der größte geographische Markt der Sparte, verzeichnete ein organisches Umsatzplus von 7,4% auf 258 Mio € (Q2 2012: 238 Mio €), vor allem dank der starken Nachfrage nach Produkten der Geschäftseinheiten Process Solutions und Bioscience.

In Nordamerika konnte die gestiegene Nachfrage nach Produkten für die Arzneimittelherstellung bei Weitem die schwächere Nachfrage nach Labormaterialien aus der Geschäftseinheit Bioscience, in der sich staatliche Haushaltskürzungen in den USA bemerkbar machten, ausgleichen. Folglich stiegen in dieser Region die Umsätze um 5,5% auf 185 Mio € (Q2 2012: 176 Mio €), wobei ein organisches Wachstum von 7,6% sowie Währungseffekte von –2,1% zu verzeichnen waren.

Bei einem organischen Wachstum von 3,4% und gegenläufigen Währungseffekten von –3,1% verzeichnete die Region Emerging Markets Umsatzerlöse in Höhe von 159 Mio € (Q2 2012: 158 Mio €), vor allem dank guter Nachfrage nach Produkten aus der Geschäftseinheit Lab Solutions. Damit trugen die Emerging Markets unverändert 24% zu den Umsatzerlösen von Merck Millipore bei.

Aufgrund erheblicher Währungseffekte von –17,7%, die im Wesentlichen auf den Japanischen Yen zurückzuführen waren, reduzierte sich der Umsatz in der Region Übrige Welt auf 64 Mio € (Q2 2012: 77 Mio €). Bei einem leichten organischen Wachstum von 0,7% ging der Anteil dieser Region am Gesamtumsatz der Sparte auf 10% zurück (Q2 2012: 12%).

→ [Sparten](#)**Merck Millipore | Komponenten des Wachstums nach Regionen – Q2 2013**

in Mio € / Veränd. in %	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen / Veräußerungen	Umsatzwachstum
Europa	258,1	7,4%	-0,7%	1,6%	8,2%
Nordamerika	185,4	7,6%	-2,1%	–	5,5%
Emerging Markets	158,9	3,4%	-3,1%	0,2%	0,5%
Übrige Welt	64,0	0,7%	-17,7%	–	-17,0%

Entwicklung in den ersten sechs Monaten des Jahres 2013

Die Gesamterlöse von Merck Millipore wuchsen in den ersten sechs Monaten des Jahres 2013 um 2,5% auf 1.343 Mio € (Jan.–Juni 2012: 1.311 Mio €), einschließlich der Lizenzerlöse in Höhe von 8 Mio € (Jan.–Juni 2012: 9 Mio €). Der Umsatz verzeichnete ein Plus von 2,5% und belief sich auf 1.335 Mio € (Jan.–Juni 2012: 1.302 Mio €). Die gute Entwicklung der Geschäftseinheit Process Solutions sowie das ordentliche Geschäft von Lab Solutions sorgten insgesamt bei Merck Millipore für ein organisches Wachstum von 4,6%, das durch negative Währungseffekte in Höhe von -2,6% teilweise kompensiert wurde. Die letztjährige Akquisition der Biochrom AG trug mit 0,6% zum ausgewiesenen Umsatzanstieg bei.

Das EBITDA vor Sondereinflüssen der Sparte Merck Millipore ging leicht um -0,4% auf 318 Mio € (Jan.–Juni 2012: 319 Mio €) zurück; ausschlaggebend hierfür waren insbesondere die gestiegenen Aufwendungen für Marketing und Vertrieb, Forschung und Entwicklung sowie Währungseffekte, insbesondere aufgrund des schwächeren Japanischen Yen. Die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen belief sich auf 23,8% des Umsatzes und hat sich damit zur Vergleichsperiode 2012 leicht verringert (Jan.–Juni 2012: 24,5%).

→ [Sparten](#)

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 oder 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. Somit ist für die Sparte Konzernkosten und Sonstiges kein Umsatz auszuweisen. Gewinne oder Verluste aus Währungsabsicherungsgeschäften werden ebenfalls unter Konzernkosten und Sonstiges erfasst.

Konzernkosten und Sonstiges | Kennzahlen

in Mio €	Q2 – 2013	Q2 – 2012	Veränderung	Jan.–Juni 2013	Jan.–Juni 2012	Veränderung
Gesamterlöse	–	–		–	–	
Umsatzerlöse	–	–		–	–	
Operatives Ergebnis (EBIT)	–77,9	–252,1	–69,1%	–130,3	–323,9	–59,8%
Marge (in % der Umsatzerlöse)	n. zutr.	n. zutr.		n. zutr.	n. zutr.	
EBITDA	–74,5	–250,2	–70,2%	–123,2	–320,1	–61,5%
Marge (in % der Umsatzerlöse)	n. zutr.	n. zutr.		n. zutr.	n. zutr.	
EBITDA vor Sondereinflüssen	–48,7	–67,4	–27,8%	–94,0	–134,8	–30,3%
Marge (in % der Umsatzerlöse)	n. zutr.	n. zutr.		n. zutr.	n. zutr.	

Im zweiten Quartal 2013 stiegen die unter Konzernkosten und Sonstiges erfassten Verwaltungsaufwendungen um 5,5% auf 51 Mio € (Q2 2012: 48 Mio €). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betrugen 26 Mio € (Q2 2012: 205 Mio €). Die starke Reduzierung ist auf die in dieser Position enthaltenen Sondereinflüsse in Höhe von 26 Mio € (Q2 2012: 183 Mio €) zurückzuführen. Im Berichtsquartal 2013 waren in den Sondereinflüssen 4 Mio € Einmalaufwendungen für das Effizienzsteigerungsprogramm „Fit für 2018“ enthalten, während im 2. Quartal 2012 158 Mio € für dieses Programm ausgewiesen wurden. Weitere Sondereinflüsse in Höhe von 17 Mio € (Q2 2012: 25 Mio €), die unter Konzernkosten und Sonstiges ausgewiesen wurden, betreffen Aufwendungen im Zusammenhang mit bereits veräußerten Geschäften.

Außerdem verringerten sich die sonstigen betrieblichen Aufwendungen (Saldo) auch aufgrund von Erträgen aus Sicherungsgeschäften (cash flow hedges), die im Vorjahresquartal noch zu Verlusten geführt hatten.

Insgesamt verbesserte sich das EBIT durch die vorgenannten Effekte um 69,1% auf –78 Mio € (Q2 2012: –252 Mio €) und das EBITDA um 70,2% auf –74 Mio € (Q2 2012: –250 Mio €). Bereinigt um einmalige Kosten belief sich das EBITDA vor Sondereinflüssen im zweiten Quartal 2013 auf –49 Mio € (Q2 2012: –67 Mio €).

Entwicklung in den ersten sechs Monaten des Jahres 2013

In den ersten sechs Monaten 2013 belief sich das EBITDA vor Sondereinflüssen bei Konzernkosten und Sonstiges auf –94 Mio € (Jan.–Juni 2012: –135 Mio €). Diese Entwicklung ergab sich unter anderem aus Erträgen aus Sicherungsgeschäften.

Risikobericht

Als globales Unternehmen mit einer Vielzahl hochinnovativer Geschäftsfelder unterliegt die Merck-Gruppe potenziellen Risiken und Chancen. Die im Risikobericht des Geschäftsberichts 2012 auf den Seiten 84 bis 90 aufgeführten Risikokategorien sind im aktuellen Berichtszeitraum weiterhin gültig für die Merck-Gruppe. Dem Unternehmen sind derzeit keine für die Merck-Gruppe bestandsgefährdenden Risiken bekannt. Mithilfe eines unternehmensweiten Risikomanagements erkennt, kontrolliert und mitigiert Merck Risiken. Merck überwacht kontinuierlich geschäftsbezogene Risiken vor allem in den Bereichen Liquidität, Ausfälle bei Forderungen und Verbindlichkeiten, Währungskurse und Zinssätze, Preisbildung im Markt, Pensionsverpflichtungen, Bewertung unabhängiger Rating-Agenturen, Personal und Informationstechnologie. Bezüglich rechtlicher Risiken überwacht Merck eine Reihe potenzieller Sachverhalte wie Rechtsstreitigkeiten bezüglich Produkthaftung, Kartellrecht, Arzneimittelrecht, Patentrecht und Umweltschutz.

Im Zusammenhang mit dem ehemaligen Generika-Geschäft, das im Jahr 2007 an Mylan veräußert wurde, trägt Merck weiterhin bestimmte Risiken aus gewissen Verfahren gegen Gesellschaften der Generics-Gruppe. So wurde ein wettbewerbsrechtliches Verfahren („Statement of Objections“) der zuständigen britischen Behörden gegen Merck eröffnet. Hierbei wird Merck bzw. der ehemaligen Tochtergesellschaft Merck Generics (UK) Ltd. wettbewerbswidriges Verhalten im Zusammenhang mit der angeblich verzögerten Markteinführung einer generischen Version des Produktes Paroxetin vorgeworfen.

Auch wurde seitens der Europäischen Kommission ein Bußgeld wegen wettbewerbswidrigem Verhalten im Zusammenhang mit der angeblich verzögerten Einführung einer generischen Version des Produktes Citalopram u.a. gegen Merck verhängt. Merck erwägt, gegen diese Entscheidung möglicherweise Rechtsmittel beim Europäischen Gerichtshof in Luxemburg einzulegen.

Prognosebericht

Aufgrund der Geschäftsentwicklung im zweiten Quartal 2013 bestätigt Merck seine Prognose für das EBITDA vor Sondereinflüssen für das Gesamtjahr 2013 trotz negativer Wechselkurseffekte.

Unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Entwicklung geht Merck von einem moderaten organischen Umsatzwachstum aus, wohingegen die negativen Effekte aus Wechselkursveränderungen im zweiten Halbjahr gegenüber Vorjahr voraussichtlich zunehmen werden. Diese Effekte kommen insbesondere vom Japanischen Yen sowie Währungen im lateinamerikanischen Raum.

Für die Sparte Merck Serono erwartet Merck ein weltweites Wachstum, welches vor allem von den Emerging Markets ausgehen dürfte. Die Kosteneinsparungen im Gesundheitssystem in Europa sowie zusätzlicher Wettbewerbsdruck im Indikationsfeld Multiple Sklerose in den USA beeinträchtigen das Umsatzwachstum.

Für das Marktumfeld von Consumer Health wird sich der gegenwärtige Trend aller Voraussicht nach im zweiten Halbjahr fortsetzen. Hierbei ist zu erwarten, dass Europa erneut einen schwächeren Verlauf aufzeigen wird, wohingegen die Emerging Markets bei dem gegenwärtigen organischen Wachstum bleiben werden.

Merck prognostiziert eine weiterhin gute Endkundennachfrage im Bereich Flüssigkristallprodukte, die allerdings durch eine saisonal schwächere Nachfrage begleitet wird. Die Nachfrage nach Flüssigkristallen wird sich hingegen erwartungsgemäß als Folge einer erwarteten Lagerbestandskonsolidierung bei den Herstellern für Flüssigkristall-Bildschirme abschwächen. Für den weltweiten Automobilmarkt, der für die Produkte von Pigments & Cosmetics von Bedeutung ist, wird von einer Steigerung im niedrigen einstelligen Bereich ausgegangen.

Für die Sparte Merck Millipore erwartet Merck weiterhin organisches Umsatzwachstum von Life-Science-Produkten aufgrund von Mengensteigerungen. Das Wachstum wird insbesondere von der positiven Entwicklung der Geschäftseinheit Process Solutions getragen, welche Pharma- und Biotechnologieunternehmen Produkte und Dienstleistungen zur Herstellung von Arzneimitteln anbietet. Die Sparmaßnahmen öffentlicher Haushalte in den Vereinigten Staaten von Amerika und Europa führen zu einem niedrigeren Wachstum in der Geschäftseinheit Bioscience.

Ausgehend von diesen Annahmen geht Merck für das Gesamtjahr 2013 von der nachfolgend genannten geschäftlichen Entwicklung aus:

Prognose für das Gesamtjahr 2013

Merck-Sparten	Umsatzerlöse	EBITDA vor Sondereinflüssen in Mio €
Merck Serono	moderates organisches Wachstum	~ 1.900 – 2.000
Consumer Health	~ stabil	~ 70 – 75
Performance Materials	~ stabil	~ 730 – 750
Merck Millipore	moderates organisches Wachstum	~ 620 – 640
Konzernkosten und Sonstiges		~ -210
Merck-Gruppe		in Mrd €
Umsatzerlöse		~ 10,7 – 10,9
EBITDA vor Sondereinflüssen		~ 3,1 – 3,2
Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen		~ € 8,50 – 9,00

Annahmen zu den Fremdwährungskursen für das Gesamtjahr 2013:

1 € = 1,30 US\$

1 € = 1,23 CHF

1 € = 130 JPY