

Wirtschaftsbericht

Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

Merck-Gruppe

Überblick – 1. Quartal 2014

- Solides organisches Wachstum der Umsatzerlöse in Höhe von rund 4 % kann negative Wechselkurseffekte nicht vollständig ausgleichen
- Alle Sparten tragen zum organischen Wachstum bei
- Profitabilität weiterhin auf hohem Niveau – EBITDA vor Sondereinflüssen leicht auf 807 Mio € gesteigert, trotz erheblicher Rückgänge bei den Lizenz- und Provisionserlösen und negativer Wechselkurseffekte
- Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen um 9,5 % auf 2,31 € angestiegen
- Starker Business Free Cash Flow unterstreicht die hohe Finanzkraft
- Hohe Eigenkapitalquote sowie gestiegene liquide Mittel reflektieren die solide Bilanzstruktur

Merck-Gruppe | Kennzahlen

<i>in Mio €</i>	Q1 – 2014	Q1 – 2013	Veränderung in %
Gesamterlöse	2.664,8	2.760,5	–3,5
Umsatzerlöse	2.613,9	2.660,4	–1,7
Operatives Ergebnis (EBIT)	468,3	399,4	17,3
<i>Marge (in % vom Umsatz)</i>	17,9	15,0	
EBITDA	770,2	753,8	2,2
<i>Marge (in % vom Umsatz)</i>	29,5	28,3	
EBITDA vor Sondereinflüssen	807,1	801,1	0,7
<i>Marge (in % vom Umsatz)</i>	30,9	30,1	
Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen (€)	2,31	2,11	9,5
Business Free Cash Flow	684,1	592,9	15,4

→ Geschäftsverlauf
und wirtschaftliche Lage

Entwicklung der Gesamt- und Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

Bei den Gesamterlösen verzeichnete die Merck-Gruppe im ersten Quartal 2014 ein organisches Wachstum von 1,8%, das durch negative Währungseffekte von –5,3% überkompensiert wurde. Insgesamt gingen damit die Gesamterlöse der Merck-Gruppe um –3,5% auf 2.665 Mio € (Q1 2013: 2.761 Mio €) zurück. Die Lizenz- und Provisionserlöse, die als Teil der Gesamterlöse ausgewiesen werden, fielen um –49,1% auf 51 Mio € (Q1 2013: 100 Mio €). Ausschlaggebend für diesen starken Rückgang um –49 Mio € war hauptsächlich der Wegfall von Lizenzerlösen in der Sparte Merck Serono.

Bei den Umsatzerlösen, das heißt den Gesamterlösen abzüglich der Lizenz- und Provisionserlöse, konnte im ersten Quartal 2014 ein organisches Wachstum von 3,7% erzielt werden, das jedoch durch gegenläufige Währungseffekte von –5,4% überkompensiert wurde. Ein weiterhin starker Euro führte auch im ersten Quartal 2014 zu negativen Wechselkurseffekten, die hauptsächlich aus dem US-Dollar, dem Japanischen Yen und lateinamerikanischen Währungen resultierten. Insgesamt ergab sich damit im ersten Quartal 2014 ein leichter Umsatzrückgang von rund –46 Mio € auf 2.614 Mio € (Q1 2013: 2.660 Mio €).

Merck-Gruppe | Komponenten der Umsatzentwicklung nach Sparten – Q1 2014

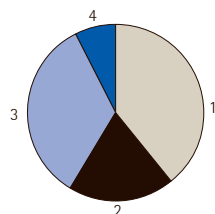
in Mio € Veränderung in %	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen/ Veräußerungen	Gesamt- veränderung
Merck Serono	1.374,9	4,2	–5,2	–	–1,0
Consumer Health	180,2	5,7	–6,5	–	–0,8
Performance Materials	402,2	1,1	–5,6	–	–4,5
Merck Millipore	656,5	3,7	–5,5	–	–1,8
Merck-Gruppe	2.613,9	3,7	–5,4	–	–1,7

Alle vier Sparten der Merck-Gruppe verzeichneten im ersten Quartal 2014 organische Umsatzsteigerungen sowie negative Währungseffekte. Mit einer organischen Steigerungsrate von 4,2%, die einem absoluten Anstieg von 59 Mio € entsprach, leistete Merck Serono absolut gesehen den stärksten Beitrag zum organischen Umsatzwachstum, gefolgt von Merck Millipore mit einem organischen Umsatzwachstum von 25 Mio € beziehungsweise einer Steigerungsrate von 3,7% und Performance Materials mit 5 Mio € beziehungsweise 1,1%. Mit einer organischen Umsatzwachstumsrate von 5,7% wies die Sparte Consumer Health die höchste prozentuale Steigerung aus; dies entsprach einer absoluten organischen Umsatzerhöhung von 10 Mio €.

→ Geschäftsverlauf
und wirtschaftliche Lage

Merck-Gruppe | Umsatzerlöse nach Regionen – Q1 2014

in Mio € / % an den Umsatzerlösen



1 Europa	1.025,3	39%
2 Nordamerika	507,2	20%
3 Emerging Markets	888,0	34%
4 Übrige Welt	193,3	7%

Regional betrachtet trug vor allem das dynamische Geschäft in den Emerging Markets, die Lateinamerika und Asien mit Ausnahme von Japan umfassen, zum organischen Wachstum der Merck-Gruppe bei. Mit 5,6%, was einer absoluten organischen Umsatzerhöhung von 52 Mio € entsprach, erzielte die Region ein kräftiges organisches Wachstum; vor allem getrieben von den Sparten Merck Serono und Merck Millipore. Unter Berücksichtigung negativer Wechselkurseffekte von –9,5% erzielte Merck in den Emerging Markets Konzernumsätze in Höhe von 888 Mio € (Q1 2013: 924 Mio €). Der Beitrag der Region zum Konzernumsatz ging damit im ersten Quartal 2014 auf 34% (Q1 2013: 35%) zurück.

In Europa wurde das organische Umsatzwachstum von 1,7% teilweise durch negative Währungseffekte von –0,5% aufgezehrt, sodass sich insgesamt die in Europa erzielten Umsätze leicht um 1,2% auf 1.025 Mio € (Q1 2013: 1.013 Mio €) erhöhten. Der prozentuale Beitrag der Region Europa zum Konzernumsatz betrug damit 39% (Q1 2013: 38%).

Die Umsatzerlöse der Region Nordamerika beliefen sich auf 507 Mio € (Q1 2013: 516 Mio €) und sind damit im Vergleich zum Vorjahr um –1,7% zurückgegangen. Mit einem organischen Umsatzanstieg von 2,6% und negativen Währungseffekten von –4,3% betrug der nordamerikanische Beitrag zum Konzernumsatz 20% (Q1 2013: 19%).

Die Region Übrige Welt, das heißt Japan, Afrika und Australien/Ozeanien, erwirtschaftete mit 193 Mio € (Q1 2013: 207 Mio €) 7% des Konzernumsatzes (Q1 2013: 8%). Maßgeblich verursacht wurde der Umsatzrückgang durch hohe negative Währungseffekte von –14,5%, die hauptsächlich auf den Japanischen Yen zurückzuführen waren. Mit einem organischen Umsatzanstieg von 7,8% erzielte die Region die höchste Wachstumsrate des Konzerns.

Merck-Gruppe | Komponenten der Umsatzentwicklung nach Regionen – Q1 2014

in Mio € Veränderung in %	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen/ Veräußerungen	Gesamt- veränderung
Europa	1.025,3	1,7	–0,5	–	1,2
Nordamerika	507,2	2,6	–4,3	–	–1,7
Emerging Markets	888,0	5,6	–9,5	–	–3,9
Übrige Welt	193,3	7,8	–14,5	–	–6,7
Merck-Gruppe	2.613,9	3,7	–5,4	–	–1,7

→ *Geschäftsverlauf
und wirtschaftliche Lage*

Im ersten Quartal 2014 ergab sich folgende Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung der Merck-Gruppe:

Merck-Gruppe | Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

in Mio €	Q1 – 2014	Q1 – 2013	Veränderung in %
Umsatzerlöse	2.613,9	2.660,4	–1,7
Lizenz- und Provisionserlöse	51,0	100,1	–49,1
Gesamterlöse	2.664,8	2.760,5	–3,5
Herstellungskosten	–736,5	–724,0	1,7
Bruttoergebnis	1.928,3	2.036,5	–5,3
Marketing- und Vertriebskosten	–549,5	–568,3	–3,3
Lizenz- und Provisionsaufwendungen	–136,4	–136,3	–
Verwaltungskosten	–132,3	–132,7	–0,3
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	–66,8	–184,0	–63,7
Forschungs- und Entwicklungskosten	–378,9	–406,2	–6,7
Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte	–196,1	–209,6	–6,4
Operatives Ergebnis (EBIT)	468,3	399,4	17,3
Finanzergebnis	–34,7	–58,7	–40,8
Ergebnis vor Ertragsteuern	433,6	340,7	27,3
Ertragsteuern	–106,1	–71,7	48,1
Ergebnis nach Steuern	327,4	269,0	21,7
Nicht beherrschende Anteile	–2,2	–3,0	–25,0
Konzernergebnis	325,2	266,0	22,2

Die Entwicklung der Gesamterlöse führte unter Berücksichtigung der angefallenen Herstellungskosten in Höhe von 737 Mio € (Q1 2013: 724 Mio €) zu einem Bruttoergebnis der Merck-Gruppe von 1.928 Mio € (Q1 2013: 2.036 Mio €). Der Rückgang des Bruttoergebnisses um –5,3 % war im Wesentlichen auf den starken Rückgang der Lizenz- und Provisionserlöse sowie auf negative Wechselkurseffekte bei den Umsatzerlösen zurückzuführen. Die Bruttomarge, das heißt das Bruttoergebnis in Prozent der Umsatzerlöse, fiel entsprechend um fast drei Prozentpunkt auf 73,8 % (Q1 2013: 76,5 %).

Die starke Reduzierung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen (Saldo) um –117 Mio € auf 67 Mio € (Q1 2013: 184 Mio €) resultierte im Wesentlichen aus den in dieser Position ausgewiesenen Sonder-einflüssen (einschließlich Wertminderungen), die sich im Berichtsquartal um 36 Mio € auf –38 Mio € (Q1 2013: –74 Mio €) verringerten. Weitere Ursachen für den Rückgang der sonstigen betrieblichen Aufwendungen waren unter anderem die niedrigeren Aufwendungen für Rechtsstreitigkeiten, Erträge aus der Bewertung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Gewinne aus operativen Währungsabsicherungsgeschäften.

Im Wesentlichen durch den Rückgang der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen verringerte sich die Forschungsquote (Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in Prozent der Umsatzerlöse) der Merck-Gruppe auf 14,5 % (Q1 2013: 15,3 %). Auf die Sparte Merck Serono entfielen 78,7 % (Q1 2013: 79,4 %) der konzernweiten Aufwendungen für Forschung und Entwicklung.

Die rückläufigen Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte waren vor allem auf das Auslaufen von Abschreibungen bei der Sparte Merck Serono zurückzuführen.

→ Geschäftsverlauf
und wirtschaftliche Lage

Trotz der deutlichen Reduzierung der Lizenz- und Provisionserlöse erzielte die Merck-Gruppe eine starke Steigerung des operativen Ergebnisses (EBIT) auf 468 Mio € (Q1 2013: 399 Mio €). Dies war überwiegend dem stabilen operativen Geschäft, den im Vergleich zum Vorjahreszeitraum niedrigeren Sondereinflüssen sowie den umgesetzten Maßnahmen zur Effizienzsteigerung im Rahmen des Transformations- und Wachstumsprogramms „Fit für 2018“ zu verdanken.

Die Verbesserung des Finanzergebnisses war zum einen auf die positive Entwicklung des Zinsergebnisses und zum anderen auf einen positiven Bewertungseffekt aus dem Ansatz des Zeitwerts der Merck Share Units (MSUs) zurückzuführen. Bei den MSUs handelt es sich um virtuelle Merck-Aktien, die berechtigten Führungskräften und Mitarbeitern im Rahmen des Merck Long-Term Incentive Plans zum Ende eines dreijährigen Performance Zeitraums in Aussicht gestellt werden.

Die Aufwendungen für Ertragsteuern in Höhe von 106 Mio € (Q1 2013: 72 Mio €) führten zu einer Steuerquote von 24,5% (Q1 2013: 21,0%).

Aufgrund der Aufwands- und Ertragsentwicklungen konnte das den Anteilseignern der Merck KGaA zustehende Konzernergebnis um 22,2% auf 325 Mio € (Q1 2013: 266 Mio €) gesteigert werden, was zu einem Ergebnis je Aktie in Höhe von 1,50 € (Q1 2013: 1,22 €) führte.

Merck-Gruppe | Überleitung EBIT zum EBITDA vor Sondereinflüssen

in Mio €	Q1 – 2014	Q1 – 2013	Veränderung in %
Operatives Ergebnis (EBIT)	468,3	399,4	17,3
Abschreibungen / Wertminderungen / Wertaufholungen	301,9	354,4	-14,8
(Davon: Sondereinflüsse)	(1,3)	(26,6)	(-95,3)
EBITDA	770,2	753,8	2,2
Restrukturierungsaufwendungen	15,1	41,8	-63,9
Integrationskosten / IT-Kosten	14,4	5,8	149,1
Gewinne / Verluste aus abgegangenen Geschäften	4,1	1,7	140,1
Akquisitionskosten	1,0	-	-
Sonstige Sondereinflüsse	2,3	-2,0	-
EBITDA vor Sondereinflüssen	807,1	801,1	0,7

Nach der Bereinigung der Abschreibungen und der Sondereinflüsse stieg die wichtigste Kennzahl zur Steuerung des operativen Geschäfts, das EBITDA vor Sondereinflüssen, leicht auf 807 Mio € (Q1 2013: 801) und ergab damit eine EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen von 30,9% (Q1 2013: 30,1%). Das Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen (Ergebnis je Aktie bereinigt um Auswirkungen der Sondereinflüsse und Abschreibungen auf erworbene immaterielle Vermögenswerte nach Ertragsteuern) belief sich im ersten Quartal 2014 auf 2,31 € (Q1 2013: 2,11 €).

→ *Geschäftsverlauf
und wirtschaftliche Lage*

Vermögens- und Finanzlage

Merck-Gruppe | Bilanzstruktur

	31.03.2014		31.12.2013		Veränderung	
	in Mio €	in %	in Mio €	in %	in Mio €	in %
Kurzfristige Vermögenswerte	7.738,9	36,8	7.384,5	35,5	354,3	4,8
davon:						
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.495,4		980,8		1.514,7	
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	1.240,9		2.410,5		-1.169,5	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.044,1		2.021,4		22,7	
Vorräte	1.511,7		1.474,2		37,4	
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	446,8		497,6		-50,8	
Langfristige Vermögenswerte	13.269,8	63,2	13.434,1	64,5	-164,3	-1,2
davon:						
Immaterielle Vermögenswerte	9.688,2		9.867,2		-179,0	
Sachanlagen	2.612,2		2.647,2		-34,9	
Sonstige langfristige Vermögenswerte	969,4		919,7		49,7	
Bilanzsumme	21.008,6	100,0	20.818,6	100,0	190,0	0,9
Kurzfristige Verbindlichkeiten	5.113,3	24,3	3.898,8	18,7	1.214,5	31,2
davon:						
Kurzfristige Finanzschulden	1.812,3		440,4		1.371,8	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.331,3		1.364,1		-32,8	
Kurzfristige Rückstellungen	424,8		494,7		-69,9	
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.545,0		1.599,6		-54,6	
Langfristige Verbindlichkeiten	4.652,5	22,1	5.850,6	28,1	-1.198,1	-20,5
davon:						
Langfristige Finanzschulden	1.917,3		3.257,5		-1.340,2	
Langfristige Rückstellungen	1.019,3		1.011,1		8,3	
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1.083,7		910,9		172,8	
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	632,2		671,1		-38,9	
Eigenkapital	11.242,8	53,5	11.069,2	53,2	173,6	1,6
Bilanzsumme	21.008,6	100,0	20.818,6	100,0	190,0	0,9

→ Geschäftsverlauf
und wirtschaftliche Lage

In der Bilanz der Merck-Gruppe haben sich zwischen dem 31. Dezember 2013 und dem 31. März 2014 keine grundlegenden Veränderungen ergeben. Die Bilanzsumme erhöhte sich leicht auf 21.009 Mio € (31.12.2013: 20.819 Mio €). Der starke Anstieg der Zahlungsmittel und der korrespondierende Rückgang der kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte hängen mit der kurzfristig zu leistenden Kaufpreiszahlung für den Erwerb der AZ Electronic Materials zusammen. Zum 31. März 2014 wies die Merck-Gruppe ein leicht gestiegenes Nettoumlaufvermögen in Höhe von 2.224 Mio € (31.12.2013: 2.132 Mio €) aus. Die Umgliederung von lang- in kurzfristige Finanzschulden war auf die im März 2015 fällige Anleihe der Merck Financial Services mit einem Nominalvolumen von 1.350 Mio € zurückzuführen. Die Eigenkapitalquote blieb mit 53,5% (31.12.2013: 53,2 %) auf konstant hohem Niveau.

Der Business Free Cash Flow der Merck-Gruppe belief sich im ersten Quartal 2014 auf 684 Mio € (Q1 2013: 593 Mio €) und konnte damit um 91 Mio beziehungsweise um 15,4% erhöht werden. Wesentlich für diese Verbesserung war die Entwicklung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Berichtsquartal beziehungsweise im Vorjahresquartal. Während der Forderungsbestand im ersten Quartal 2014 um 23 Mio € anstieg, belief sich der Forderungsaufbau im Vorjahresquartal auf 140 Mio € und belastete damit den Business Free Cash Flow im ersten Quartal 2013 wesentlich stärker als im Berichtsquartal.

Merck-Gruppe | Business Free Cash Flow

in Mio €	Q1 – 2014	Q1 – 2013	Veränderung in %
EBITDA vor Sondereinflüssen	807,1	801,1	0,7
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	-62,8	-42,6	47,4
Veränderungen der Vorräte	-37,4	-25,5	47,0
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-22,7	-140,2	-83,8
Business Free Cash Flow	684,1	592,9	15,4

→ Geschäftsverlauf
und wirtschaftliche Lage

Merck Serono

Merck Serono | Kennzahlen

in Mio €	Q1 – 2014	Q1 – 2013*	Veränderung in %
Gesamterlöse	1.421,1	1.482,1	–4,1
Umsatzerlöse	1.374,9	1.388,8	–1,0
Operatives Ergebnis (EBIT)	235,8	170,2	38,5
Marge (in % vom Umsatz)	17,2	12,3	
EBITDA	428,0	408,3	4,8
Marge (in % vom Umsatz)	31,1	29,4	
EBITDA vor Sondereinflüssen	438,0	437,7	0,1
Marge (in % vom Umsatz)	31,9	31,5	
Business Free Cash Flow	480,0	340,0	41,2

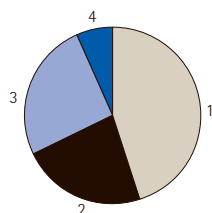
*Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe „Die Merck-Gruppe und ihre Sparten“.

Entwicklung der Gesamt- und Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

Im ersten Quartal 2014 erzielte die Sparte Merck Serono ein organisches Wachstum der Gesamterlöse von 0,8%. Aufgrund negativer Einflüsse durch Wechselkurse in Höhe von –5,0% sanken die Gesamterlöse der Sparte jedoch insgesamt um –4,1% auf 1.421 Mio € (Q1 2013: 1.482 Mio €). Die Umsatzerlöse gingen –trotz eines soliden organischen Wachstums von 4,2%– um –1,0% auf 1.375 Mio € (Q1 2013: 1.389 Mio €) zurück, da ein starker Euro zu negativen Wechselkurseffekten von –5,2% führte. Zum organischen Umsatzwachstum trugen alle Therapiegebiete der Sparte bei. Unter anderem entwickelten sich die Medikamente der Thyroid-Familie zur Behandlung von Schilddrüsenerkrankungen, sowie Gonal-f®, das führende rekombinante Hormonpräparat zur Behandlung von Unfruchtbarkeit, im ersten Quartal 2014 sehr erfreulich. Die neben den Umsatzerlösen ebenfalls in den Gesamterlösen ausgewiesenen Lizenz- und Provisionserlöse gingen deutlich um –50,4% auf 46 Mio € (Q1 2013: 93 Mio €) zurück. Dies war vor allem auf die reduzierten Lizenzträge von Avonex®, Enbrel® und Humira® zurückzuführen. Die in 2013 mit Bristol-Myers Squibb geschlossene Vereinbarung Glucophage® in China gemeinsam zu vermarkten, wirkte sich im Vergleich zum Vorjahresquartal positiv auf die Provisionserlöse aus.

Merck Serono | Umsatzerlöse nach Regionen – Q1 2014

in Mio € / in % der Spartenumsätze



1 Europa	619,1	45 %
2 Nordamerika	316,0	23 %
3 Emerging Markets	349,7	25 %
4 Übrige Welt	90,1	7 %

Die umsatzstärkste Region der Sparte, Europa, verzeichnete einen leichten Umsatzrückgang von –0,2% sowie negative Währungseffekte von –0,8% und erzielte damit Umsatzerlöse in Höhe von 619 Mio € (Q1 2013: 625 Mio €). Wie im Vorjahr steuerte Europa mit 45% den größten Anteil zu den Umsätzen der Sparte bei.

→ Geschäftsverlauf
und wirtschaftliche Lage

In der nach Umsätzen zweitgrößten Region Emerging Markets waren ein organisches Wachstum von 6,7 % und erhebliche gegenläufige negative Währungseffekte von –11,3 % zu verzeichnen, sodass der Umsatz von 366 Mio € auf 350 Mio € fiel. Der Anteil dieser Region an den Spartenumsätzen ging von 26 % im Vorjahresquartal auf 25 % im ersten Quartal 2014 zurück. Zum organischen Wachstum trugen hauptsächlich China sowie die lateinamerikanischen Länder bei.

Die Umsatzerlöse in der Region Nordamerika beliefen sich im ersten Quartal 2014 auf 316 Mio € und sind damit im Vergleich zum Vorjahresquartal (304 Mio €) um 3,9 % gestiegen. Hierbei entfielen auf die organische Umsatzentwicklung 8,7 % und auf negative Währungseffekte –4,7 %. Der starke organische Umsatzanstieg war hauptsächlich auf die Entwicklung von Rebif® in den USA zurückzuführen. Der Beitrag von Nordamerika zu den Umsatzerlösen der Sparte belief sich auf 23 % (Vorjahr: 22 %).

Die Umsatzerlöse in der Region Übrige Welt wuchsen im Berichtsquartal organisch um 9,5 %. Die starken negativen Wechselkurseffekte von –13,1 % führten jedoch zu einem Rückgang der Umsätze auf 90 Mio € (Q1 2013: 94 Mio €). Positiv entwickelten sich die Umsatzerlöse insbesondere in Japan mit dem Krebsmedikament Erbitux®. Der Beitrag der Region Übrige Welt zu den Spartenumsätzen betrug unverändert 7 %.

Merck Serono | Komponenten der Umsatzentwicklung nach Regionen – Q1 2014

in Mio € Veränderung in %	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen/ Veräußerungen	Gesamt- veränderung
Europa	619,1	–0,2	–0,8	–	–0,9
Nordamerika	316,0	8,7	–4,7	–	3,9
Emerging Markets	349,7	6,7	–11,3	–	–4,6
Übrige Welt	90,1	9,5	–13,1	–	–3,6
Merck Serono	1.374,9	4,2	–5,2	–	–1,0

Die Entwicklung der beiden umsatzstärksten Produkte der Sparte Merck Serono stellte sich im ersten Quartal 2014 wie folgt dar:

Das Medikament Rebif®, das für die Behandlung rezidivierender Formen der Multiplen Sklerose eingesetzt wird, verzeichnete im ersten Quartal 2014 einen organischen Zuwachs von 5,3 % – trotz der schwieriger werdenden Wettbewerbssituation. Unter Berücksichtigung negativer Währungseffekte von –4,1 % erhöhte sich insgesamt der Umsatz mit Rebif® um 1,2 % auf 459 Mio € (Q1 2013: 454 Mio €). Ausschlaggebend für diese positive Entwicklung war hauptsächlich die Region Nordamerika, mit einem Anteil an den Gesamtumsätzen von 53 % (Q1 2013: 49 %) der wichtigste Absatzmarkt für Rebif®. Hier stiegen die Umsatzerlöse aufgrund von Preiserhöhungen sowie eines Lageraufbaus bei den Pharmagroßhändlern organisch um 12,2 % an und betrugen 242 Mio € (Q1 2013: 225 Mio €). In Europa, mit einem Anteil von 40 % (Q1 2013: 41 %) die zweitstärkste Region, gingen die Umsätze von Rebif® bei einem leichten organischen Wachstum von 0,2 % und negativen Wechselkurseffekten von –0,9 % auf 183 Mio € (Q1 2013: 184 Mio €) zurück.

Die Umsatzerlöse des Krebsmedikaments Erbitux® verzeichneten im ersten Quartal 2014 ein leichtes organisches Wachstum von 0,5 %. Bedingt durch negative Währungseffekte von –6,1 % ergab sich insgesamt ein Rückgang der Umsätze auf 209 Mio € (Q1 2013: 222 Mio €). In Europa, mit einem Anteil von 59 % (Q1 2013: 60 %) die umsatzstärkste Region von Erbitux®, gingen die Umsatzerlöse organisch um –7,3 % zurück, sodass zusammen mit negativen Währungseffekten von –0,1 % Umsätze in Höhe von 123 Mio € (Q1 2013: 133 Mio €) erzielt wurden. Trotz eines organischen Wachstums von 6,4 % gingen in den Emerging Markets die Umsatzerlöse auf 54 Mio € (Q1 2013: 59 Mio €) zurück, da starke gegenläufige Währungseffekte von –13,5 % anfielen. Der Anteil dieser Region am Gesamtumsatz von Erbitux® betrug unverändert 26 %. Das stärkste organische Wachstum von 23,4 % verzeichnete die Region Übrige Welt, in der die Sparte mit dem Krebsmedikament Umsatzerlöse von 32 Mio € (Q1 2013: 30 Mio €) erzielte. Positiv verlief dabei das Geschäft in Japan mit einem starken organischen Wachstum von 38,2 %, das allerdings teilweise durch negative Währungseffekte aufgezehrt wurde. Ausschlaggebend waren hierbei insbesondere höhere Umsätze für Erbitux® sowohl für die Behandlung von Kopf- und Halskrebs als auch von metastasiertem Kolorektalkarzinom.

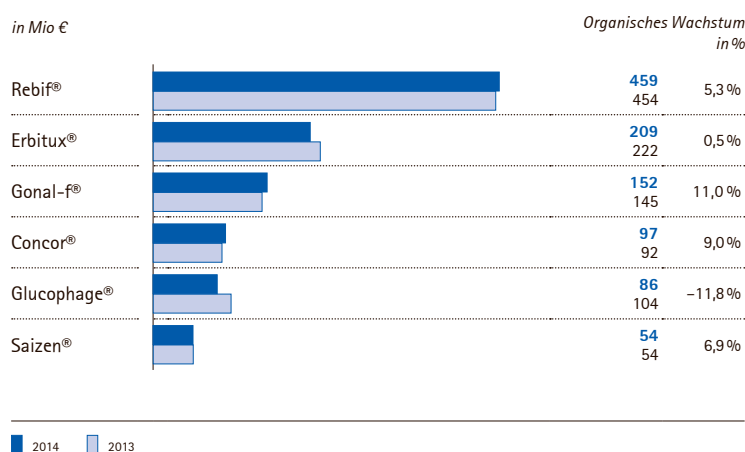
→ Geschäftsverlauf
und wirtschaftliche Lage

Merck Serono | Umsatzerlöse und organisches Wachstum von Rebif® und Erbitux® nach Regionen – Q1 2014

	Gesamt	Europa	Nordamerika	Emerging Markets	Übrige Welt
Rebif® in Mio €	459,3	183,1	241,8	28,1	6,2
organisches Wachstum in %	5,3	0,2	12,2	-6,6	-18,1
in % der Umsatzerlöse	100	40	53	6	1
Erbitux® in Mio €	209,2	122,9	-	54,4	31,9
organisches Wachstum in %	0,5	-7,3	-	6,4	23,4
in % der Umsatzerlöse	100	59	-	26	15

Die Entwicklung der Umsatzerlöse sowie die organischen Wachstumsraten der Hauptprodukte ergaben sich wie folgt:

Merck Serono | Umsatzerlöse und organisches Wachstum der Hauptprodukte – Q1 2014



Mit Gonal-f® erzielte Merck Serono im ersten Quartal 2014 – nach einem relativ schwachen Vorjahresquartal – ein starkes organisches Umsatzwachstum von 11,0%. Unter Berücksichtigung negativer Währungseffekte stieg der Umsatz um 5,3% auf 152 Mio € (Q1 2013: 145 Mio €). Am stärksten stieg der Umsatz mit Gonal-f® in Europa; in den anderen Regionen konnte ebenfalls eine spürbare Erholung der organischen Wachstumsraten erzielt werden.

Die Umsatzerlöse in dem Therapiegebiet Endokrinologie, in dem Merck Serono hauptsächlich Medikamente zur Behandlung von Stoffwechselerkrankungen und Wachstumsstörungen vertreibt, stiegen organisch um 1,6%. Unter Berücksichtigung negativer Währungseffekte von -5,4% wurden insgesamt Umsätze von 88 Mio € (Q1 2013: 92 Mio €) erzielt. Die Umsatzerlöse mit dem Wachstumshormon Saizen®, dem umsatzstärksten Präparat dieses Therapiegebiets, wiesen einen organischen Anstieg von 6,9% und negative Währungseffekte von -7,3% auf, sodass sich insgesamt die Umsatzerlöse mit 54 Mio € auf Vorjahresniveau hielten.

In dem Bereich General Medicine (einschließlich CardioMetabolic Care), in dem Merck Serono unter anderem Medikamente gegen Herz- und Kreislauferkrankungen und Diabetes vertreibt, wurde ein organisches Umsatzwachstum in Höhe von 1,7% erreicht. Besonders erfreulich entwickelten sich im Berichtsquartal die organischen Umsätze mit Medikamenten zur Behandlung von Schilddrüsenerkrankungen (Thyroid-Familie). Der Rückgang der Umsatzerlöse mit Glucophage®, das zur Behandlung von Diabetes eingesetzt wird, auf 86 Mio € (Q1 2013: 104 Mio €) hängt im Wesentlichen mit dem starken Vorjahresquartal und mit momentanen Lieferschwierigkeiten in Europa zusammen. Unter Berücksichtigung negativer Währungskursveränderungen von -6,0% betrugen die Umsätze im Bereich General Medicine 381 Mio € (Q1 2013: 397 Mio €).

→ [Geschäftsverlauf](#)
und [wirtschaftliche Lage](#)

Die Entwicklung der Ertragslage der Sparte ergab sich wie folgt:

Merck Serono | Ertragslage

in Mio €	Q1 – 2014	Q1 – 2013*	Veränderung in %
Umsatzerlöse	1.374,9	1.388,8	–1,0
Lizenz- und Provisionserlöse	46,2	93,3	–50,4
Gesamterlöse	1.421,1	1.482,1	–4,1
Herstellungskosten	–254,3	–230,2	10,5
Bruttoergebnis	1.166,8	1.251,9	–6,8
Marketing- und Vertriebskosten	–279,8	–294,8	–5,1
Lizenz- und Provisionsaufwendungen	–131,7	–131,5	0,2
Verwaltungskosten	–52,2	–50,2	4,0
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	–26,3	–127,7	–79,4
Forschungs- und Entwicklungskosten	–298,3	–322,5	–7,5
Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte	–142,6	–155,0	–8,0
Operatives Ergebnis (EBIT)	235,8	170,2	38,5
Abschreibungen / Wertminderungen / Wertaufholungen	192,1	238,1	–19,3
(Davon: Sondereinflüsse)	(1,3)	(26,6)	(–95,3)
EBITDA	428,0	408,3	4,8
Restrukturierungsaufwendungen	9,5	28,6	–66,8
Integrationskosten / IT-Kosten	0,5	0,7	–27,9
Gewinne / Verluste aus abgegangenen Geschäften	–	–	–
Akquisitionskosten	–	–	–
Sonstige Sondereinflüsse	–	–	–
EBITDA vor Sondereinflüssen	438,0	437,7	0,1

* Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe „Die Merck-Gruppe und ihre Sparten“.

Unter Berücksichtigung der Entwicklung der Umsatz- und Gesamterlöse sowie der Herstellungskosten sank das Bruttoergebnis der Sparte Merck Serono um –6,8% beziehungsweise –85 Mio € auf 1.167 Mio €. Für diesen Rückgang waren überwiegend die gesunkenen Lizenz- und Provisionserlöse aber auch negative Wechselkurseffekte bei den Umsatzerlösen verantwortlich. Strenge Kostendisziplin führte zu gesunkenen Marketing- und Vertriebskosten der Sparte. Der Rückgang der sonstigen betrieblichen Aufwendungen (Saldo) war unter anderem getrieben von der Entwicklung der Sondereinflüsse (einschließlich Wertminderungen), die von –56 Mio € im Vorjahresquartal auf –11 Mio € im Berichtsquartal fielen. Hierbei handelte es sich im Wesentlichen um Sondereinflüsse im Zusammenhang mit dem Transformations- und Wachstumsprogramm „Fit für 2018“. Des Weiteren wirkten sich geringere Aufwendungen für Rechtsstreitigkeiten sowie Erträge aus der Bewertung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen positiv auf den Saldo der sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge aus. Die hohen Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen waren im Vorjahresquartal durch höhere Kosten in der klinischen Entwicklung sowie Einmalaufwendungen geprägt, folglich ging im Berichtsquartal die Forschungsquote auf 21,7% (Q1 2013: 23,2%) zurück. Die niedrigeren Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte standen im Zusammenhang mit dem Auslaufen der Abschreibungen auf den immateriellen Vermögenswert Avonex®, der im Rahmen der Serono-Akquisition erworben wurde. Nach Hinzurechnung der Abschreibungen und bereinigt um Sondereinflüsse bewegte sich das EBITDA vor Sondereinflüssen mit 438 Mio € auf Vorjahresniveau. Damit verzeichnete die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen einen leichten Anstieg auf 31,9% (Q1 2013: 31,5%), obwohl negative Währungseffekte bei den Umsatzerlösen und gesunkene Lizenzerlöse verkräftet werden mussten.

→ [Geschäftsverlauf](#)
und [wirtschaftliche Lage](#)

Entwicklung des Business Free Cash Flow

Im ersten Quartal 2014 wies der Business Free Cash Flow der Sparte Merck Serono einen starken Anstieg um 140 Mio € auf 480 Mio € (Q1: 2013: 340 Mio €) auf. Während sich die Entwicklungen des EBITDA vor Sondereinflüssen, der Investitionen sowie der Vorräte insgesamt nur geringfügig auf die Veränderung des Business Free Cash Flow ausgewirkt haben, war der im ersten Quartal 2014 erfolgte Abbau der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen der wesentliche Treiber für die Verbesserung des Business Free Cash Flow.

Merck Serono | Business Free Cash Flow

in Mio €	Q1 – 2014	Q1 – 2013*	Veränderung in %
EBITDA vor Sondereinflüssen	438,0	437,7	0,1
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	-26,1	-18,5	41,0
Veränderungen der Vorräte	-6,9	-15,8	-56,3
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	75,0	-63,4	-
Business Free Cash Flow	480,0	340,0	41,2

* Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe „Merck-Gruppe und ihre Sparten“.

→ Geschäftsverlauf
und wirtschaftliche Lage

Consumer Health

Consumer Health | Kennzahlen

in Mio €	Q1 – 2014	Q1 – 2013*	Veränderung in %
Gesamterlöse	180,5	181,8	–0,7
Umsatzerlöse	180,2	181,7	–0,8
Operatives Ergebnis (EBIT)	36,7	36,8	–
Marge (in % vom Umsatz)	20,4	20,2	
EBITDA	39,1	39,4	–0,8
Marge (in % vom Umsatz)	21,7	21,7	
EBITDA vor Sondereinflüssen	41,3	39,3	5,0
Marge (in % vom Umsatz)	22,9	21,6	
Business Free Cash Flow	16,2	20,8	–22,5

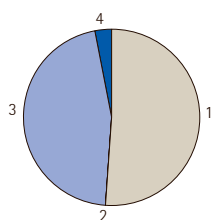
* Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe „Merck-Gruppe und ihre Sparten“.

Entwicklung der Gesamt- und Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

Im ersten Quartal 2014 erzielte die Sparte Consumer Health Umsatzerlöse in Höhe von 180 Mio € (Q1 2013: 182 Mio €). Der leichte Umsatzrückgang um –0,8% wurde hauptsächlich durch negative Währungseffekte von –6,5% verursacht. Das solide organische Wachstum der Umsatzerlöse belief sich im Berichtsquartal auf 5,7%, im Wesentlichen getrieben durch die beiden ehemaligen Merck-Serono-Marken Neurobion® und Floratil®, die ab dem 1. Januar 2014 weltweit in die Verantwortung der Sparte Consumer Health übergingen, wie auch durch Femibion® und lokale Marken in Deutschland.

Consumer Health | Umsatzerlöse nach Regionen – Q1 2014

in Mio € / in % der Spartenumsätze



1 Europa	92,2	51 %
2 Nordamerika	0,1	0 %
3 Emerging Markets	82,6	46 %
4 Übrige Welt	5,3	3 %

Aus geografischer Sicht waren in den für die Sparte wichtigen Regionen solide organische Wachstumsraten zu verzeichnen. Europa, mit einem Anteil von 51% am Umsatz (Q1 2013: 47%) die bedeutendste Region der Sparte, erzielte organisches Umsatzwachstum sowie leichte positive Wechselkursveränderungen hauptsächlich aus dem Britischen Pfund, sodass sich die Umsätze in dieser Region auf 92 Mio € (Q1 2013: 86 Mio €) erhöhten. Die aufgrund des milden Winters schwächere Nachfrage nach Nasivin® und Bion® wurde durch den starken Absatz des Vitaminprodukts Femibion® und lokaler Marken in Deutschland sowie der lokalen französischen Marke Apaisyl®, einer Insektenschutz- und Hautpflegeserie, ausgeglichen.

In der Region Emerging Markets verzeichnete die Sparte ein organisches Wachstum von 4,9%, das hauptsächlich mit den Marken Neurobion®, Sangobion® und Cebion® erzielt wurde. In Lateinamerika waren die beiden neuen strategischen Marken Neurobion® und Floratil® – dank eines verstärkten Fokus auf konsumentenorientierte Marketingaktivitäten – die Haupttreiber des organischen Wachstums. Unter Berücksichtigung starker negativer Währungseffekte in Höhe von –12,6% ergab sich insgesamt jedoch ein Rückgang der Umsatzerlöse um –7,7% auf 83 Mio € (Q1 2013: 90 Mio €). Der Anteil der Region Emerging Markets an den Umsatzerlösen der Sparte ging damit auf 46% zurück (Q1 2013: 49%).

→ [Geschäftsverlauf](#)
und [wirtschaftliche Lage](#)

Consumer Health | Komponenten der Umsatzentwicklung nach Regionen – Q1 2014

in Mio € Veränderung in %	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen/ Veräußerungen	Gesamt- veränderung
Europa	92,2	7,1	0,2	–	7,3
Nordamerika	0,1	–51,2	–3,0	–	–54,1
Emerging Markets	82,6	4,9	–12,6	–	–7,7
Übrige Welt	5,3	–0,7	–10,5	–	–11,2
Consumer Health	180,2	5,7	–6,5	–	–0,8

Die Entwicklung der Ertragslage ist nachfolgend dargestellt:

Consumer Health | Ertragslage

in Mio €	Q1 – 2014	Q1 – 2013*	Veränderung in %
Umsatzerlöse	180,2	181,7	–0,8
Lizenz- und Provisionserlöse	0,3	0,1	117,4
Gesamterlöse	180,5	181,8	–0,7
Herstellungskosten	–59,6	–56,9	4,8
Bruttoergebnis	120,9	124,9	–3,2
Marketing- und Vertriebskosten	–68,1	–69,1	–1,5
Lizenz- und Provisionsaufwendungen	0,3	–0,7	–
Verwaltungskosten	–6,3	–5,8	8,5
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	–4,6	–6,2	–26,2
Forschungs- und Entwicklungskosten	–4,8	–5,7	–15,8
Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte	–0,7	–0,6	16,5
Operatives Ergebnis (EBIT)	36,7	36,8	–
Abschreibungen / Wertminderungen / Wertaufholungen	2,4	2,7	–11,1
(Davon: Sondereinflüsse)	(–)	(–)	(–)
EBITDA	39,1	39,4	–0,8
Restrukturierungsaufwendungen	2,1	–0,1	–
Integrationskosten / IT-Kosten	–	–	–
Gewinne / Verluste aus abgegangenen Geschäften	–	–	–
Akquisitionskosten	–	–	–
Sonstige Sondereinflüsse	–	–	–
EBITDA vor Sondereinflüssen	41,3	39,3	5,0

* Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe „Merck-Gruppe und ihre Sparten“.

Das Bruttoergebnis der Sparte ging leicht um –3,2% auf 121 Mio € (Q1 2013: 125 Mio €) zurück, da sich negative Währungseffekte bei den Umsatzerlösen sowie gestiegene Herstellungskosten belastend auswirkten. Die Bruttomarge sank damit auf 67,1% (Q1 2013: 68,8%). Der Rückgang der sonstigen betrieblichen Aufwendungen (Saldo) war im Wesentlichen auf die Entwicklung der Rückstellungen für rechtliche Risiken zurückzuführen. Im Vorjahresquartal fielen hierfür Aufwendungen von 4 Mio € für die Bildung von Rückstellungen an. Aufwendungen für Forschung und Entwicklung zeigten eine ebenfalls positive Entwicklung in Folge der Maßnahmen des Transformations- und Wachstumsprogramms „Fit for 2018“. Trotz der Belastung durch den starken Euro war insgesamt eine stabile Entwicklung des operativen Ergebnisses (EBIT) sowie des EBITDA zu verzeichnen. Nach der Bereinigung der Sondereinflüsse für Restrukturierungsmaßnahmen stieg das EBITDA vor Sondereinflüssen um 5,0% auf 41 Mio € (Q1 2013: 39 Mio €). Die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen konnte um über einen Prozentpunkt auf 22,9% (Q1 2013: 21,6%) gesteigert werden.

→ [Geschäftsverlauf](#)
und [wirtschaftliche Lage](#)

Entwicklung des Business Free Cash Flow

Der Business Free Cash Flow der Sparte Consumer Health verzeichnete im ersten Quartal 2014 einen Rückgang um rund –5 Mio € auf 16 Mio €. Ausschlaggebend für diesen Rückgang war im Wesentlichen der Vorratsaufbau der Sparte im Berichtsquartal. Die Steigerung des EBITDA vor Sondereinflüssen und der niedrigere Forderungsaufbau im Berichtsquartal glichen dies teilweise wieder aus.

Consumer Health | Business Free Cash Flow

in Mio €	Q1 – 2014	Q1 – 2013*	Veränderung in %
EBITDA vor Sondereinflüssen	41,3	39,3	5,0
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	–1,7	–0,6	186,9
Veränderungen der Vorräte	–10,0	–1,1	–
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	–13,3	–16,7	–20,4
Business Free Cash Flow	16,2	20,8	–22,5

* Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe „Merck-Gruppe und ihre Sparten“.

→ Geschäftsverlauf
und wirtschaftliche Lage

Performance Materials

Performance Materials | Kennzahlen

in Mio €	Q1 – 2014	Q1 – 2013	Veränderung in %
Gesamterlöse	402,7	422,1	–4,6
Umsatzerlöse	402,2	421,3	–4,5
Operatives Ergebnis (EBIT)	151,7	172,5	–12,1
Marge (in % vom Umsatz)	37,7	41,0	
EBITDA	178,8	203,3	–12,0
Marge (in % vom Umsatz)	44,5	48,3	
EBITDA vor Sondereinflüssen	186,4	207,4	–10,1
Marge (in % vom Umsatz)	46,3	49,2	
Business Free Cash Flow	165,5	199,0	–16,8

Entwicklung der Gesamt- und Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

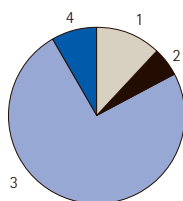
Die Sparte Performance Materials konnte im ersten Quartal 2014 – trotz eines starken Vorjahresquartals – eine leichte organische Steigerung der Umsatzerlöse in Höhe von 1,1% erreichen. Erhebliche negative Währungseffekte von –5,6%, die hauptsächlich durch den US-Dollar, den Taiwan-Dollar und den Japanischen Yen verursacht wurden, führten insgesamt zu einem Rückgang der Spartenumsätze von –4,5% auf 402 Mio € (Q1 2013: 421 Mio €).

Die Geschäftseinheit Liquid Crystals, die mehr als 70% zu den Umsatzerlösen von Performance Materials beiträgt, behauptete auch im ersten Quartal 2014 ihre Marktführerschaft bei Flüssigkristallmaterialien. Organisch verzeichneten die beiden führenden Technologien (das heißt PS-VA und IPS) aufgrund der anhaltend hohen Nachfrage nach Displays insgesamt ein leichtes Wachstum; dieses wurde jedoch durch negative Währungseffekte überkompensiert. Somit konnten die hohen Vorjahresumsätze, die unter anderem durch die starke Nachfrage in China getrieben waren, nicht ganz erreicht werden.

Die Geschäftseinheit Pigments & Cosmetics erzielte in den ersten drei Monaten des Jahres 2014 ein leichtes organisches Umsatzwachstum. Sowohl die erfreuliche Nachfrage nach dekorativen Pigmenten, vor allem der Xirallic®-Produktfamilie, die insbesondere in Automobillacken zum Einsatz kommt, als auch nach Kosmetikwirkstoffen führte im Berichtsquartal zu organischen Umsatzsteigerungen, die allerdings die erheblichen negativen Währungseffekte nicht vollständig ausgleichen konnten.

Performance Materials | Umsatzerlöse nach Regionen – Q1 2014

in Mio € / in % der Spartenumsätze



1 Europa	48,5	12 %
2 Nordamerika	21,5	5 %
3 Emerging Markets	299,3	75 %
4 Übrige Welt	33,0	8 %

Regional betrachtet generierte die Region Emerging Markets mit einem unveränderten Anteil von 75% den mit Abstand höchsten Beitrag zu den Umsatzerlösen der Sparte. Dies ist auf die Konzentration der Flüssigkristallkunden in Asien zurückzuführen. Trotz einer hohen Vorjahresbasis konnte dort ein leichtes organisches Umsatzwachstum von 0,7% erzielt werden. Aufgrund der negativen Währungseffekte von –5,4% gingen die Umsätze in dieser Region um –15 Mio € auf 299 Mio € (Q1 2013: 314 Mio €) zurück.

→ Geschäftsverlauf
und wirtschaftliche Lage

Wie im Vorjahresquartal erzielte die Sparte in der Region Europa Umsatzerlöse in Höhe von 48 Mio €. Damit stieg der europäische Anteil an den Spartenumsätzen dank der im Vergleich zu den anderen Regionen vernachlässigbaren Wechselkurseffekte um einen Prozentpunkt auf 12 %. Das erzielte organische Wachstum in Höhe von 1,2 % war auf die Geschäftseinheit Pigments & Cosmetics, insbesondere mit dem Verkauf von Kosmetikwirkstoffen, zurückzuführen.

Die Region Übrige Welt, mit Japan als dem wichtigsten Land, verzeichnete einen organischen Anstieg der Umsatzerlöse von 7,5 %. Zusammen mit hohen negativen Währungseffekten von –16,0 % ergaben sich damit Umsatzerlöse von 33 Mio € (Q1 2013: 36 Mio €). Der Umsatzanteil der Region Übrige Welt reduzierte sich dadurch von 9 % im Vorjahresquartal auf 8 % im ersten Quartal 2014.

Die Region Nordamerika, in der fast die gesamten Umsatzerlöse durch die Geschäftseinheit Pigments & Cosmetics generiert werden, steuerte unverändert 5 % zu den Umsatzerlösen der Sparte bei. Der organische Umsatzrückgang in Höhe von –2,8 % führte zusammen mit den negativen Währungseffekten zu einem Rückgang der Umsatzerlöse von insgesamt –6,5 % auf 22 Mio € (Q1 2013: 23 Mio).

Performance Materials | Komponenten der Umsatzentwicklung nach Regionen – Q1 2014

in Mio € Veränderung in %	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen/ Veräußerungen	Gesamt- veränderung
Europa	48,5	1,2	–0,2	–	1,0
Nordamerika	21,5	–2,8	–3,7	–	–6,5
Emerging Markets	299,3	0,7	–5,4	–	–4,7
Übrige Welt	33,0	7,5	–16,0	–	–8,6
Performance Materials	402,2	1,1	–5,6	–	–4,5

Die Entwicklung der Ertragslage ergab sich wie folgt:

Performance Materials | Ertragslage

in Mio €	Q1 – 2014	Q1 – 2013	Veränderung in %
Umsatzerlöse	402,2	421,3	–4,5
Lizenz- und Provisionserlöse	0,5	0,8	–38,1
Gesamterlöse	402,7	422,1	–4,6
Herstellungskosten	–156,8	–156,3	0,3
Bruttoergebnis	246,0	265,8	–7,5
Marketing- und Vertriebskosten	–32,6	–35,5	–8,1
Lizenz- und Provisionsaufwendungen	–0,7	–0,4	69,0
Verwaltungskosten	–7,7	–7,0	10,8
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	–12,6	–10,5	20,1
Forschungs- und Entwicklungskosten	–37,0	–36,4	1,7
Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte	–3,6	–3,5	2,3
Operatives Ergebnis (EBIT)	151,7	172,5	–12,1
Abschreibungen / Wertminderungen / Wertaufholungen	27,2	30,8	–11,8
(Davon: Sondereinflüsse)	(–)	(–)	(–)
EBITDA	178,8	203,3	–12,0
Restrukturierungsaufwendungen	1,8	3,6	–49,2
Integrationskosten / IT-Kosten	0,4	0,5	–20,6
Gewinne / Verluste aus abgegangenen Geschäften	4,4	–	–
Akquisitionskosten	1,0	–	–
Sonstige Sondereinflüsse	–	–	–
EBITDA vor Sondereinflüssen	186,4	207,4	–10,1

→ Geschäftsverlauf
und wirtschaftliche Lage

Das Bruttoergebnis der Sparte ging im Wesentlichen aufgrund negativer Wechselkurseffekte von 266 Mio € auf 246 Mio € zurück. Die Bruttomarge sank damit um rund zwei Prozentpunkt auf 61,2% (Q1 2013: 63,1%). Die Verringerung des operativen Ergebnisses (EBIT) war im Wesentlichen durch die Entwicklung der Bruttomarge sowie den Anstieg der Sondereinflüsse von –4 Mio € im Vorjahresquartal auf –8 Mio € im Berichtsquartal beeinflusst. Bereinigt um Abschreibungen und Sondereinflüsse belief sich das EBITDA vor Sondereinflüssen auf 186 Mio € (Q1 2013: 207 Mio €) beziehungsweise auf 46,3% (Q1 2013: 49,2%) der Umsatzerlöse und lag damit rund drei Prozentpunkte niedriger als die Rekordmarge im Vorjahresquartal.

Entwicklung des Business Free Cash Flow

Die Sparte Performance Materials erzielte im Berichtsquartal einen Business Free Cash Flow von 165 Mio € (Q1 2013: 199 Mio €). Der Rückgang dieser Kennzahl war hauptsächlich auf das niedrigere EBITDA vor Sondereinflüssen zurückzuführen. Höhere Investitionen sowie die Entwicklung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen trugen ebenfalls zu dem gegenüber dem Vorjahr geringeren Business Free Cash Flow bei.

Performance Materials | Business Free Cash Flow

in Mio €	Q1 – 2014	Q1 – 2013	Veränderung in %
EBITDA vor Sondereinflüssen	186,4	207,4	–10,1
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	–11,9	–9,7	22,3
Veränderungen der Vorräte	7,1	7,3	–3,2
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	–16,1	–6,0	167,9
Business Free Cash Flow	165,5	199,0	–16,8

→ Geschäftsverlauf
und wirtschaftliche Lage

Merck Millipore

Merck Millipore | Kennzahlen

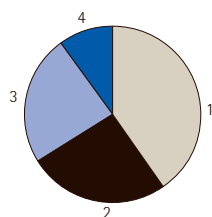
in Mio €	Q1 – 2014	Q1 – 2013	Veränderung
Gesamterlöse	660,4	674,5	–2,1
Umsatzerlöse	656,5	668,7	–1,8
Operatives Ergebnis (EBIT)	87,0	72,3	20,3
Marge (in % vom Umsatz)	13,3	10,8	
EBITDA	163,7	151,5	8,1
Marge (in % vom Umsatz)	24,9	22,7	
EBITDA vor Sondereinflüssen	169,7	161,9	4,8
Marge (in % vom Umsatz)	25,8	24,2	
Business Free Cash Flow	54,4	81,1	–32,9

Entwicklung der Gesamt- und Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

Die Sparte Merck Millipore erzielte im ersten Quartal 2014 ein organisches Umsatzwachstum von 3,7%. Diesem organischen Anstieg standen negative Wechselkursveränderungen von –5,5% entgegen, die überwiegend durch den Japanischen Yen und den US-Dollar verursacht wurden. Unter Berücksichtigung dieser Effekte gingen die Umsatzerlöse der Sparte um –12 Mio € beziehungsweise um –1,8% auf 657 Mio € zurück. Die Lizenzerlöse, die im Wesentlichen von der Geschäftseinheit Process Solutions erzielt wurden, beliefen sich auf 4 Mio € (Q1 2013: 6 Mio €).

Merck Millipore | Umsatzerlöse nach Regionen – Q1 2014

in Mio € / in % der Spartenumsätze



1 Europa	265,5	40 %
2 Nordamerika	169,7	26 %
3 Emerging Markets	156,4	24 %
4 Übrige Welt	65,0	10 %

Aus regionaler Sicht ergab sich im ersten Quartal 2014 eine uneinheitliche Umsatzentwicklung der Sparte. Europa, mit einem Umsatzanteil von 40% (Q1 2013: 38%) der größte geografische Markt von Merck Millipore, verzeichnete bei einem organischen Wachstum von 4,6% Umsatzerlöse von 266 Mio € (Q1 2013: 254 Mio €). Insbesondere in den Ländern Frankreich, Spanien und Großbritannien konnten starke Umsatzzuwächse von den Geschäftseinheiten Process Solutions und Lab Solutions verzeichnet werden.

In Nordamerika ergab sich für die Sparte ein organischer Umsatzrückgang von –6,5%. Weitere Umsatzbelastungen in Höhe von –3,6% mussten aufgrund des schwächeren US-Dollars verkraftet werden. Insgesamt ging damit der Umsatz in Nordamerika auf 170 Mio € (Q1 2013: 189 Mio €) zurück und leistete im ersten Quartal 2014 einen Beitrag von 26% (Q1 2013: 28%) zu den gesamten Umsatzerlösen von Merck Millipore. Der organische Umsatzrückgang in Nordamerika betraf alle drei Geschäftseinheiten, wobei insbesondere Bioscience von einer schwächeren Nachfrage aufgrund der anhaltenden staatlichen Haushaltskürzungen beeinflusst wurde.

→ Geschäftsverlauf
und wirtschaftliche Lage

Erfreulich verlief die Umsatzentwicklung in der Region Emerging Markets, in der ein organisches Umsatzwachstum von 13,3 % erzielt werden konnte. Zusammen mit gegenläufigen negativen Auswirkungen aus Währungskursveränderungen von –11,7 % stiegen die Umsätze auf 156 Mio € (Q1 2013: 154 Mio €). Die starke organische Umsatzentwicklung war auf die gute Nachfrage nach Produkten aller Geschäftseinheiten zurückzuführen. Insbesondere die Geschäftseinheit Process Solutions erwirtschaftete hohes organisches Wachstum. Folglich erhöhte sich der Anteil der Region Emerging Markets an den Umsatzerlösen der Sparte um einen Prozentpunkt auf 24 %.

Aufgrund erheblicher Währungseffekte von –15,9 %, die im Wesentlichen auf den Japanischen Yen zurückzuführen waren, reduzierte sich der Umsatz in der Region Übrige Welt auf 65 Mio € (Q1 2013: 72 Mio €). Bei einem organischen Wachstum von 6,4 % ging der Anteil dieser Region am Gesamtumsatz der Sparte auf 10 % zurück (Q1 2013: 11 %).

Merck Millipore | Komponenten der Umsatzentwicklung nach Regionen – Q1 2014

in Mio € Veränderung in %	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen/ Veräußerungen	Gesamt- veränderung
Europa	265,5	4,6	–0,2	–	4,5
Nordamerika	169,7	–6,5	–3,6	–	–10,1
Emerging Markets	156,4	13,3	–11,7	–	1,6
Übrige Welt	65,0	6,4	–15,9	–	–9,5
Merck Millipore	656,5	3,7	–5,5	–	–1,8

Im ersten Quartal 2014 trugen die beiden umsatzstärksten Geschäftseinheiten, Process Solutions und Lab Solutions, zum organischen Wachstum bei. Die Geschäftseinheit Process Solutions, die Produkte für den Einsatz in der Arzneimittelherstellung anbietet, erzielte mit 6,6 % das stärkste organische Umsatzwachstum innerhalb der Sparte Merck Millipore. Unter Berücksichtigung negativer Währungseffekte von –4,4 % ergaben sich Umsatzerlöse in Höhe von 301 Mio € (Q1 2013: 294 Mio €). Damit stieg der Anteil der Geschäftseinheit Process Solutions auf 46 % vom Spartenumsatz (Q1 2013: 44 %). Der Zuwachs ergab sich aus der gestiegenen Nachfrage der Pharmaindustrie nach Produkten für die Herstellung biologischer Arzneimittel, insbesondere nach Filtrationssystemen und Einweg-Lösungen.

Lab Solutions, mit einem Anteil von 39 % (Q1 2013: 40 %) an den Umsatzerlösen der Sparte, verzeichnete mit seinem breiten Spektrum an Produkten für Forscher und wissenschaftliche Labore ein organisches Umsatzwachstum von 2,9 %. Gegenläufige negative Währungseffekte von –6,9 % führten zu Umsatzerlösen in Höhe von 259 Mio € (Q1 2013: 269 Mio €). Für das organische Wachstum war überwiegend die gestiegene Nachfrage nach Biomonitoring-Produkten sowie nach Laborwasseraufbereitungsgeräten ausschlaggebend.

Die Geschäftseinheit Bioscience, die hauptsächlich Produkte und Dienstleistungen für akademische und pharmazeutische Forschungslabors anbietet, verzeichnete einen organischen Umsatzrückgang von –2,5 % sowie negative Währungseffekte von –5,0 % und erzielte Umsätze in Höhe von 97 Mio € (Q1 2013: 105 Mio €). Hierbei wirkten sich weiterhin die flächendeckenden Ausgabenkürzungen im Gesundheitswesen der USA dämpfend auf die Nachfrage aus. Der Anteil der Geschäftseinheit an den Spartenumsätzen betrug im ersten Quartal 2014 15 % (Q1 2013: 16 %).

Merck Millipore | Komponenten der Umsatzentwicklung nach Geschäftseinheiten – Q1 2014

in Mio € Veränderung in %	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen/ Veräußerungen	Gesamt- veränderung
Bioscience	97,1	–2,5	–5,0	–	–7,6
Lab Solutions	258,6	2,9	–6,9	–	–4,0
Process Solutions	300,8	6,6	–4,4	–	2,2

→ [Geschäftsverlauf](#)
und [wirtschaftliche Lage](#)

Die Ertragslage der Sparte Merck Millipore entwickelte sich wie folgt:

Merck Millipore | Ertragslage

in Mio €	Q1 – 2014	Q1 – 2013	Veränderung in %
Umsatzerlöse	656,5	668,7	–1,8
Lizenz- und Provisionserlöse	3,9	5,8	–33,1
Gesamterlöse	660,4	674,5	–2,1
Herstellungskosten	–264,7	–279,6	–5,3
Bruttoergebnis	395,7	394,9	0,2
Marketing- und Vertriebskosten	–168,6	–169,5	–0,6
Lizenz- und Provisionsaufwendungen	–4,1	–3,7	12,1
Verwaltungskosten	–28,6	–26,8	6,6
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	–19,8	–30,8	–35,7
Forschungs- und Entwicklungskosten	–38,4	–41,3	–7,2
Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte	–49,2	–50,4	–2,3
Operatives Ergebnis (EBIT)	87,0	72,3	20,3
Abschreibungen / Wertminderungen / Wertaufholungen	76,7	79,2	–3,1
(Davon: Sondereinflüsse)	(–)	(–)	(–)
EBITDA	163,7	151,5	8,1
Restrukturierungsaufwendungen	–1,3	6,0	–
Integrationskosten / IT-Kosten	7,5	3,5	114,4
Gewinne / Verluste aus abgegangenen Geschäften	–0,3	–	–
Akquisitionskosten	–	–	–
Sonstige Sondereinflüsse	–	1,0	–
EBITDA vor Sondereinflüssen	169,7	161,9	4,8

Die Reduzierung der Herstellungskosten konnte im Wesentlichen aufgrund von Effizienzsteigerungen in der Produktion und strikter Kostenkontrolle erzielt werden. Dies führte im ersten Quartal 2014 – trotz negativer Einflüsse des starken Euros auf die Umsatzerlöse – zu einem leichten Anstieg des Bruttoergebnisses auf 396 Mio € und zu einer erhöhten Bruttomarge von 60,3 % (Q1 2013: 59,1 %). Im Vergleich zum Vorjahresquartal erwirtschaftete Merck Millipore ein um 20,3 % gestiegenes operatives Ergebnis (EBIT) von 87 Mio € (Q1 2013: 72 Mio €). Neben gesunkener Sondereinflüsse, die sich im Berichtsquartal auf –6 Mio € (Q1 2013: –10 Mio €) beliefen, wirkten sich auch Effizienzsteigerungen positiv auf die Entwicklung der Ertragslage aus. Die wichtigste Kennzahl zur Beurteilung der Ertragskraft, das EBITDA vor Sondereinflüssen, verzeichnete einen Anstieg um 4,8 % auf 170 Mio € (Q1 2013: 162 Mio €). Entsprechend verbesserte sich im ersten Quartal 2014 die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen auf 25,8 % (Q1 2013: 24,2 %).

→ [Geschäftsverlauf](#)
und [wirtschaftliche Lage](#)

Entwicklung des Business Free Cash Flow

Im ersten Quartal 2014 erzielte die Sparte Merck Millipore einen Business Free Cash Flow in Höhe von 54 Mio € (Q1 2013: 81 Mio €). Der Rückgang um –27 Mio € war im Wesentlichen auf den Aufbau der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie auf höhere Investitionen im Berichtsquartal zurückzuführen. Das gestiegene EBITDA vor Sondereinflüssen konnte diese Effekte nicht ausgleichen.

Merck Millipore | Business Free Cash Flow

in Mio €	Q1 – 2014	Q1 – 2013	Veränderung in %
EBITDA vor Sondereinflüssen	169,7	161,9	4,8
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	–19,8	–10,6	87,2
Veränderungen der Vorräte	–27,5	–15,8	74,4
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	–67,9	–54,4	24,8
Business Free Cash Flow	54,4	81,1	–32,9

→ [Geschäftsverlauf](#)
und [wirtschaftliche Lage](#)

Konzernkosten und Sonstiges

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

Konzernkosten und Sonstiges | Kennzahlen

in Mio €	Q1 – 2014	Q1 – 2013	Veränderung in %
Operatives Ergebnis (EBIT)	-42,9	-52,4	-18,1
EBITDA	-39,4	-48,7	-19,1
EBITDA vor Sondereinflüssen	-28,3	-45,3	-37,5
Business Free Cash Flow	-31,9	-48,1	-33,6

Im ersten Quartal 2014 sanken die unter Konzernkosten und Sonstiges erfassten Verwaltungsaufwendungen auf 38 Mio € (Q1 2013: 43 Mio €). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen (Saldo) gingen auf -3 Mio € (Q1 2013: -9 Mio €) zurück. Der Rückgang ergab sich im Wesentlichen aus einem stark verbesserten Währungsergebnis, das sich auf einen Ertrag in Höhe von 15 Mio € (Q1 2013: 4 Mio €) belief. Gegenläufig wirkten sich die auf -11 Mio € (Q1 2013: -3 Mio €) gestiegenen Aufwendungen aus Sondereinflüssen auf den Saldo der sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge aus. Insgesamt verbesserte sich das EBIT durch die vorgenannten Effekte auf -43 Mio € (Q1 2013: -52 Mio €) und das EBITDA auf -39 Mio € (Q1 2013: -49 Mio €). Bereinigt um Einmaleffekte belief sich das EBITDA vor Sondereinflüssen im ersten Quartal 2014 auf -28 Mio € (Q1 2013: -45 Mio €). Die Verbesserung des Business Free Cash Flow von -48 Mio € auf -32 Mio € war im Wesentlichen auf die Entwicklung des EBITDA vor Sondereinflüssen zurückzuführen.