

## Wirtschaftsbericht

### Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

#### Merck-Gruppe

##### Überblick – 2. Quartal 2014

- Erstkonsolidierung von AZ Electronic Materials erfolgte zum 2. Mai 2014
- Solides organisches Wachstum und akquisitionsbedingte Zuwächse führten trotz anhaltender negativer Wechselkurseffekte zu steigenden Umsatzerlösen
- Emerging Markets trugen wesentlich zum organischen Wachstum bei
- Anstieg des EBITDA vor Sondereinflüssen getrieben von der AZ-Erstkonsolidierung und dem Beitrag von Merck Millipore
- Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen um 2,7% auf 1,16 € angestiegen

##### Merck-Gruppe | Kennzahlen

| in Mio €                                                | Q2 – 2014   | Q2 – 2013   | Veränderung in % | Jan.–Juni 2014 | Jan.–Juni 2013 | Veränderung in % |
|---------------------------------------------------------|-------------|-------------|------------------|----------------|----------------|------------------|
| Gesamterlöse                                            | 2.863,1     | 2.841,1     | 0,8              | 5.527,9        | 5.601,6        | –1,3             |
| Umsatzerlöse                                            | 2.795,5     | 2.743,9     | 1,9              | 5.409,4        | 5.404,3        | 0,1              |
| Operatives Ergebnis (EBIT)                              | 441,0       | 465,4       | –5,2             | 909,3          | 864,8          | 5,1              |
| <i>Marge (in % der Umsatzerlöse)</i>                    | <i>15,8</i> | <i>17,0</i> |                  | <i>16,8</i>    | <i>16,0</i>    |                  |
| EBITDA                                                  | 767,0       | 793,1       | –3,3             | 1.537,2        | 1.546,9        | –0,6             |
| <i>Marge (in % der Umsatzerlöse)</i>                    | <i>27,4</i> | <i>28,9</i> |                  | <i>28,4</i>    | <i>28,6</i>    |                  |
| EBITDA vor Sondereinflüssen                             | 845,7       | 826,4       | 2,3              | 1.652,7        | 1.627,5        | 1,6              |
| <i>Marge (in % der Umsatzerlöse)</i>                    | <i>30,3</i> | <i>30,1</i> |                  | <i>30,6</i>    | <i>30,1</i>    |                  |
| Ergebnis je Aktie (€) <sup>1</sup>                      | 0,70        | 0,73        | –4,1             | 1,45           | 1,34           | 8,2              |
| Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen (€) <sup>1</sup> | 1,16        | 1,13        | 2,7              | 2,32           | 2,19           | 5,9              |
| Business Free Cash Flow                                 | 632,2       | 783,8       | –19,3            | 1.316,3        | 1.376,7        | –4,4             |

<sup>1</sup> Unter Berücksichtigung des erfolgten Aktiensplits; Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.  
Siehe Abschnitt „Ergebnis je Aktie“ bei den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss.

→ Geschäftsverlauf  
und wirtschaftliche Lage

### Entwicklung der Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

Die Merck-Gruppe konnte im zweiten Quartal 2014 ein organisches Wachstum der Umsatzerlöse von 3,4% erzielen. Durch Akquisitionen / Veräußerungen erhöhten sich im Saldo die Umsätze um 3,0% beziehungsweise um 83 Mio €. Die zum 2. Mai 2014 erfolgte Erstkonsolidierung der AZ Electronic Materials bei der Sparte Performance Materials wirkte sich im Berichtsquartal mit 89 Mio € positiv auf die Gruppenumsätze aus (siehe auch Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss „Akquisition der AZ Electronic Materials S.A.“). Aufgrund der Veräußerung des Geschäftsfelds Discovery and Development Solutions der Sparte Merck Millipore, die mit Wirkung zum 31. März 2014 erfolgte, reduzierten sich die Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahresquartal um 6 Mio € (siehe auch Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss „Veräußerung des Geschäftsfelds Discovery and Development Solutions“). Ein weiterhin starker Euro führte im zweiten Quartal 2014 zu negativen Wechselkurseffekten von –4,5%, die hauptsächlich aus dem US-Dollar, dem Japanischen Yen und lateinamerikanischen Währungen resultierten. Insgesamt ergab sich damit im zweiten Quartal 2014 ein leichter Umsatzanstieg von 52 Mio € beziehungsweise um 1,9% auf 2.796 Mio € (Q2 2013: 2.744 Mio €).

### Merck-Gruppe | Komponenten der Umsatzentwicklung nach Sparten – Q2 2014

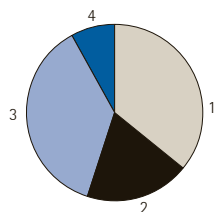
| in Mio €<br>Veränderung in % | Umsatzerlöse   | Organisches<br>Wachstum | Währungseffekte | Akquisitionen/<br>Veräußerungen | Gesamt-<br>veränderung |
|------------------------------|----------------|-------------------------|-----------------|---------------------------------|------------------------|
| Merck Serono                 | 1.446,4        | 3,0                     | –4,4            | –                               | –1,4                   |
| Consumer Health              | 184,7          | 8,5                     | –5,2            | –                               | 3,3                    |
| Performance Materials        | 505,7          | 1,8                     | –5,1            | 20,5                            | 17,3                   |
| Merck Millipore              | 658,7          | 4,0                     | –4,2            | –0,9                            | –1,1                   |
| <b>Merck-Gruppe</b>          | <b>2.795,5</b> | <b>3,4</b>              | <b>–4,5</b>     | <b>3,0</b>                      | <b>1,9</b>             |

Alle vier Sparten der Merck-Gruppe verzeichneten im zweiten Quartal 2014 organische Umsatzsteigerungen sowie negative Währungseffekte. Mit einem absoluten Anstieg von 44 Mio €, der einer organischen Steigerungsrate von 3,0% entsprach, leistete Merck Serono absolut gesehen den stärksten Beitrag zum organischen Umsatzwachstum, gefolgt von Merck Millipore mit einem organischen Umsatzwachstum von 27 Mio € beziehungsweise einer Steigerungsrate von 4,0% und Consumer Health mit 15 Mio € beziehungsweise 8,5%. Die Sparte Performance Materials erzielte eine organische Umsatzwachstumsrate von 1,8%; dies entsprach einer absoluten organischen Umsatzerhöhung von 8 Mio €.

→ Geschäftsverlauf  
und wirtschaftliche Lage

### Merck-Gruppe | Umsatzerlöse nach Regionen – Q2 2014

in Mio € / % an den Umsatzerlösen



|                    |         |      |
|--------------------|---------|------|
| 1 Europa           | 1.006,1 | 36 % |
| 2 Nordamerika      | 527,9   | 19 % |
| 3 Emerging Markets | 1.048,3 | 37 % |
| 4 Übrige Welt      | 213,2   | 8 %  |

Regional betrachtet trug vor allem das dynamische Geschäft in den Emerging Markets, die Lateinamerika und Asien mit Ausnahme von Japan umfassen, zum organischen Wachstum der Merck-Gruppe bei. Mit 11,1 %, was einem Plus von 107 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 –8,5 % und akquisitionsbedingten Auswirkungen von 5,9 % erzielte Merck in den Emerging Markets Umsätze in Höhe von 1.048 Mio € (Q2 2013: 967 Mio €). Der Beitrag der Region Emerging Markets zum Konzernumsatz stieg damit im zweiten Quartal 2014 auf 37 % (Q2 2013: 35 %).

In Europa wurde das leichte organische Umsatzwachstum von 0,5 % sowie die akquisitionsbedingte Umsatzerhöhung von 0,5 % teilweise durch negative Währungseffekte von –0,2 % aufgezehrt, sodass sich insgesamt die in Europa erzielten Umsätze leicht um 0,8 % auf 1.006 Mio € (Q2 2013: 998 Mio €) erhöhten. Der prozentuale Beitrag der Region Europa zum Konzernumsatz betrug damit unverändert 36 %.

Die Umsatzerlöse der Region Nordamerika beliefen sich auf 528 Mio € (Q2 2013: 563 Mio €) und sind damit im Vergleich zum Vorjahr um –6,3 % zurückgegangen. Mit einem organischen Umsatzrückgang von –3,3 %, der hauptsächlich auf geringere Umsatzerlöse bei Merck Serono mit Rebif® zurückzuführen war, negativen Währungseffekten von –4,5 % und akquisitionsbedingten Umsatzerhöhungen von 1,6 % betrug der Beitrag der Region Nordamerika zum Konzernumsatz 19 % (Q2 2013: 21 %).

Die Region Übrige Welt, das heißt Japan, Afrika und Australien/Ozeanien, erwirtschaftete mit 213 Mio € (Q2 2013: 216 Mio €) einen Anteil von 8 % des Konzernumsatzes (Q2 2013: 8 %). Maßgeblich verursacht wurde der Umsatzrückgang gegenüber der Vorjahresperiode durch negative Währungseffekte von –7,1 %, die hauptsächlich auf den Japanischen Yen zurückzuführen waren. Zusammen mit einem organischen Umsatzanstieg von 0,5 % und akquisitionsbedingten Steigerungen von 5,2 % ergaben sich für die Region insgesamt geringere Umsätze von –1,4 %.

### Merck-Gruppe | Komponenten der Umsatzentwicklung nach Regionen – Q2 2014

| in Mio €<br>Veränderung in % | Umsatzerlöse   | Organisches<br>Wachstum | Währungseffekte | Akquisitionen/<br>Veräußerungen | Gesamt-<br>veränderung |
|------------------------------|----------------|-------------------------|-----------------|---------------------------------|------------------------|
| Europa                       | 1.006,1        | 0,5                     | –0,2            | 0,5                             | 0,8                    |
| Nordamerika                  | 527,9          | –3,3                    | –4,5            | 1,6                             | –6,3                   |
| Emerging Markets             | 1.048,3        | 11,1                    | –8,5            | 5,9                             | 8,5                    |
| Übrige Welt                  | 213,2          | 0,5                     | –7,1            | 5,2                             | –1,4                   |
| <b>Merck-Gruppe</b>          | <b>2.795,5</b> | <b>3,4</b>              | <b>–4,5</b>     | <b>3,0</b>                      | <b>1,9</b>             |

In den ersten sechs Monaten des Jahres 2014 stiegen die Umsatzerlöse der Merck-Gruppe um 0,1 % auf 5.409 Mio € (Jan.–Juni 2013: 5.404 Mio €). Davon entfielen 3,6 % auf organisches Wachstum sowie 1,5 % auf Akquisitionen / Veräußerungen. Aus veränderten Wechselkursen ergab sich im ersten Halbjahr 2014 ein Umsatzrückgang von –5,0 %, der sich vor allem aus der Kursentwicklung des US-Dollar, aber auch aus der Entwicklung des Japanischen Yen ergab. Alle vier Sparten verzeichneten in den ersten sechs Monaten 2014 positive organische Wachstumsraten. Insbesondere die Sparte Consumer Health konnte erfreuliche organische Umsatzsteigerungen von 7,1 % erreichen. Aufgrund der Erstkonsolidierung von AZ wies die Sparte Performance Materials absolut den stärksten Umsatzanstieg aller Sparten auf und erzielte im ersten

→ Geschäftsverlauf  
und wirtschaftliche Lage

Halbjahr 2014 Umsätze in Höhe von 908 Mio € (Jan.–Juni 2013: 852 Mio €). Regional stieg der Umsatz der Merck-Gruppe in den Regionen Emerging Markets und Übrige Welt organisch am stärksten, und zwar mit Wachstumsraten von 8,4% beziehungsweise 4,0%. In Europa konnte noch ein leichtes organisches Wachstum von 1,1% erreicht werden, während die Umsätze in Nordamerika organisch um –0,5% zurückgingen.

Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung der Merck-Gruppe stellt sich wie folgt dar:

### Merck-Gruppe | Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

| in Mio €                                       | Q2 – 2014      | Q2 – 2013      | Veränderung in % | Jan.–Juni 2014 | Jan.–Juni 2013 | Veränderung in % |
|------------------------------------------------|----------------|----------------|------------------|----------------|----------------|------------------|
| <b>Umsatzerlöse</b>                            | <b>2.795,5</b> | <b>2.743,9</b> | 1,9              | <b>5.409,4</b> | <b>5.404,3</b> | 0,1              |
| Lizenz- und Provisionserlöse                   | 67,6           | 97,2           | –30,4            | 118,5          | 197,3          | –39,9            |
| <b>Gesamterlöse</b>                            | <b>2.863,1</b> | <b>2.841,1</b> | 0,8              | <b>5.527,9</b> | <b>5.601,6</b> | –1,3             |
| <br>                                           |                |                |                  |                |                |                  |
| Herstellungskosten                             | –828,6         | –768,0         | 7,9              | –1.565,1       | –1.492,0       | 4,9              |
| <b>Bruttoergebnis</b>                          | <b>2.034,5</b> | <b>2.073,1</b> | –1,9             | <b>3.962,8</b> | <b>4.109,6</b> | –3,6             |
| <br>                                           |                |                |                  |                |                |                  |
| Marketing- und Vertriebskosten                 | –601,5         | –616,3         | –2,4             | –1.151,0       | –1.184,6       | –2,8             |
| Lizenz- und Provisionsaufwendungen             | –139,1         | –156,5         | –11,1            | –275,4         | –292,8         | –5,9             |
| Verwaltungskosten                              | –151,0         | –137,5         | 9,8              | –283,3         | –270,2         | 4,8              |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge | –110,4         | –114,5         | –3,6             | –177,2         | –298,5         | –40,6            |
| Forschungs- und Entwicklungskosten             | –394,1         | –373,5         | 5,5              | –773,0         | –779,7         | –0,9             |
| Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte    | –197,4         | –209,4         | –5,7             | –393,6         | –419,0         | –6,1             |
| <b>Operatives Ergebnis (EBIT)</b>              | <b>441,0</b>   | <b>465,4</b>   | –5,2             | <b>909,3</b>   | <b>864,8</b>   | 5,1              |
| <br>                                           |                |                |                  |                |                |                  |
| Finanzergebnis                                 | –50,2          | –48,5          | 3,5              | –84,9          | –107,2         | –20,8            |
| <b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>              | <b>390,8</b>   | <b>416,9</b>   | –6,3             | <b>824,4</b>   | <b>757,6</b>   | 8,8              |
| <br>                                           |                |                |                  |                |                |                  |
| Ertragsteuern                                  | –84,8          | –100,8         | –15,8            | –191,0         | –172,5         | 10,7             |
| <b>Ergebnis nach Steuern</b>                   | <b>306,0</b>   | <b>316,1</b>   | –3,2             | <b>633,4</b>   | <b>585,1</b>   | 8,3              |
| <br>                                           |                |                |                  |                |                |                  |
| Nicht beherrschende Anteile                    | –2,7           | –0,1           | –                | –4,9           | –3,1           | 60,1             |
| <b>Konzernergebnis</b>                         | <b>303,3</b>   | <b>316,0</b>   | –4,0             | <b>628,5</b>   | <b>582,0</b>   | 8,0              |

Die Lizenz- und Provisionserlöse fielen im zweiten Quartal 2014 um –30,4% auf 68 Mio € (Q2 2013: 97 Mio €). Ausschlaggebend für diesen starken Rückgang um rund –30 Mio € war hauptsächlich der Wegfall von Lizenzerlösen in der Sparte Merck Serono. Die Gesamterlöse, das heißt die Umsatzerlöse zuzüglich der Lizenz- und Provisionserlöse, stiegen leicht um 0,8% auf 2.863 Mio € (Q2 2013: 2.841 Mio €).

Unter Berücksichtigung der angefallenen Herstellungskosten, die im zweiten Quartal 2014 um 7,9% auf 829 Mio € (Q2 2013: 768 Mio €) anstiegen, erzielte die Merck-Gruppe ein Bruttoergebnis von 2.035 Mio € (Q2 2013: 2.073 Mio €). Die starke Erhöhung der Herstellungskosten stand überwiegend im Zusammenhang mit der Erstkonsolidierung von AZ. Im Rahmen der Kaufpreisallokation wurden zum Erstkonsolidierungszeitpunkt die erworbenen Vorräte von AZ auf die beizulegenden Zeitwerte aufgewertet. Für den Zeitraum 2. Mai 2014 bis zum 30. Juni 2014 wurden von diesem Aufwertungsbetrag 30 Mio € in den Herstellungskosten aufwandswirksam berücksichtigt. Die Bruttomarge, das heißt das Bruttoergebnis in Prozent der Umsatzerlöse, fiel entsprechend um fast drei Prozentpunkte auf 72,8% (Q2 2013: 75,6%), wobei sich neben dem Erstkonsolidierungseffekt auch der erhebliche Rückgang der Lizenz- und Provisionserlöse sowie die negativen Wechselkurseffekte bei den Umsatzerlösen auswirkten.

→ Geschäftsverlauf  
und wirtschaftliche Lage

Im zweiten Quartal 2014 enthielten die sonstigen betrieblichen Aufwendungen Wertminderungen immaterieller Vermögenswerte im Zusammenhang mit der Rückgabe für Ceralifimod in Höhe von 14 Mio € (siehe auch Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss „Rückgabe der Lizenzrechte für Ceralifimod“). Für den Rückgang der sonstigen betrieblichen Aufwendungen (Saldo) waren unter anderem niedrigere Aufwendungen für Rechtsstreitigkeiten sowie Gewinne aus operativen Währungsabsicherungsgeschäften verantwortlich.

Der Anstieg der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen war im Wesentlichen auf Merck Serono zurückzuführen, somit entfielen 79,1 % (Q2 2013: 78,8 %) der konzernweiten Aufwendungen für Forschung und Entwicklung auf diese Sparte. Die Forschungsquote (Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in Prozent der Umsatzerlöse) der Merck-Gruppe erhöhte sich entsprechend auf 14,1 % (Q2 2013: 13,6 %).

Die rückläufigen Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte ergaben sich vor allem aufgrund des Auslaufens der Nutzungsdauer eines immateriellen Vermögenswertes bei der Sparte Merck Serono.

Das operative Ergebnis (EBIT) der Merck-Gruppe ging im Berichtsquartal um 24 Mio € auf 441 Mio € zurück. Dies war überwiegend auf die im Vergleich zum Vorjahreszeitraum höheren Sondereinflüsse, die niedrigeren Lizenz- und Provisionserträge sowie die negativen Wechselkurseffekte zurückzuführen. Positiv wirkten sich das stabile operative Geschäft sowie die umgesetzten Maßnahmen zur Effizienzsteigerung im Rahmen des Transformations- und Wachstumsprogramms „Fit für 2018“ aus.

Die leichte Erhöhung des negativen Finanzergebnisses auf –50 Mio € war überwiegend auf die einmalige Belastung im Zusammenhang mit der vorzeitigen Ablösung der AZ-Finanzschulden und auf einen negativen 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 85 Mio € (Q2 2013: 101 Mio €) führten zu einer Steuerquote von 21,7 % (Q2 2013: 24,2 %).

Das den Anteilseignern der Merck KGaA zustehende Konzernergebnis belief sich auf im zweiten Quartal 2014 auf 303 Mio € (Q2 2013: 316 Mio €) und ergab unter Berücksichtigung des erfolgten Aktensplits ein Ergebnis je Aktie in Höhe von 0,70 € (Q2 2013: 0,73 €).

#### Merck-Gruppe | Überleitung EBIT zum EBITDA vor Sondereinflüssen

| in Mio €                                           | Q2 – 2014    | Q2 – 2013    | Veränderung in % | Jan.–Juni 2014 | Jan.–Juni 2013 | Veränderung in % |
|----------------------------------------------------|--------------|--------------|------------------|----------------|----------------|------------------|
| <b>Operatives Ergebnis (EBIT)</b>                  | <b>441,0</b> | <b>465,4</b> | <b>–5,2</b>      | <b>909,3</b>   | <b>864,8</b>   | <b>5,1</b>       |
| Abschreibungen / Wertminderungen / Wertaufholungen | 326,0        | 327,7        | –0,5             | 627,9          | 682,1          | –7,9             |
| (Davon: Sondereinflüsse)                           | (2,6)        | (4,6)        | (–43,3)          | (3,8)          | (31,2)         | (–87,7)          |
| <b>EBITDA</b>                                      | <b>767,0</b> | <b>793,1</b> | <b>–3,3</b>      | <b>1.537,2</b> | <b>1.546,9</b> | <b>–0,6</b>      |
| Restrukturierungsaufwendungen                      | 20,5         | 4,9          | –                | 35,6           | 46,7           | –23,8            |
| Integrationskosten / IT-Kosten                     | 20,3         | 11,7         | 73,7             | 34,7           | 17,4           | 98,7             |
| Gewinne / Verluste aus abgegangenen Geschäften     | –10,5        | 16,7         | –                | –6,4           | 18,4           | –                |
| Akquisitionskosten                                 | 45,7         | –            | –                | 46,7           | –              | –                |
| Sonstige Sondereinflüsse                           | 2,7          | –            | –                | 5,0            | –2,0           | –                |
| <b>EBITDA vor Sondereinflüssen</b>                 | <b>845,7</b> | <b>826,4</b> | <b>2,3</b>       | <b>1.652,7</b> | <b>1.627,5</b> | <b>1,6</b>       |

Nach der Bereinigung der Abschreibungen und der Sondereinflüsse stieg die wichtigste Kennzahl zur Steuerung des operativen Geschäfts, das EBITDA vor Sondereinflüssen, leicht auf 846 Mio € (Q2 2013: 826 Mio €) und ergab damit bezogen auf die Umsatzerlöse eine EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen von 30,3 % (Q2 2013: 30,1 %). Unter Berücksichtigung des erfolgten Aktiensplits belief sich das Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen (Ergebnis je Aktie bereinigt um Auswirkungen der Sondereinflüsse und Abschreibungen auf erworbene immaterielle Vermögenswerte nach Ertragsteuern) im zweiten Quartal 2014 auf 1,16 € (Q2 2013: 1,13 €).

→ *Geschäftsverlauf  
und wirtschaftliche Lage*

Im ersten Halbjahr 2014 erzielte die Merck-Gruppe ein EBITDA vor Sondereinflüssen in Höhe von 1.653 Mio € (Jan.–Juni 2013: 1.627 Mio €). Damit konnte das gute Halbjahresergebnis des Vorjahres sogar noch leicht verbessert werden. Die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen stieg um einen halben Prozentpunkt auf 30,6% (Jan.–Juni 2013: 30,1%). Das Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen für die ersten sechs Monate 2014 erhöhte sich um 5,9% auf 2,32 € (Jan.–Juni 2013: 2,19 €).

### Vermögens- und Finanzlage

#### Merck-Gruppe | Bilanzstruktur

|                                                           | 30.06.2014      |              | 31.12.2013      |              | Veränderung     |              |
|-----------------------------------------------------------|-----------------|--------------|-----------------|--------------|-----------------|--------------|
|                                                           | in Mio €        | in %         | in Mio €        | in %         | in Mio €        | in %         |
| <b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>                        | <b>6.204,2</b>  | <b>28,9</b>  | <b>7.384,5</b>  | <b>35,5</b>  | <b>-1.180,3</b> | <b>-16,0</b> |
| davon:                                                    |                 |              |                 |              |                 |              |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente              | 846,6           |              | 980,8           |              | -134,2          |              |
| Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte                   | 956,4           |              | 2.410,5         |              | -1.454,0        |              |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen                | 2.218,8         |              | 2.021,4         |              | 197,5           |              |
| Vorräte                                                   | 1.618,8         |              | 1.474,2         |              | 144,6           |              |
| Sonstige kurzfristige Vermögenswerte                      | 563,6           |              | 497,6           |              | 66,0            |              |
| <b>Langfristige Vermögenswerte</b>                        | <b>15.272,1</b> | <b>71,1</b>  | <b>13.434,1</b> | <b>64,5</b>  | <b>1.838,0</b>  | <b>13,7</b>  |
| davon:                                                    |                 |              |                 |              |                 |              |
| Immaterielle Vermögenswerte                               | 11.424,9        |              | 9.867,2         |              | 1.557,7         |              |
| Sachanlagen                                               | 2.793,4         |              | 2.647,2         |              | 146,3           |              |
| Sonstige langfristige Vermögenswerte                      | 1.053,8         |              | 919,7           |              | 134,1           |              |
| <b>Bilanzsumme</b>                                        | <b>21.476,3</b> | <b>100,0</b> | <b>20.818,6</b> | <b>100,0</b> | <b>657,7</b>    | <b>3,2</b>   |
| <b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>                     | <b>5.149,9</b>  | <b>24,0</b>  | <b>3.898,8</b>  | <b>18,7</b>  | <b>1.251,1</b>  | <b>32,1</b>  |
| davon:                                                    |                 |              |                 |              |                 |              |
| Kurzfristige Finanzschulden                               | 2.086,2         |              | 440,4           |              | 1.645,8         |              |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen          | 1.403,8         |              | 1.364,1         |              | 39,7            |              |
| Kurzfristige Rückstellungen                               | 403,0           |              | 494,7           |              | -91,7           |              |
| Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten                   | 1.256,9         |              | 1.599,6         |              | -342,7          |              |
| <b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>                     | <b>5.111,6</b>  | <b>23,8</b>  | <b>5.850,6</b>  | <b>28,1</b>  | <b>-739,0</b>   | <b>-12,6</b> |
| davon:                                                    |                 |              |                 |              |                 |              |
| Langfristige Finanzschulden                               | 1.937,0         |              | 3.257,5         |              | -1.320,5        |              |
| Langfristige Rückstellungen                               | 1.004,0         |              | 1.011,1         |              | -7,0            |              |
| Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen | 1.196,1         |              | 910,9           |              | 285,2           |              |
| Sonstige langfristige Verbindlichkeiten                   | 974,4           |              | 671,1           |              | 303,3           |              |
| <b>Eigenkapital</b>                                       | <b>11.214,9</b> | <b>52,2</b>  | <b>11.069,2</b> | <b>53,2</b>  | <b>145,7</b>    | <b>1,3</b>   |
| <b>Bilanzsumme</b>                                        | <b>21.476,3</b> | <b>100,0</b> | <b>20.818,6</b> | <b>100,0</b> | <b>657,7</b>    | <b>3,2</b>   |

→ Geschäftsverlauf  
und wirtschaftliche Lage

Die Bilanzsumme der Merck-Gruppe belief sich zum 30. Juni 2014 auf 21.476 Mio € und ist damit gegenüber dem 31. Dezember 2013 (20.819 Mio €) um 3,2 % angestiegen. Die Veränderung der Bilanzstruktur war vor allem durch die zum 2. Mai 2014 erfolgte Erstkonsolidierung von AZ Electronic Materials S.A. geprägt. Die Zahlung des Kaufpreises in Höhe von 1.872 Mio € erfolgte vollständig aus liquiden Mitteln. Folglich gingen zum 30. Juni 2014 die Zahlungsmittel auf 847 Mio € (31.12.2013: 981 Mio €) und die kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte auf 956 Mio € (31.12.2013: 2.410 Mio €) zurück. Im Zuge der Kaufpreisallokation für die AZ-Akquisition wurden die erworbenen Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und Eventualverbindlichkeiten in der Bilanz mit den beizulegenden Zeitwerten angesetzt. Zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung führte dies bei den immateriellen Vermögenswerten (ohne Geschäfts- oder Firmenwert) zu einem Anstieg von 1.059 Mio €. Der aus der Transaktion resultierende Goodwill belief sich auf 841 Mio €. Weitere Angaben bezüglich der Kaufpreisallokation für die AZ-Akquisition befinden sich im Abschnitt „Akquisition der AZ Electronic Materials S.A.“ innerhalb der Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss. Ebenso hing der Anstieg des Nettoumlaufvermögens der Merck-Gruppe auf 2.434 Mio € (31.12.2013: 2.132 Mio €) unter anderem mit der Erstkonsolidierung von AZ zusammen. Die Veränderung der lang- und kurzfristigen Finanzschulden war im Wesentlichen auf die im März 2015 fällige Anleihe der Merck Financial Services mit einem Nominalvolumen von 1.350 Mio € zurückzuführen. Bedingt durch die Zahlung des Kaufpreises für AZ erhöhten sich die Nettofinanzverbindlichkeiten auf 2.220 Mio € (31.12.2013: 307 Mio €). Die Eigenkapitalquote blieb mit 52,2 % (31.12.2013: 53,2 %) auf konstant hohem Niveau.

Der Business Free Cash Flow der Merck-Gruppe belief sich im zweiten Quartal 2014 auf 632 Mio € (Q2 2013: 784 Mio €) und ging damit um –152 Mio € beziehungsweise um –19,3 % zurück. Ausschlaggebend für diese Reduzierung war der Anstieg der Vorräte und der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Der im Zusammenhang mit der Erstkonsolidierung von AZ stehende Anstieg dieser beiden Bilanzpositionen wurde durch die entsprechende Anpassung wieder neutralisiert. Trotzdem ergab sich aus der Bestandsentwicklung der beiden Positionen eine Mittelbindung, die durch geringere Investitionen und durch das höhere EBITDA vor Sondereinflüssen nicht ausgeglichen wurde.

#### Merck-Gruppe | Business Free Cash Flow

| in Mio €                                                                                            | Q2 – 2014    | Q2 – 2013    | Veränderung in % | Jan.–Juni 2014 | Jan.–Juni 2013 | Veränderung in % |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------|------------------|----------------|----------------|------------------|
| EBITDA vor Sondereinflüssen                                                                         | 845,7        | 826,4        | 2,3              | 1.652,7        | 1.627,5        | 1,6              |
| Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte | –96,0        | –127,3       | –24,6            | –158,8         | –169,8         | –6,5             |
| Veränderungen der Vorräte                                                                           | –107,2       | 26,4         | –                | –144,6         | 0,9            | –                |
| Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen                                        | –174,7       | 58,3         | –                | –197,5         | –81,9          | 141,1            |
| Anpassungen Erstkonsolidierung AZ Electronic Materials                                              | 164,4        | –            | –                | 164,4          | –              | –                |
| <b>Business Free Cash Flow</b>                                                                      | <b>632,2</b> | <b>783,8</b> | <b>–19,3</b>     | <b>1.316,3</b> | <b>1.376,7</b> | <b>–4,4</b>      |

Im ersten Halbjahr 2014 erzielte die Merck-Gruppe einen Business Free Cash Flow von 1.316 Mio € (Jan.–Juni 2013: 1.377 Mio €) und konnte damit wieder an das sehr hohe Vorjahresniveau anknüpfen.

→ Geschäftsverlauf  
und wirtschaftliche Lage

## Merck Serono

### Merck Serono | Kennzahlen

| in Mio €                      | Q2 – 2014 | Q2 – 2013 <sup>1</sup> | Veränderung in % | Jan.–Juni 2014 | Jan.–Juni 2013 <sup>1</sup> | Veränderung in % |
|-------------------------------|-----------|------------------------|------------------|----------------|-----------------------------|------------------|
| Gesamterlöse                  | 1.510,7   | 1.560,5                | –3,2             | 2.931,8        | 3.042,6                     | –3,6             |
| Umsatzerlöse                  | 1.446,4   | 1.467,6                | –1,4             | 2.821,3        | 2.856,3                     | –1,2             |
| Operatives Ergebnis (EBIT)    | 239,7     | 266,4                  | –10,0            | 475,5          | 436,6                       | 8,9              |
| Marge (in % der Umsatzerlöse) | 16,6      | 18,2                   |                  | 16,9           | 15,3                        |                  |
| EBITDA                        | 444,3     | 477,7                  | –7,0             | 872,3          | 886,0                       | –1,6             |
| Marge (in % der Umsatzerlöse) | 30,7      | 32,6                   |                  | 30,9           | 31,0                        |                  |
| EBITDA vor Sondereinflüssen   | 452,0     | 474,8                  | –4,8             | 890,1          | 912,5                       | –2,5             |
| Marge (in % der Umsatzerlöse) | 31,3      | 32,4                   |                  | 31,5           | 31,9                        |                  |
| Business Free Cash Flow       | 337,3     | 485,7                  | –30,6            | 817,3          | 825,7                       | –1,0             |

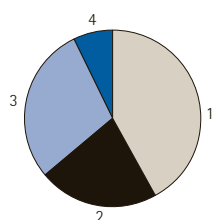
<sup>1</sup> Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe „Die Merck-Gruppe und ihre Sparten“.

### Entwicklung der Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

Im zweiten Quartal 2014 erzielte die Sparte Merck Serono ein moderates organisches Wachstum der Umsatzerlöse von 3,0%. Aufgrund negativer Einflüsse aus Wechselkursveränderungen in Höhe von –4,4% sanken die Umsätze der Sparte jedoch insgesamt leicht um –1,4% auf 1.446 Mio € (Q2 2013: 1.468 Mio €). Zum organischen Umsatzwachstum trugen fast alle Therapiegebiete der Sparte bei. Lediglich mit dem Multiple-Sklerose-Medikament Rebif® wurde die Höhe der Vorjahresumsätze nicht erreicht. Besonders erfolgreich entwickelten sich im zweiten Quartal 2014 die Medikamente der Thyroid-Familie, die bei Erkrankungen der Schilddrüse eingesetzt werden, sowie Gonal-f®, das führende rekombinante Hormonpräparat zur Behandlung von Unfruchtbarkeit.

### Merck Serono | Umsatzerlöse nach Regionen – Q2 2014

in Mio € / in % der Spartenumsätze



|                    |       |      |
|--------------------|-------|------|
| 1 Europa           | 614,3 | 42 % |
| 2 Nordamerika      | 318,1 | 22 % |
| 3 Emerging Markets | 415,4 | 29 % |
| 4 Übrige Welt      | 98,5  | 7 %  |

Die umsatzstärkste Region der Sparte, Europa, verzeichnete einen leichten organischen Umsatzrückgang von –0,4% sowie negative Währungseffekte von –0,4% und erzielte damit Umsatzerlöse in Höhe von 614 Mio € (Q2 2013: 619 Mio €). Wie im Vorjahr steuerte Europa mit 42% den größten Anteil zu den Umsätzen der Sparte bei.

In der nach Umsätzen zweitgrößten Region Emerging Markets waren ein starkes organisches Wachstum von 16,7% und erhebliche gegenläufige negative Währungseffekte von –10,3% zu verzeichnen, sodass der Umsatz von 391 Mio € auf 415 Mio € anstieg. Der Anteil dieser Region an den Spartenumsätzen erhöhte sich von 27% im Vorjahresquartal auf 29% im zweiten Quartal 2014. Zum organischen Wachstum trugen hauptsächlich China und Brasilien bei.

→ Geschäftsverlauf  
und wirtschaftliche Lage

Die Umsatzerlöse in der Region Nordamerika beliefen sich im zweiten Quartal 2014 auf 318 Mio € und sind damit im Vergleich zum Vorjahresquartal (354 Mio €) um –10,2 % zurückgegangen. Hierbei entfielen auf die organische Umsatzentwicklung –5,7 % und auf negative Währungseffekte –4,6 %. Die organische Veränderung war hauptsächlich auf den Umsatzrückgang von Rebif® in den USA zurückzuführen. Nordamerikas Beitrag zu den Umsatzerlösen der Sparte reduzierte sich um zwei Prozentpunkte auf 22 % (Q2 2013: 24 %).

Die Umsatzerlöse in der Region Übrige Welt wuchsen im Berichtsquartal organisch um 1,1 %. Die negativen Wechselkurseffekte von –5,9 % führten jedoch zu einem Rückgang der Umsätze auf 99 Mio € (Q2 2013: 103 Mio €). Positiv entwickelten sich in der Region insbesondere die Umsatzerlöse mit dem Krebsmedikament Erbitux®. Der Beitrag der Region Übrige Welt zu den Spartenumsätzen betrug unverändert 7 %.

#### Merck Serono | Komponenten der Umsatzentwicklung nach Regionen – Q2 2014

| in Mio €<br>Veränderung in % | Umsatzerlöse   | Organisches<br>Wachstum | Währungseffekte | Akquisitionen/<br>Veräußerungen | Gesamt-<br>veränderung |
|------------------------------|----------------|-------------------------|-----------------|---------------------------------|------------------------|
| Europa                       | 614,3          | –0,4                    | –0,4            | –                               | –0,8                   |
| Nordamerika                  | 318,1          | –5,7                    | –4,6            | –                               | –10,2                  |
| Emerging Markets             | 415,4          | 16,7                    | –10,3           | –                               | 6,4                    |
| Übrige Welt                  | 98,5           | 1,1                     | –5,9            | –                               | –4,8                   |
| <b>Merck Serono</b>          | <b>1.446,4</b> | <b>3,0</b>              | <b>–4,4</b>     | <b>–</b>                        | <b>–1,4</b>            |

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

Das Medikament Rebif®, das für die Behandlung rezidivierender Formen der Multiplen Sklerose eingesetzt wird, verzeichnete durch die schwieriger werdende Wettbewerbssituation im zweiten Quartal 2014 einen organischen Rückgang von –2,8 %. Unter Berücksichtigung negativer Währungseffekte von –4,2 % ging der Umsatz mit Rebif® insgesamt um –7,0 % auf 464 Mio € (Q2 2013: 499 Mio €) zurück. Ausschlaggebend für diese Entwicklung war hauptsächlich die Region Nordamerika, mit einem Anteil an den Gesamtumsätzen von 52 % (Q2 2013: 54 %) der wichtigste Absatzmarkt für Rebif®. Hier konnten die letztjährigen Preiserhöhungen den Rückgang der Absatzmengen nicht kompensieren, sodass organisch ein Umsatzrückgang von –7,1 % hingenommen werden musste. Zusammen mit negativen Währungseffekten von –4,4 %, die sich hauptsächlich aus dem US-Dollar ergaben, erzielte Merck Serono in Nordamerika mit Rebif® Umsätze in Höhe von 240 Mio € (Q2 2013: 271 Mio €). In Europa, mit einem Anteil von 38 % (Q2 2013: 37 %) die zweitstärkste Region, gingen die Umsätze von Rebif® organisch um –5,4 % und aufgrund negativer Wechselkurseffekte um –0,5 % auf 175 Mio € (Q2 2013: 186 Mio €) zurück. Grund für den organischen Umsatzrückgang war ein zunehmend auch in Europa spürbar schwieriger werdendes Marktumfeld. Die beiden Regionen Emerging Markets und Übrige Welt, die zusammen einen Umsatzanteil von 10 % (Q2 2013: 9 %) erreichten, verzeichneten im zweiten Quartal 2014 ein Umsatzwachstum.

Die Umsatzerlöse des Krebsmedikaments Erbitux® verzeichneten im zweiten Quartal 2014 ein starkes organisches Wachstum von 11,3 %. Unter Berücksichtigung negativer Währungseffekte von –4,9 % ergab sich insgesamt ein Anstieg der Umsätze um 6,5 % auf 229 Mio € (Q2 2013: 215 Mio €). In allen drei Regionen, in denen Merck Serono die Vermarktungsrechte besitzt, entwickelten sich die Umsatzerlöse positiv. In Europa, mit einem Anteil von 57 % (Q2 2013: 58 %) die umsatzstärkste Region von Erbitux®, stiegen die Umsätze organisch um 3,2 %, sodass zusammen mit leicht positiven Währungseffekten von 0,2 % Umsätze in Höhe von 130 Mio € (Q2 2013: 125 Mio €) erzielt wurden. Das stärkste organische Wachstum in Höhe von 28,2 % verzeichnete die Region Emerging Markets, in der die Sparte mit dem Krebsmedikament Umsatzerlöse von 63 Mio € (Q2 2013: 55 Mio €) erzielte. Der Anteil dieser Region am Gesamtumsatz von Erbitux® stieg damit auf 27 % (Q2 2013: 26 %). Den größten Beitrag hierzu lieferten China und ein Großteil der lateinamerikanischen Länder. Im lateinamerikanischen Raum trugen im zweiten Quartal 2014 Einmallieferungen zum Umsatz bei. In der Region Übrige Welt steigerte Merck Serono die Umsatzerlöse organisch um 14,1 %. Zusammen mit gegenläufigen Währungskurseffekten führte dies zu Umsatzerlösen in Höhe von 37 Mio € (Q2 2013: 35 Mio €). In Japan, dem stärksten Wachstumstreiber der vergangenen Quartale, wuchsen die Umsätze um 5,9 % organisch und somit weniger stark als in den vorigen Quartalen.

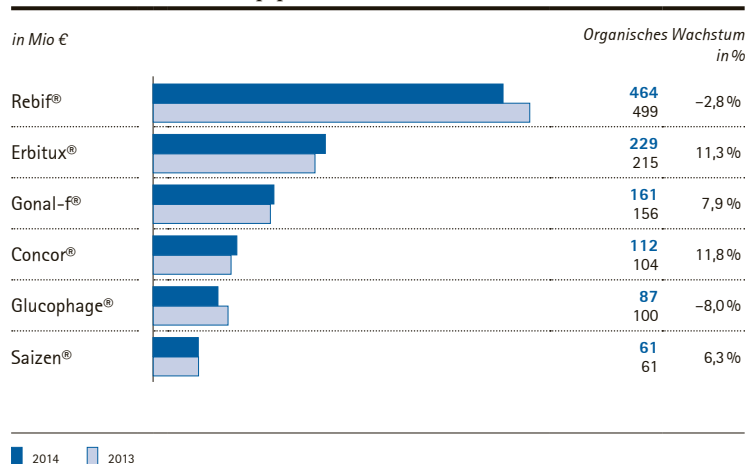
→ Geschäftsverlauf  
und wirtschaftliche Lage

### Merck Serono | Umsatzerlöse und organisches Wachstum von Rebif® und Erbitux® nach Regionen – Q2 2014

|                           | Gesamt | Europa | Nordamerika | Emerging Markets | Übrige Welt |
|---------------------------|--------|--------|-------------|------------------|-------------|
| Rebif® in Mio €           | 464,3  | 174,8  | 239,6       | 39,8             | 10,2        |
| organisches Wachstum in % | -2,8   | -5,4   | -7,1        | 37,8             | 29,0        |
| in % der Umsatzerlöse     | 100    | 38     | 52          | 8                | 2           |
| Erbitux® in Mio €         | 228,9  | 129,5  | –           | 62,9             | 36,5        |
| organisches Wachstum in % | 11,3   | 3,2    | –           | 28,2             | 14,1        |
| in % der Umsatzerlöse     | 100    | 57     | –           | 27               | 16          |

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

### Merck Serono | Umsatzerlöse und organisches Wachstum der Hauptprodukte – Q2 2014



Mit Gonalf® erzielte Merck Serono im zweiten Quartal 2014 ein organisches Umsatzwachstum von 7,9%. Unter Berücksichtigung negativer Währungseffekte stieg der Umsatz um 3,3% auf 161 Mio € (Q2 2013: 156 Mio €). Am stärksten stieg der Umsatz mit Gonalf® in den Emerging Markets, wobei insbesondere in China sehr hohe Wachstumsraten erzielt werden konnten.

Die Umsatzerlöse in dem Therapiegebiet Endokrinologie, in dem Merck Serono hauptsächlich Medikamente zur Behandlung von Stoffwechselerkrankungen und Wachstumsstörungen vertreibt, stiegen organisch um 3,9%. Unter Berücksichtigung negativer Währungseffekte von -5,0% wurden insgesamt Umsätze von 100 Mio € (Q2 2013: 101 Mio €) erzielt. Die Umsatzerlöse mit dem Wachstumshormon Saizen®, dem umsatzstärksten Präparat dieses Therapiegebiets, wiesen einen organischen Anstieg von 6,3% und negative Währungseffekte von -6,1% auf, sodass sich insgesamt die Umsatzerlöse mit 61 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 2,4% 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 87 Mio € (Q2 2013: 100 Mio €) hängt im Wesentlichen mit den anhaltenden Lieferschwierigkeiten in Europa zusammen. Unter Berücksichtigung negativer Währungskursveränderungen von -4,5% betrugen die Umsätze im Bereich General Medicine 410 Mio € (Q2 2013: 419 Mio €).

In den ersten sechs Monaten des Jahres 2014 gingen die Umsatzerlöse der Sparte leicht um -1,2% zurück und erreichten 2.821 Mio € (Jan.-Juni 2013: 2.856 Mio €). Der ausgewiesene Umsatz beruht auf einem organischen Wachstum von 3,6% und negativen Währungseffekten von -4,8%, die hauptsächlich

→ Geschäftsverlauf  
und wirtschaftliche Lage

aus dem US-Dollar, lateinamerikanischen Währungen und dem Japanischen Yen resultierten. Mit Rebif® erzielte die Sparte im ersten Halbjahr 2014 Umsatzerlöse in Höhe von 924 Mio € (Jan.–Juni 2013: 953 Mio €). Trotz eines organischen Wachstums von 1,0% gingen insgesamt die Rebif®-Umsätze aufgrund negativer Währungseffekte um –3,1% zurück. Die Umsatzerlöse von Erbitux®, dem zweitgrößten Produkt von Merck Serono nach Umsätzen, stiegen leicht um 0,3% auf 438 Mio € (Jan.–Juni 2013: 437 Mio €), wobei das organische Wachstum von 5,8% größtenteils durch negative Wechselkurseffekte aufgezehrt wurde. In Europa, der umsatzstärksten Region für Erbitux®, verzeichnete das Präparat einen leichten organischen Rückgang von –2,2% und damit Umsätze in Höhe von 252 Mio € (Jan.–Juni 2013: 258 Mio €). In den beiden Regionen Emerging Markets und Übrige Welt verzeichnete Erbitux® erfreuliche organische Wachstumsraten, die allerdings durch gegenläufige negative Währungseffekte belastet wurden. In den Emerging Markets stiegen die Umsatzerlöse insgesamt um 3,2% auf 117 Mio € (Jan.–Juni 2013: 114 Mio €) und in der Region Übrige Welt um 5,2% auf 68 Mio € (Jan.–Juni 2013: 65 Mio €).

Das innerhalb der Geschäftseinheit Fruchtbarkeit umsatzstärkste Präparat, Gonal-f®, erzielte einen Umsatz von 314 Mio € (Jan.–Juni 2013: 301 Mio €), was ein organisches Wachstum von 9,4% und negative Wechselkurseffekte von –5,2% widerspiegelt. Das Therapiegebiet Endokrinologie erwirtschaftete in den ersten sechs Monaten 2014 einen Umsatz von 188 Mio € (Jan.–Juni 2013: 193 Mio €). Die Spartenumsätze mit Produkten des Bereichs General Medicine (einschließlich CardioMetabolic Care) beliefen sich auf 791 Mio € (Jan.–Juni 2013: 816 Mio €).

Die Entwicklung der Ertragslage der Sparte ergab sich wie folgt:

### Merck Serono | Ertragslage

| in Mio €                                           | Q2 – 2014      | Q2 – 2013 <sup>1</sup> | Veränderung in % | Jan.–Juni 2014 | Jan.–Juni 2013 <sup>1</sup> | Veränderung in % |
|----------------------------------------------------|----------------|------------------------|------------------|----------------|-----------------------------|------------------|
| <b>Umsatzerlöse</b>                                | <b>1.446,4</b> | <b>1.467,6</b>         | <b>–1,4</b>      | <b>2.821,3</b> | <b>2.856,3</b>              | <b>–1,2</b>      |
| Lizenz- und Provisionserlöse                       | 64,3           | 92,9                   | –30,8            | 110,5          | 186,2                       | –40,7            |
| <b>Gesamterlöse</b>                                | <b>1.510,7</b> | <b>1.560,5</b>         | <b>–3,2</b>      | <b>2.931,8</b> | <b>3.042,6</b>              | <b>–3,6</b>      |
| Herstellungskosten                                 | –249,2         | –258,2                 | –3,5             | –503,6         | –488,4                      | 3,1              |
| <b>Bruttoergebnis</b>                              | <b>1.261,4</b> | <b>1.302,3</b>         | <b>–3,1</b>      | <b>2.428,2</b> | <b>2.554,2</b>              | <b>–4,9</b>      |
| Marketing- und Vertriebskosten                     | –323,9         | –332,1                 | –2,5             | –603,6         | –626,9                      | –3,7             |
| Lizenz- und Provisionsaufwendungen                 | –133,8         | –151,6                 | –11,7            | –265,6         | –283,1                      | –6,2             |
| Verwaltungskosten                                  | –56,0          | –49,7                  | 12,7             | –108,2         | –99,9                       | 8,3              |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge     | –53,5          | –53,1                  | 0,7              | –79,8          | –180,8                      | –55,9            |
| Forschungs- und Entwicklungskosten                 | –311,6         | –294,5                 | 5,8              | –609,9         | –617,0                      | –1,1             |
| Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte        | –142,9         | –154,8                 | –7,7             | –285,5         | –309,9                      | –7,8             |
| <b>Operatives Ergebnis (EBIT)</b>                  | <b>239,7</b>   | <b>266,4</b>           | <b>–10,0</b>     | <b>475,5</b>   | <b>436,6</b>                | <b>8,9</b>       |
| Abschreibungen / Wertminderungen / Wertaufholungen | 204,6          | 211,3                  | –3,2             | 396,7          | 449,4                       | –11,7            |
| (Davon: Sondereinflüsse)                           | (2,6)          | (3,8)                  | (–32,7)          | (3,8)          | (30,5)                      | (–87,4)          |
| <b>EBITDA</b>                                      | <b>444,3</b>   | <b>477,7</b>           | <b>–7,0</b>      | <b>872,3</b>   | <b>886,0</b>                | <b>–1,6</b>      |
| Restrukturierungsaufwendungen                      | 7,2            | –4,0                   | –                | 16,7           | 24,6                        | –32,1            |
| Integrationskosten / IT-Kosten                     | 0,6            | 1,2                    | –51,0            | 1,1            | 1,9                         | –41,9            |
| Gewinne / Verluste aus abgegangenen Geschäften     | –              | –                      | –                | –              | –                           | –                |
| Akquisitionskosten                                 | –              | –                      | –                | –              | –                           | –                |
| Sonstige Sondereinflüsse                           | –              | –                      | –                | –              | –                           | –                |
| <b>EBITDA vor Sondereinflüssen</b>                 | <b>452,0</b>   | <b>474,8</b>           | <b>–4,8</b>      | <b>890,1</b>   | <b>912,5</b>                | <b>–2,5</b>      |

<sup>1</sup> Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe „Die Merck-Gruppe und ihre Sparten“.

→ Geschäftsverlauf  
und wirtschaftliche Lage

Die neben den Umsatzerlösen ebenfalls in den Gesamterlösen ausgewiesenen Lizenz- und Provisionserlöse gingen im zweiten Quartal 2014 deutlich um –30,8% auf 64 Mio € (Q2 2013: 93 Mio €) zurück. Dies war vor allem auf die reduzierten Lizenzträge von Avonex® und Enbrel® 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.

Unter Berücksichtigung der Entwicklung der Umsatz- und Gesamterlöse sowie der Herstellungskosten sank das Bruttoergebnis der Sparte Merck Serono um –41 Mio € auf 1.261 Mio € und führte zu einer Bruttomarge von 87,2% (Q2 2013: 88,7%). Für diesen Rückgang waren überwiegend die gesunkenen Lizenz- und Provisionserlöse aber auch negative Wechselkurseffekte bei den Umsatzerlösen verantwortlich. Die Lizenz- und Provisionsaufwendungen gingen um –11,7% auf 134 Mio € zurück, was hauptsächlich auf geringere Aufwendungen für die Co-Promotion von Rebif® in den USA zurückzuführen war. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalten im zweiten Quartal 2014 Wertminderungen immaterieller Vermögenswerte im Zusammenhang mit der Rückgabe der Lizenzrechte für Ceralifimod in Höhe von 14 Mio € (siehe auch Erläuterungen zum Konzernabschluss „Rückgabe der Lizenzrechte für Ceralifimod“). Der Anstieg der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen hängt im Wesentlichen mit quartärlchen Schwankungen in den Forschungsaufwendungen sowie Einmaleffekten zusammen. Die Forschungsquote der Sparte erhöhte sich damit im Berichtsquartal auf 21,5% (Q2 2013: 20,1%). 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 ergab sich ein um –4,8% geringeres EBITDA vor Sondereinflüssen in Höhe von 452 Mio € und eine entsprechende EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen von 31,3% (Q2 2013: 32,4%).

In den ersten sechs Monaten 2014 erzielte Merck Serono ein EBITDA vor Sondereinflüssen in Höhe von 890 Mio €. Für den leichten Rückgang dieser Kennzahl um –2,5% spielten unter anderem die Ergebnisbelastungen aufgrund der Wechselkursentwicklung sowie die gesunkenen Lizenzträge eine Rolle. Die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen sank leicht auf 31,5% (Jan.–Juni 2013: 31,9%).

#### Entwicklung des Business Free Cash Flow

Im zweiten Quartal 2014 wies der Business Free Cash Flow der Sparte Merck Serono einen starken Rückgang um 148 Mio € auf 337 Mio € (Q2: 2013: 486 Mio €) auf. Zu dieser Entwicklung trugen alle Komponenten des Business Free Cash Flows bei. Die stärkste Auswirkung ergab sich aus den Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Während im Vorjahresquartal ein Mittelzufluss aus dem Abbau des Forderungsbestands von 32 Mio € zu verzeichnen war, ergab sich im zweiten Quartal 2014 eine Mittelbindung aufgrund des Aufbaus von Forderungen von –71 Mio €.

#### Merck Serono | Business Free Cash Flow

| in Mio €                                                                                            | Q2 – 2014    | Q2 – 2013 <sup>1</sup> | Veränderung in % | Jan.–Juni 2014 | Jan.–Juni 2013 <sup>1</sup> | Veränderung in % |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|------------------------|------------------|----------------|-----------------------------|------------------|
| EBITDA vor Sondereinflüssen                                                                         | 452,0        | 474,8                  | –4,8             | 890,1          | 912,5                       | –2,5             |
| Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte | –41,6        | –32,2                  | 28,9             | –67,7          | –50,8                       | 33,3             |
| Veränderungen der Vorräte                                                                           | –2,5         | 11,3                   | –122,1           | –9,4           | –4,6                        | 106,9            |
| Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen                                        | –70,7        | 31,9                   | –                | 4,3            | –31,5                       | –113,7           |
| <b>Business Free Cash Flow</b>                                                                      | <b>337,3</b> | <b>485,7</b>           | <b>–30,6</b>     | <b>817,3</b>   | <b>825,7</b>                | <b>–1,0</b>      |

<sup>1</sup> Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe „Merck-Gruppe und ihre Sparten“.

Aufgrund des hohen Business Free Cash Flows des ersten Quartals 2014 konnte die Sparte Merck Serono in den ersten sechs Monaten 2014 das hohe Vorjahresniveau fast wieder erreichen. Im Vergleich zum ersten Halbjahr des Vorjahres ging der Business Free Cash Flow lediglich um 8 Mio € beziehungsweise um 1,0% auf 817 Mio € zurück.

→ Geschäftsverlauf  
und wirtschaftliche Lage

## Consumer Health

### Consumer Health | Kennzahlen

| in Mio €                      | Q2 – 2014 | Q2 – 2013 <sup>1</sup> | Veränderung in % | Jan.–Juni 2014 | Jan.–Juni 2013 <sup>1</sup> | Veränderung in % |
|-------------------------------|-----------|------------------------|------------------|----------------|-----------------------------|------------------|
| Gesamterlöse                  | 185,0     | 180,1                  | 2,7              | 365,6          | 361,9                       | 1,0              |
| Umsatzerlöse                  | 184,7     | 178,9                  | 3,3              | 364,9          | 360,6                       | 1,2              |
| Operatives Ergebnis (EBIT)    | 36,9      | 34,2                   | 7,9              | 73,7           | 71,0                        | 3,8              |
| Marge (in % der Umsatzerlöse) | 20,0      | 19,1                   |                  | 20,2           | 19,7                        |                  |
| EBITDA                        | 39,3      | 36,5                   | 7,6              | 78,4           | 76,0                        | 3,3              |
| Marge (in % der Umsatzerlöse) | 21,3      | 20,4                   |                  | 21,5           | 21,1                        |                  |
| EBITDA vor Sondereinflüssen   | 41,4      | 35,5                   | 16,7             | 82,6           | 74,8                        | 10,5             |
| Marge (in % der Umsatzerlöse) | 22,4      | 19,8                   |                  | 22,6           | 20,7                        |                  |
| Business Free Cash Flow       | 36,2      | 50,9                   | –28,9            | 52,4           | 71,8                        | –27,0            |

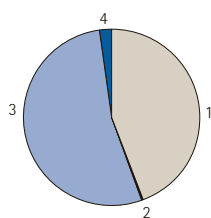
<sup>1</sup> Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe „Die Merck-Gruppe und ihre Sparten“.

### Entwicklung der Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

Im zweiten Quartal 2014 erzielte die Sparte Consumer Health ein gesundes organisches Umsatzwachstum von 8,5%. Gegenläufige negative Währungseffekte von –5,2% führten insgesamt zu einem Anstieg der Spartenumsätze um 3,3% auf 185 Mio € (Q2 2013: 179 Mio €). Das organische Wachstum der Umsatzerlöse wurde hauptsächlich durch die strategischen Marken Neurobion®, Floratil® und Femibion® sowie durch die lokalen Marken in Deutschland getrieben.

### Consumer Health | Umsatzerlöse nach Regionen – Q2 2014

in Mio € / in % der Spartenumsätze



|                    |      |      |
|--------------------|------|------|
| 1 Europa           | 82,0 | 44 % |
| 2 Nordamerika      | 0,2  | 0 %  |
| 3 Emerging Markets | 99,7 | 54 % |
| 4 Übrige Welt      | 3,9  | 2 %  |

Aus regionaler Sicht waren in den für die Sparte wichtigsten Regionen Europa und Emerging Markets erfreuliche organische Wachstumsraten zu verzeichnen. Die Region Emerging Markets, mit einem Anteil von 54% am Umsatz (Q2 2013: 53%) die umsatzstärkste Region der Sparte, erzielte ein starkes organisches Umsatzwachstum von 14,2%. Zusammen mit negativen Wechselkursveränderungen von –9,9% ergaben sich damit in dieser Region Umsatzerlöse in Höhe von 99 Mio € (Q2 2013: 95 Mio €). Besonders die strategischen Marken Neurobion® sowie Floratil® waren die Haupttreiber für das Wachstum. Insbesondere in Brasilien profitierten die Umsätze dieser beiden strategischen Marken von der Fokussierung auf konsumentenorientierte Marketingaktivitäten.

In Europa verzeichnete die Sparte Consumer Health eine organische Wachstumsrate von 3,8% sowie leichte positive Wechselkurseffekte von 0,5%, sodass sich die Umsätze auf 82 Mio € (Q2 2013: 79 Mio €) erhöhten. Wie bereits im ersten Quartal 2014 konnte auch im zweiten Quartal 2014 die schwächere Nachfrage nach Bion® und Nasivin® durch den starken Absatz des Nahrungsergänzungsmittels Femibion® und lokaler Marken in Deutschland sowie der lokalen französischen Marke Apaisyl®, einer Insektenschutz- und Hautpflegeserie, ausgeglichen werden. Der Anteil der Region Europa an den Gesamtumsatzerlösen der Sparte blieb mit 44% konstant.

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

### Consumer Health | Komponenten der Umsatzentwicklung nach Regionen – Q2 2014

| in Mio €<br>Veränderung in % | Umsatzerlöse | Organisches<br>Wachstum | Währungseffekte | Akquisitionen/<br>Veräußerungen | Gesamt-<br>veränderung |
|------------------------------|--------------|-------------------------|-----------------|---------------------------------|------------------------|
| Europa                       | 82,0         | 3,8                     | 0,5             | –                               | 4,3                    |
| Nordamerika                  | 0,2          | –15,8                   | 3,1             | –                               | –12,7                  |
| Emerging Markets             | 98,7         | 14,2                    | –9,9            | –                               | 4,3                    |
| Übrige Welt                  | 3,9          | –22,1                   | –6,7            | –                               | –28,8                  |
| <b>Consumer Health</b>       | <b>184,7</b> | <b>8,5</b>              | <b>–5,2</b>     | <b>–</b>                        | <b>3,3</b>             |

Im ersten Halbjahr 2014 steigerte die Sparte die Umsatzerlöse leicht um 1,2% auf 365 Mio € (Jan.–Juni 2013: 361 Mio €). Dies war auf ein organisches Umsatzwachstum von 7,1% und auf gegenläufige negative Wechselkurseffekte von –5,8% zurückzuführen. Der organische Umsatzanstieg konnte in den beiden für die Sparte wichtigsten Regionen Emerging Markets und Europa erreicht werden; die Wachstumsraten betrugen hier 9,7% beziehungsweise 5,5%. Insbesondere die Nachfrage nach den Produkten der strategischen Marken Neurobion® und Floratil® sowie nach lokalen Marken unterstützte in beiden Regionen das organische Umsatzwachstum maßgeblich. In Europa konnte der organische Umsatzanstieg von Femibion® die schwächere Nachfrage nach Bion® ausgleichen.

Die Entwicklung der Ertragslage ist nachfolgend dargestellt:

### Consumer Health | Ertragslage

| in Mio €                                           | Q2 – 2014    | Q2 – 2013 <sup>1</sup> | Veränderung in % | Jan.–Juni 2014 | Jan.–Juni 2013 <sup>1</sup> | Veränderung in % |
|----------------------------------------------------|--------------|------------------------|------------------|----------------|-----------------------------|------------------|
| <b>Umsatzerlöse</b>                                | <b>184,7</b> | <b>178,9</b>           | <b>3,3</b>       | <b>364,9</b>   | <b>360,6</b>                | <b>1,2</b>       |
| Lizenz- und Provisionserlöse                       | 0,3          | 1,2                    | –74,4            | 0,6            | 1,3                         | –53,3            |
| <b>Gesamterlöse</b>                                | <b>185,0</b> | <b>180,1</b>           | <b>2,7</b>       | <b>365,6</b>   | <b>361,9</b>                | <b>1,0</b>       |
| Herstellungskosten                                 | –59,7        | –62,4                  | –4,4             | –119,3         | –119,3                      | –                |
| <b>Bruttoergebnis</b>                              | <b>125,4</b> | <b>117,7</b>           | <b>6,6</b>       | <b>246,3</b>   | <b>242,6</b>                | <b>1,5</b>       |
| Marketing- und Vertriebskosten                     | –70,0        | –72,3                  | –3,1             | –138,1         | –141,4                      | –2,3             |
| Lizenz- und Provisionsaufwendungen                 | –1,0         | –0,4                   | 189,5            | –0,8           | –1,1                        | –28,1            |
| Verwaltungskosten                                  | –6,6         | –6,3                   | 3,5              | –12,8          | –12,1                       | 5,9              |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge     | –5,3         | 2,0                    | –                | –9,9           | –4,2                        | 135,8            |
| Forschungs- und Entwicklungskosten                 | –4,8         | –5,9                   | –17,4            | –9,7           | –11,6                       | –16,7            |
| Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte        | –0,7         | –0,6                   | 16,5             | –1,4           | –1,2                        | 16,5             |
| <b>Operatives Ergebnis (EBIT)</b>                  | <b>36,9</b>  | <b>34,2</b>            | <b>7,9</b>       | <b>73,7</b>    | <b>71,0</b>                 | <b>3,8</b>       |
| Abschreibungen / Wertminderungen / Wertaufholungen | 2,4          | 2,3                    | 4,0              | 4,8            | 5,0                         | –4,1             |
| (Davon: Sondereinflüsse)                           | –            | –                      | –                | –              | –                           | –                |
| <b>EBITDA</b>                                      | <b>39,3</b>  | <b>36,5</b>            | <b>7,6</b>       | <b>78,4</b>    | <b>76,0</b>                 | <b>3,3</b>       |
| Restrukturierungsaufwendungen                      | 2,0          | –1,1                   | –                | 4,2            | –1,2                        | –                |
| Integrationskosten / IT-Kosten                     | –            | –                      | –                | –              | –                           | –                |
| Gewinne / Verluste aus abgegangenen Geschäften     | –            | –                      | –                | –              | –                           | –                |
| Akquisitionskosten                                 | –            | –                      | –                | –              | –                           | –                |
| Sonstige Sondereinflüsse                           | –            | –                      | –                | –              | –                           | –                |
| <b>EBITDA vor Sondereinflüssen</b>                 | <b>41,4</b>  | <b>35,5</b>            | <b>16,7</b>      | <b>82,6</b>    | <b>74,8</b>                 | <b>10,5</b>      |

<sup>1</sup> Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe „Die Merck-Gruppe und ihre Sparten“.

→ Geschäftsverlauf  
und wirtschaftliche Lage

Im zweiten Quartal 2014 stieg das Bruttoergebnis der Sparte um 6,6% auf 125 Mio €, da die Herstellungskosten trotz gestiegener Umsätze zurückgingen. Die Bruttomarge verbesserte sich damit auf 67,9% (Q2 2013: 65,8%). Die Veränderung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen (Saldo) auf –5 Mio € – im Vorjahresquartal belief sich der Saldo auf einen Ertrag von 2 Mio € – war überwiegend auf die Sondereinflüsse für Restrukturierungsmaßnahmen zurückzuführen. Des Weiteren stiegen im Berichtsquartal die Wertberichtigungen auf Forderungen um rund 2 Mio €, die ebenfalls in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen wurden. Nach der Bereinigung der Sondereinflüsse für Restrukturierungsmaßnahmen stieg das EBITDA vor Sondereinflüssen um 16,7% auf 41 Mio €. Die sich daraus ergebende Verbesserung der EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen um 2,6 Prozentpunkt auf 22,4% (Q2 2013: 19,8%) verdeutlicht die positive Geschäftsentwicklung, die insbesondere durch die erfolgte Fokussierung auf die profitablen strategischen Marken erreicht werden konnte.

Im ersten Halbjahr 2014 erzielte die Sparte ein EBITDA vor Sondereinflüssen in Höhe von 83 Mio € und konnte damit gegenüber dem Vorjahr eine Steigerung von 10,5% erreichen. Die sich hieraus ergebende EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen stieg gegenüber dem Vorjahreshalbjahr auf 22,6% (Jan.–Juni 2013: 20,7%).

#### Entwicklung des Business Free Cash Flow

Der Business Free Cash Flow der Sparte Consumer Health verzeichnete im zweiten Quartal 2014 einen Rückgang um rund –15 Mio € auf 36 Mio €. Ausschlaggebend für diesen Rückgang war im Wesentlichen der Forderungsaufbau der Sparte im Berichtsquartal im Vergleich zu dem im Vorjahresquartal erfolgten Abbau der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Die Steigerung des EBITDA vor Sondereinflüssen und der leichte Vorratsabbau im Berichtsquartal glichen dies teilweise wieder aus.

#### Consumer Health | Business Free Cash Flow

| in Mio €                                                                                            | Q2 – 2014   | Q2 – 2013 <sup>1</sup> | Veränderung in % | Jan.–Juni 2014 | Jan.–Juni 2013 <sup>1</sup> | Veränderung in % |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|------------------------|------------------|----------------|-----------------------------|------------------|
| EBITDA vor Sondereinflüssen                                                                         | 41,4        | 35,5                   | 16,7             | 82,6           | 74,8                        | 10,5             |
| Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte | –1,4        | –0,8                   | 65,0             | –3,1           | –1,4                        | 116,0            |
| Veränderungen der Vorräte                                                                           | 3,3         | 1,1                    | 188,1            | –6,8           | –                           | –                |
| Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen                                        | –7,0        | 15,2                   | –146,4           | –20,4          | –1,6                        | –                |
| <b>Business Free Cash Flow</b>                                                                      | <b>36,2</b> | <b>50,9</b>            | <b>–28,9</b>     | <b>52,4</b>    | <b>71,8</b>                 | <b>–27,0</b>     |

<sup>1</sup> Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe „Merck-Gruppe und ihre Sparten“.

In den ersten sechs Monaten des Jahres 2014 reduzierte sich der Business Free Cash Flow um –27,0% beziehungsweise um –19 Mio € auf 52 Mio € (Jan.–Juni 2013: 72 Mio €).

→ Geschäftsverlauf  
und wirtschaftliche Lage

## Performance Materials

### Performance Materials | Kennzahlen

| in Mio €                      | Q2 – 2014 | Q2 – 2013 | Veränderung in % | Jan.–Juni 2014 | Jan.–Juni 2013 | Veränderung in % |
|-------------------------------|-----------|-----------|------------------|----------------|----------------|------------------|
| Gesamterlöse                  | 505,9     | 431,8     | 17,2             | 908,6          | 853,9          | 6,4              |
| Umsatzerlöse                  | 505,7     | 431,1     | 17,3             | 907,9          | 852,4          | 6,5              |
| Operatives Ergebnis (EBIT)    | 137,5     | 170,1     | –19,2            | 289,2          | 342,7          | –15,6            |
| Marge (in % der Umsatzerlöse) | 27,2      | 39,5      |                  | 31,8           | 40,2           |                  |
| EBITDA                        | 178,1     | 205,1     | –13,2            | 356,9          | 408,4          | –12,6            |
| Marge (in % der Umsatzerlöse) | 35,2      | 47,6      |                  | 39,3           | 47,9           |                  |
| EBITDA vor Sondereinflüssen   | 226,3     | 208,9     | 8,3              | 412,8          | 416,3          | –0,9             |
| Marge (in % der Umsatzerlöse) | 44,8      | 48,5      |                  | 45,5           | 48,8           |                  |
| Business Free Cash Flow       | 179,4     | 201,9     | –11,1            | 344,9          | 400,9          | –14,0            |

### Entwicklung der Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

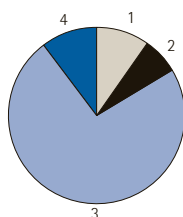
Die Umsatzerlöse der Sparte Performance Materials wuchsen im zweiten Quartal 2014 um 17,3% auf 506 Mio € (Q2 2013: 431 Mio €). Zu dieser Steigerung trugen sowohl das organische Wachstum von 1,8% als auch akquisitionsbedingte Umsatzsteigerungen von 20,5% beziehungsweise 89 Mio € bei. Negative Währungseffekte von –5,1%, die hauptsächlich durch den Taiwan-Dollar sowie den US-Dollar verursacht wurden, belasteten die Spartenumsätze auch im Berichtsquartal. Zum organischen Wachstum trugen die bereits bestehenden Einheiten Liquid Crystals, Pigments & Cosmetics und Advanced Technologies bei. Der akquisitionsbedingte Umsatzzuwachs war auf die zum 2. Mai 2014 erfolgte Erstkonsolidierung von AZ Electronic Materials zurückzuführen. In der Integrationsphase wird das Geschäft dieser Akquisition als eigenständige Geschäftseinheit neben den bereits bestehenden Einheiten geführt.

Die Geschäftseinheit Liquid Crystals behauptete auch im zweiten Quartal 2014 ihre Marktführerschaft bei Flüssigkristallmaterialien. Organisch verzeichneten die beiden führenden Technologien (PS-VA und IPS) aufgrund der anhaltenden Nachfrage nach Displays insgesamt ein erfreuliches Wachstum, das jedoch durch negative Währungseffekte überkompensiert wurde. Somit konnten die hohen Vorjahresumsätze, die unter anderem durch die starke Nachfrage in China getrieben waren, nominal nicht ganz erreicht werden.

Die Geschäftseinheit Pigments & Cosmetics erzielte im zweiten Quartal 2014 ein leichtes organisches Umsatzwachstum. Hierzu trugen vor allem die Xirallic®-Produktfamilie, die insbesondere in Automobil-lacken zum Einsatz kommt, als auch funktionale Materialien bei. Da die negativen Währungseffekte nicht vollständig durch das organische Wachstum ausgeglichen werden konnten, gingen die Umsätze der Geschäftseinheit leicht zurück. Die Geschäftseinheit Advanced Technologies leistete aufgrund gesteigerter Nachfrage nach OLED-Displays einen sichtbaren Beitrag zum organischen Wachstum.

### Performance Materials | Umsatzerlöse nach Regionen – Q2 2014

in Mio € / in % der Spartenumsätze



|                    |       |      |
|--------------------|-------|------|
| 1 Europa           | 49,2  | 10 % |
| 2 Nordamerika      | 34,2  | 7 %  |
| 3 Emerging Markets | 370,4 | 73 % |
| 4 Übrige Welt      | 51,9  | 10 % |

→ Geschäftsverlauf  
und wirtschaftliche Lage

Die Region Emerging Markets generierte mit einem Anteil von 73 % (Q2 2013: 75 %) den mit Abstand höchsten Beitrag zu den Umsatzerlösen der Sparte. Dies ist auf die Konzentration der Abnehmer von Flüssigkristallen sowie von Hightech-Materialien der neuen Geschäftseinheit AZ in Asien zurückzuführen. Trotz einer hohen Vorjahresbasis erzielten die bereits bestehenden Einheiten dort ein leichtes organisches Umsatzwachstum von 2,3 %. Akquisitionsbedingt, das heißt durch die Übernahme von AZ, nahmen die Umsätze in den Emerging Markets um 17,8 % zu. Unter Berücksichtigung negativer Währungseffekte von –5,3 % wuchsen die Umsätze in dieser Region auf 370 Mio € (Q2 2013: 323 Mio €) an.

Im zweiten Quartal 2014 erzielte die Sparte in der Region Europa Umsatzerlöse in Höhe von 49 Mio € (Q2 2013: 42 Mio €). Damit betrug der europäische Anteil an den Spartenumsätzen unverändert 10 %. Das erzielte organische Wachstum in Höhe von 1,1 % war auf die Geschäftseinheit Pigments & Cosmetics, unter anderem aufgrund der Nachfrage nach Xirallic®-Pigmenten, zurückzuführen. Bedingt durch die erfolgte Erstkonsolidierung von AZ stieg der Umsatz in Europa um 15,2 %.

Die Region Übrige Welt, mit Japan als dem wichtigsten Land, verzeichnete einen organischen Anstieg der Umsatzerlöse von 1,8 %. Der akquisitionsbedingte Zuwachs aus dem Erwerb von AZ betrug 26,9 %. Zusammen mit negativen Währungseffekten von –8,9 % ergaben sich damit Umsatzerlöse von 52 Mio € (Q2 2013: 43 Mio €). Der Umsatzanteil der Region Übrige Welt blieb damit unverändert bei 10 %.

In Nordamerika erhöhten sich die Umsatzerlöse im Berichtsquartal um 48,6 % auf 34 Mio € (Q2 2013: 23 Mio €). Ausschlaggebend für diese Steigerung war der akquisitionsbedingte Umsatzanstieg von 56,5 %, der zum Teil durch den organischen Rückgang der Umsätze um –3,6 % sowie durch negative Währungseffekte von –4,3 % kompensiert wurde. Die Region steuerte damit im Berichtsquartal 7 % (Q2 2013: 5 %) zu den Umsatzerlösen der Sparte bei.

#### Performance Materials | Komponenten der Umsatzentwicklung nach Regionen – Q2 2014

| in Mio €<br>Veränderung in % | Umsatzerlöse | Organisches<br>Wachstum | Währungseffekte | Akquisitionen/<br>Veräußerungen | Gesamt-<br>veränderung |
|------------------------------|--------------|-------------------------|-----------------|---------------------------------|------------------------|
| Europa                       | 49,2         | 1,1                     | 0,1             | 15,2                            | 16,4                   |
| Nordamerika                  | 34,2         | –3,6                    | –4,3            | 56,5                            | 48,6                   |
| Emerging Markets             | 370,4        | 2,3                     | –5,3            | 17,8                            | 14,8                   |
| Übrige Welt                  | 51,9         | 1,8                     | –8,9            | 26,9                            | 19,8                   |
| <b>Performance Materials</b> | <b>505,7</b> | <b>1,8</b>              | <b>–5,1</b>     | <b>20,5</b>                     | <b>17,3</b>            |

Im ersten Halbjahr 2014 war für die Sparte ein Umsatzwachstum von 6,5 % auf 908 Mio € (Jan.–Juni 2013: 852 Mio €) zu verzeichnen, das auf eine organischen Steigerung von 1,5 % sowie auf einen akquisitionsbedingten Anstieg von 10,4 % zurückzuführen war. Gegenläufige negative Währungseffekte von –5,4 % belasteten hingegen die Spartenumsätze. Die Absatzmengen von Flüssigkristallen entwickelten sich im ersten Halbjahr 2014 dank der weiterhin hohen Nachfrage seitens der Display-Hersteller gut, sodass ein leichtes organisches Umsatzwachstum erzielt wurde. Unter Berücksichtigung der negativen Wechselkurseffekte konnte die Geschäftseinheit Liquid Crystals allerdings den hohen Vorjahresumsatz nicht erreichen. Die Entwicklung der Umsatzerlöse der Geschäftseinheit Pigments & Cosmetics im ersten Halbjahr 2014 war ebenfalls durch negative Währungseffekte beeinflusst. Organisch wurden zwar leichte Steigerungen bei den Umsätzen, sowohl mit dekorativen Pigmenten als auch mit Funktionsmaterialien, erzielt, jedoch konnten diese die negativen Wechselkurseffekte nicht ausgleichen. Unter Einbeziehung der Umsatzerlöse von AZ, die sich für den Zeitraum Mai bis Juni 2014 auf 89 Mio € beliefen, stiegen in ersten Halbjahr 2014 die Umsätze der Sparte insgesamt um 6,5 %.

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

Die Entwicklung der Ertragslage ergab sich wie folgt:

### Performance Materials | Ertragslage

| in Mio €                                           | Q2 – 2014    | Q2 – 2013    | Veränderung in % | Jan.–Juni 2014 | Jan.–Juni 2013 | Veränderung in % |
|----------------------------------------------------|--------------|--------------|------------------|----------------|----------------|------------------|
| <b>Umsatzerlöse</b>                                | <b>505,7</b> | <b>431,1</b> | <b>17,3</b>      | <b>907,9</b>   | <b>852,4</b>   | <b>6,5</b>       |
| Lizenz- und Provisionserlöse                       | 0,2          | 0,6          | –65,0            | 0,7            | 1,4            | –49,8            |
| <b>Gesamterlöse</b>                                | <b>505,9</b> | <b>431,8</b> | <b>17,2</b>      | <b>908,6</b>   | <b>853,9</b>   | <b>6,4</b>       |
| <br>                                               |              |              |                  |                |                |                  |
| Herstellungskosten                                 | –245,0       | –160,3       | 52,9             | –401,8         | –316,5         | 26,9             |
| <b>Bruttoergebnis</b>                              | <b>260,9</b> | <b>271,5</b> | <b>–3,9</b>      | <b>506,9</b>   | <b>537,3</b>   | <b>–5,7</b>      |
| <br>                                               |              |              |                  |                |                |                  |
| Marketing- und Vertriebskosten                     | –45,0        | –37,0        | 21,8             | –77,6          | –72,4          | 7,2              |
| Lizenz- und Provisionsaufwendungen                 | –0,9         | –0,4         | 149,2            | –1,7           | –0,8           | 105,6            |
| Verwaltungskosten                                  | –14,7        | –7,8         | 88,8             | –22,5          | –14,8          | 52,0             |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge     | –20,2        | –19,2        | 5,3              | –32,9          | –29,7          | 10,5             |
| Forschungs- und Entwicklungskosten                 | –37,9        | –33,4        | 13,3             | –74,9          | –69,8          | 7,3              |
| Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte        | –4,6         | –3,6         | 28,9             | –8,2           | –7,1           | 15,7             |
| <b>Operatives Ergebnis (EBIT)</b>                  | <b>137,5</b> | <b>170,1</b> | <b>–19,2</b>     | <b>289,2</b>   | <b>342,7</b>   | <b>–15,6</b>     |
| <br>                                               |              |              |                  |                |                |                  |
| Abschreibungen / Wertminderungen / Wertaufholungen | 40,6         | 35,0         | 16,0             | 67,7           | 65,8           | 3,0              |
| (Davon: Sondereinflüsse)                           | –            | (0,7)        | –                | –              | (0,7)          | –                |
| <b>EBITDA</b>                                      | <b>178,1</b> | <b>205,1</b> | <b>–13,2</b>     | <b>356,9</b>   | <b>408,4</b>   | <b>–12,6</b>     |
| Restrukturierungsaufwendungen                      | 1,5          | 3,2          | –52,5            | 3,3            | 6,8            | –50,8            |
| Integrationskosten / IT-Kosten                     | 1,1          | 0,6          | 73,8             | 1,5            | 1,1            | 32,2             |
| <br>                                               |              |              |                  |                |                |                  |
| Gewinne / Verluste aus abgegangenen Geschäften     | –            | –            | –                | 4,4            | –              | –                |
| Akquisitionskosten                                 | 45,7         | –            | –                | 46,7           | –              | –                |
| Sonstige Sondereinflüsse                           | –            | –            | –                | –              | –              | –                |
| <b>EBITDA vor Sondereinflüssen</b>                 | <b>226,3</b> | <b>208,9</b> | <b>8,3</b>       | <b>412,8</b>   | <b>416,3</b>   | <b>–0,9</b>      |

→ Geschäftsverlauf  
und wirtschaftliche Lage

Die Entwicklung der Ertragslage war stark durch die Einbeziehung von AZ seit dem 2. Mai 2014 beeinflusst. Insbesondere der starke Anstieg der Herstellungskosten im zweiten Quartal 2014 stand überwiegend im Zusammenhang mit der Erstkonsolidierung von AZ. Die im Rahmen der Akquisition erworbenen Vorräte von AZ wurden zum Erstkonsolidierungszeitpunkt auf die beizulegenden Zeitwerte aufgewertet. Für den Zeitraum 2. Mai 2014 bis zum 30. Juni 2014 wurden von diesem Aufwertungsbetrag 30 Mio € in den Herstellungskosten aufwandswirksam berücksichtigt. In Folge dieses Sondereinflusses war im zweiten Quartal der konsolidierte Beitrag von AZ zum Bruttoergebnis der Sparte vernachlässigbar. Die Bruttomarge von Performance Materials sank entsprechend auf 51,6% (Q2 2013: 63,0%). Der Rückgang des operativen Ergebnisses (EBIT) sowie des EBITDA auf 137 Mio € beziehungsweise auf 178 Mio € war unter anderem auch auf die beschriebene aufwandswirksame Fortführung der Neubewertung der AZ-Vorräte zurückzuführen. Im Rahmen der Ermittlung des EBITDA vor Sondereinflüssen wurde dieser Einmaleffekt aus der Vorratsneubewertung wieder gutgeschrieben, sodass die Kennzahl den bereinigten Beitrag von AZ beinhaltet. Folglich erhöhte sich im zweiten Quartal diese Kennzahl um 8,3% auf 226 Mio €. Die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen ging auf 44,8% (Q2 2013: 48,5%) zurück.

In den ersten sechs Monaten 2014 ging das EBITDA vor Sondereinflüssen leicht um -0,9% auf 413 Mio € zurück. Ausgedrückt in Prozent der Umsatzerlöse ergab sich damit eine EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen von 45,5% (Jan.-Juni 2013: 48,8%).

#### Entwicklung des Business Free Cash Flow

Die Sparte Performance Materials erzielte im Berichtsquartal einen Business Free Cash Flow von 179 Mio € (Q2 2013: 202 Mio €). Der starke Aufbau der Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stand im Zusammenhang mit dem Erwerb von AZ. Durch die Anpassung in Höhe von 164 Mio € wurde dieser Effekt wieder ausgeglichen. Insgesamt konnte AZ seit der Erstkonsolidierung einen positiven Beitrag zum Business Free Cash Flow der Sparte leisten. Der Rückgang dieser Kennzahl auf 179 Mio € war auf höhere Investitionen sowie auf die Entwicklung der Bilanzpositionen bei den bisherigen Geschäftseinheiten zurückzuführen.

#### Performance Materials | Business Free Cash Flow

| in Mio €                                                                                            | Q2 - 2014    | Q2 - 2013    | Veränderung in % | Jan.-Juni 2014 | Jan.-Juni 2013 | Veränderung in % |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------|------------------|----------------|----------------|------------------|
| EBITDA vor Sondereinflüssen                                                                         | 226,3        | 208,9        | 8,3              | 412,8          | 416,3          | -0,9             |
| Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte | -18,9        | -12,9        | 46,4             | -30,8          | -22,7          | 36,0             |
| Veränderungen der Vorräte                                                                           | -96,6        | 10,9         | -                | -89,6          | 18,2           | -                |
| Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen                                        | -95,8        | -4,9         | -                | -111,8         | -10,9          | -                |
| Anpassungen Erstkonsolidierung AZ Electronic Materials                                              | 164,4        | -            | -                | 164,4          | -              | -                |
| <b>Business Free Cash Flow</b>                                                                      | <b>179,4</b> | <b>201,9</b> | <b>-11,1</b>     | <b>344,9</b>   | <b>400,9</b>   | <b>-14,0</b>     |

Im ersten Halbjahr 2014 belief sich der Business Free Cash Flow auf 345 Mio € (Jan.-Juni 2013: 401 Mio €) und wies damit einen Rückgang von -56 Mio € auf.

→ Geschäftsverlauf  
und wirtschaftliche Lage

## Merck Millipore

### Merck Millipore | Kennzahlen

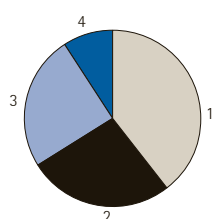
| in Mio €                      | Q2 – 2014 | Q2 – 2013 | Veränderung in % | Jan.–Juni 2014 | Jan.–Juni 2013 | Veränderung in % |
|-------------------------------|-----------|-----------|------------------|----------------|----------------|------------------|
| Gesamterlöse                  | 661,5     | 668,7     | –1,1             | 1.321,9        | 1.343,3        | –1,6             |
| Umsatzerlöse                  | 658,7     | 666,3     | –1,1             | 1.315,2        | 1.335,0        | –1,5             |
| Operatives Ergebnis (EBIT)    | 75,2      | 72,4      | 3,8              | 162,2          | 144,8          | 12,1             |
| Marge (in % der Umsatzerlöse) | 11,4      | 10,9      |                  | 12,3           | 10,8           |                  |
| EBITDA                        | 150,3     | 148,2     | 1,4              | 314,0          | 299,7          | 4,8              |
| Marge (in % der Umsatzerlöse) | 22,8      | 22,2      |                  | 23,9           | 22,5           |                  |
| EBITDA vor Sondereinflüssen   | 165,7     | 155,9     | 6,3              | 335,4          | 317,8          | 5,5              |
| Marge (in % der Umsatzerlöse) | 25,2      | 23,4      |                  | 25,5           | 23,8           |                  |
| Business Free Cash Flow       | 125,5     | 156,6     | –19,9            | 179,9          | 237,7          | –24,3            |

### Entwicklung der Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

In einem herausfordernden Marktumfeld mit zunehmendem Wettbewerbsdruck konnte die Sparte Merck Millipore im zweiten Quartal ein solides organisches Umsatzwachstum von 4,0% erzielen, das hauptsächlich von der sehr guten Geschäftsentwicklung von Process Solutions getrieben war. Dem organischen Anstieg standen negative Wechselkursveränderungen von –4,2% entgegen, die überwiegend durch den US-Dollar und den Japanischen Yen verursacht wurden. Zusätzlich gingen aufgrund der Veräußerung des Geschäftsfelds Discovery and Development Solutions, die mit Wirkung zum 31. März 2014 erfolgte, die Umsatzerlöse der Sparte im Vergleich zum Vorjahresquartal um –0,9% zurück. Unter Berücksichtigung dieser Effekte sanken die Umsatzerlöse der Sparte insgesamt um –1,1% auf 659 Mio € (Q2 2013: 666 Mio €).

### Merck Millipore | Umsatzerlöse nach Regionen – Q2 2014

in Mio € / in % der Spartenumsätze



|                    |       |      |
|--------------------|-------|------|
| 1 Europa           | 260,7 | 39 % |
| 2 Nordamerika      | 175,4 | 27 % |
| 3 Emerging Markets | 163,8 | 25 % |
| 4 Übrige Welt      | 58,9  | 9 %  |

Im zweiten Quartal 2014 konnte Merck Millipore in allen Regionen organische Umsatzzuwächse erzielen. Europa, mit einem Umsatzanteil von unverändert 39% der größte geografische Markt von Merck Millipore, verzeichnete bei einem organischen Wachstum von 1,4% Umsatzerlöse von 261 Mio € (Q2 2013: 258 Mio €). Die Geschäftseinheit Process Solutions verzeichnete hier ein starkes organisches Wachstum und war damit in der Lage, das schwächere Geschäft der anderen Geschäftseinheiten in Europa zu kompensieren.

In Nordamerika ergab sich für die Sparte ein leichter organischer Umsatzzuwachs von 1,1%. Währungsbedingt mussten Umsatzbelastungen in Höhe von –4,4%, überwiegend aufgrund des schwächeren US-Dollars, verkraftet werden. Insgesamt ging damit der Umsatz in Nordamerika auf 175 Mio € (Q2 2013: 185 Mio €) zurück und leistete im zweiten Quartal 2014 einen Beitrag von 27% (Q2 2013: 28%) zu den gesamten Umsatzerlösen von Merck Millipore. Der leichte organische Umsatzanstieg in Nordamerika war auf die Geschäftseinheiten Bioscience und Process Solutions zurückzuführen, die Steigerungsraten von 2,5% beziehungsweise 1,4% erzielten.

→ Geschäftsverlauf  
und wirtschaftliche Lage

Erfreulich verlief die Umsatzentwicklung in der Region Emerging Markets, in der ein organisches Umsatzwachstum von 13,0% erreicht werden konnte. Trotz gegenläufiger negativer Auswirkungen aus Währungs-kursveränderungen von -9,7% und veräußerungsbedingter Rückgänge von -0,2% stiegen die Umsätze auf 164 Mio € (Q2 2013: 159 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 25%.

Aufgrund erheblicher Währungseffekte von -7,9%, die im Wesentlichen auf den Japanischen Yen zurückzuführen waren, reduzierte sich der Umsatz in der Region Übrige Welt auf 59 Mio € (Q2 2013: 64 Mio €). Damit ging der Anteil dieser Region am Gesamtumsatz der Sparte auf 9% zurück (Q2 2013: 10%).

#### Merck Millipore | Komponenten der Umsatzentwicklung nach Regionen – Q2 2014

| in Mio €<br>Veränderung in % | Umsatzerlöse | Organisches<br>Wachstum | Währungseffekte | Akquisitionen/<br>Veräußerungen | Gesamt-<br>veränderung |
|------------------------------|--------------|-------------------------|-----------------|---------------------------------|------------------------|
| Europa                       | 260,7        | 1,4                     | 0,1             | -0,5                            | 1,0                    |
| Nordamerika                  | 175,4        | 1,1                     | -4,4            | -2,1                            | -5,4                   |
| Emerging Markets             | 163,8        | 13,0                    | -9,7            | -0,2                            | 3,1                    |
| Übrige Welt                  | 58,9         | 0,4                     | -7,9            | -0,6                            | -8,0                   |
| <b>Merck Millipore</b>       | <b>658,7</b> | <b>4,0</b>              | <b>-4,2</b>     | <b>-0,9</b>                     | <b>-1,1</b>            |

Im zweiten Quartal 2014 trugen alle Geschäftseinheiten zum organischen Wachstum bei. Die Einheit Process Solutions, die unter anderem Produkte für den Einsatz in der Arzneimittelherstellung anbietet, erzielte mit 8,3% das stärkste organische Umsatzwachstum innerhalb der Sparte Merck Millipore. Unter Berücksichtigung negativer Währungseffekte von -3,7% und veräußerungsbedingter Rückgänge ergaben sich Umsatzerlöse in Höhe von 290 Mio € (Q2 2013: 283 Mio €). Damit stieg der Anteil von Process Solutions auf 44% vom Spartenumsatz (Q2 2013: 42%). 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 41% (Q2 2013: 42%) an den Umsatzerlösen der Sparte, verzeichnete mit seinem breiten Spektrum an Produkten für Forscher und wissenschaftliche Labore ein organisches Umsatzwachstum von 0,4%. Gegenläufige negative Währungseffekte von -5,0% führten zu Umsatzerlösen in Höhe von 267 Mio € (Q2 2013: 279 Mio €).

Die Geschäftseinheit Bioscience, die hauptsächlich Produkte und Dienstleistungen für akademische und pharmazeutische Forschungslabors anbietet, verzeichnete einen organischen Umsatzanstieg von 2,0% sowie negative Währungseffekte von -3,6% und erzielte Umsätze in Höhe von 102 Mio € (Q2 2013: 104 Mio €). Hierbei wirkten sich weiterhin die flächendeckenden Ausgabenkürzungen im Gesundheitswesen der USA dämpfend auf die Nachfrage aus, die allerdings unter anderem durch den gestiegenen Bedarf der Diagnostiklabors an Zellanalyseprodukten ausgeglichen werden konnten. Der Anteil der Geschäftseinheit an den Spartenumsätzen betrug im zweiten Quartal 2014 15% (Q2 2013: 16%).

#### Merck Millipore | Komponenten der Umsatzentwicklung nach Geschäftseinheiten – Q2 2014

| in Mio €<br>Veränderung in % | Umsatzerlöse | Organisches<br>Wachstum | Währungseffekte | Akquisitionen/<br>Veräußerungen | Gesamt-<br>veränderung |
|------------------------------|--------------|-------------------------|-----------------|---------------------------------|------------------------|
| Bioscience                   | 101,8        | 2,0                     | -3,6            | -                               | -1,7                   |
| Lab Solutions                | 266,6        | 0,4                     | -5,0            | -                               | -4,6                   |
| Process Solutions            | 290,3        | 8,3                     | -3,7            | -2,1                            | 2,5                    |

→ Geschäftsverlauf  
und wirtschaftliche Lage

Die Umsatzerlöse der Sparte im ersten Halbjahr 2014 beliefen sich auf 1.315 Mio € (Jan.–Juni 2013: 1.335 Mio €) und reduzierten sich damit um –1,5%. Für diese Entwicklung waren hauptsächlich die negativen Wechselkurseffekte von –4,9% verantwortlich. Organisch konnte die Sparte Umsatzzuwächse von 3,8% erzielen. Hierzu trugen die beiden Geschäftseinheiten Process Solutions und Lab Solutions mit einem organischen Wachstum von 7,4% beziehungsweise 1,6% bei. Der Veräußerung des Geschäftsfelds Discovery and Development Solutions wirkte sich mit –0,4% auf die Umsatzerlöse des ersten Halbjahres 2014 aus.

Die Ertragslage der Sparte Merck Millipore entwickelte sich wie folgt:

### Merck Millipore | Ertragslage

| in Mio €                                           | Q2 – 2014    | Q2 – 2013    | Veränderung in % | Jan.–Juni 2014 | Jan.–Juni 2013 | Veränderung in % |
|----------------------------------------------------|--------------|--------------|------------------|----------------|----------------|------------------|
| <b>Umsatzerlöse</b>                                | <b>658,7</b> | <b>666,3</b> | <b>–1,1</b>      | <b>1.315,2</b> | <b>1.335,0</b> | <b>–1,5</b>      |
| Lizen- und Provisionserlöse                        | 2,8          | 2,4          | 14,7             | 6,7            | 8,3            | –19,0            |
| <b>Gesamterlöse</b>                                | <b>661,5</b> | <b>668,7</b> | <b>–1,1</b>      | <b>1.321,9</b> | <b>1.343,3</b> | <b>–1,6</b>      |
| Herstellungskosten                                 | –274,1       | –285,9       | –4,1             | –538,8         | –565,6         | –4,7             |
| <b>Bruttoergebnis</b>                              | <b>387,4</b> | <b>382,8</b> | <b>1,2</b>       | <b>783,1</b>   | <b>777,7</b>   | <b>0,7</b>       |
| Marketing- und Vertriebskosten                     | –164,2       | –173,6       | –5,4             | –332,8         | 343,1          | –3,0             |
| Lizen- und Provisionsaufwendungen                  | –3,4         | –4,2         | –19,1            | –7,5           | –7,9           | –4,5             |
| Verwaltungskosten                                  | –25,8        | –22,9        | 12,6             | –54,4          | –49,7          | 9,4              |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge     | –30,3        | –19,6        | 54,4             | –50,1          | –50,4          | –0,7             |
| Forschungs- und Entwicklungskosten                 | –39,3        | –39,6        | –0,8             | –77,7          | –81,0          | –4,1             |
| Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte        | –49,3        | –50,5        | –2,4             | –98,5          | –100,9         | –2,4             |
| <b>Operatives Ergebnis (EBIT)</b>                  | <b>75,2</b>  | <b>72,4</b>  | <b>3,8</b>       | <b>162,2</b>   | <b>144,8</b>   | <b>12,1</b>      |
| Abschreibungen / Wertminderungen / Wertaufholungen | 75,1         | 75,8         | –0,9             | 151,8          | 155,0          | –2,0             |
| (Davon: Sondereinflüsse)                           | –            | –            | –                | –              | –              | –                |
| <b>EBITDA</b>                                      | <b>150,3</b> | <b>148,2</b> | <b>1,4</b>       | <b>314,0</b>   | <b>299,7</b>   | <b>4,8</b>       |
| Restrukturierungsaufwendungen                      | 6,7          | 2,6          | 151,8            | 5,4            | 8,6            | –37,3            |
| Integrationskosten / IT-Kosten                     | 8,7          | 5,0          | 73,2             | 16,2           | 8,5            | 90,0             |
| Gewinne / Verluste aus abgegangenen Geschäften     | –            | –            | –                | –0,2           | –              | –                |
| Akquisitionskosten                                 | –            | –            | –                | –              | –              | –                |
| Sonstige Sondereinflüsse                           | –            | –            | –                | –              | 1,0            | –                |
| <b>EBITDA vor Sondereinflüssen</b>                 | <b>165,7</b> | <b>155,9</b> | <b>6,3</b>       | <b>335,4</b>   | <b>317,8</b>   | <b>5,5</b>       |

Trotz der negativen Auswirkungen des starken Euros auf die Umsätze konnte im zweiten Quartal 2014 das Bruttoergebnis leicht um 1,2% auf 387 Mio € gesteigert werden. Daraus resultierte eine um gut einen Prozentpunkt verbesserte Bruttomarge von 58,8% (Q2 2013: 57,5%). Im Vergleich zum Vorjahresquartal erwirtschaftete Merck Millipore ein um 3,8% gestiegenes operatives Ergebnis (EBIT) von 75 Mio €, obwohl höhere Sondereinflüsse, die sich im Berichtsquartal auf –15 Mio € (Q2 2013: –8 Mio €) beliefen, ausgewiesen wurden. Nach Hinzurechnung der Abschreibungen und der Sondereinflüsse verzeichnete die wichtigste Kennzahl zur Beurteilung der Ertragskraft, das EBITDA vor Sondereinflüssen, einen erfreulichen Anstieg von 6,3% auf 166 Mio €, trotz ungünstiger Wechselkursentwicklungen. Entsprechend verbesserte sich im zweiten Quartal 2014 die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen um 1,8 Prozentpunkte auf 25,2% (Q2 2013: 23,4%), was insbesondere auf die gute Preis- und Volumenentwicklung sowie die anhaltende Kostenkontrolle zurückzuführen war.

→ Geschäftsverlauf  
und wirtschaftliche Lage

Das EBITDA vor Sondereinflüssen der Sparte Merck Millipore stieg im ersten Halbjahr 2014 um 18 Mio € beziehungsweise um 5,5 % auf 335 Mio € und verdeutlicht damit die stabile Entwicklung des operativen Geschäfts. Die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum auf 25,5 % (Jan.–Juni 2013: 23,8 %).

#### Entwicklung des Business Free Cash Flow

Im zweiten Quartal 2014 erzielte die Sparte Merck Millipore einen Business Free Cash Flow in Höhe von 125 Mio € (Q2 2013: 157 Mio €). Der Rückgang um rund –31 Mio € war im Wesentlichen auf den Aufbau der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Vorräte im Berichtsquartal zurückzuführen. Höhere Investitionen führten ebenfalls zu einem höheren Mittelabfluss als im Vorjahresquartal. Das gestiegene EBITDA vor Sondereinflüssen konnte diese Effekte nicht ausgleichen.

#### Merck Millipore | Business Free Cash Flow

| in Mio €                                                                                            | Q2 – 2014    | Q2 – 2013    | Veränderung in % | Jan.–Juni 2014 | Jan.–Juni 2013 | Veränderung in % |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------|------------------|----------------|----------------|------------------|
| EBITDA vor Sondereinflüssen                                                                         | 165,7        | 155,9        | 6,3              | 335,4          | 317,8          | 5,5              |
| Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte | –27,7        | –18,3        | 51,4             | –47,5          | –28,9          | 64,5             |
| Veränderungen der Vorräte                                                                           | –11,3        | 3,1          | –                | –38,9          | –12,7          | –                |
| Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen                                        | –1,2         | 15,9         | –107,5           | –69,1          | –38,5          | 79,4             |
| <b>Business Free Cash Flow</b>                                                                      | <b>125,5</b> | <b>156,6</b> | <b>–19,9</b>     | <b>179,9</b>   | <b>237,7</b>   | <b>–24,3</b>     |

Der Business Free Cash Flow der Sparte im ersten Halbjahr 2014 ging um –24,3 % beziehungsweise um –58 Mio € auf 180 Mio € (Jan.–Juni 2013: 238 Mio €) zurück.

→ [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 €                    | Q2 – 2014 | Q2 – 2013 | Veränderung in % | Jan.–Juni 2014 | Jan.–Juni 2013 | Veränderung in % |
|-----------------------------|-----------|-----------|------------------|----------------|----------------|------------------|
| Operatives Ergebnis (EBIT)  | –48,3     | –77,9     | –37,9            | –91,3          | –130,3         | –29,9            |
| EBITDA                      | –44,9     | –74,5     | –39,7            | –84,4          | –123,2         | –31,5            |
| EBITDA vor Sondereinflüssen | –39,8     | –48,7     | –18,3            | –68,1          | –94,0          | –27,6            |
| Business Free Cash Flow     | –46,3     | –111,3    | –58,4            | –78,2          | –159,4         | –50,9            |

Im zweiten Quartal 2014 sanken die unter Konzernkosten und Sonstiges erfassten Verwaltungsaufwendungen auf 48 Mio € (Q2 2013: 51 Mio €). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen (Saldo) gingen auf –1 Mio € (Q2 2013: –25 Mio €) zurück. Der Rückgang ergab sich vor allem aus gesunkenen Aufwendungen aus Sondereinflüssen, die von –26 Mio € auf –5 Mio € zurückgingen, sowie aus einem gestiegenen Währungsergebnis, das sich im zweiten Quartal 2014 auf einen Ertrag in Höhe von 14 Mio € (Q2 2013: 5 Mio €) belief. Insgesamt verbesserte sich das EBIT durch die vorgenannten Effekte auf –48 Mio € (Q2 2013: –78 Mio €) und das EBITDA auf –45 Mio € (Q2 2013: –74 Mio €). Bereinigt um Einmaleffekte belief sich das EBITDA vor Sondereinflüssen im zweiten Quartal 2014 auf –40 Mio € (Q2 2013: –49 Mio €). Die Verbesserung des Business Free Cash Flow von –111 Mio € auf –46 Mio € war im Wesentlichen auf geringere Investitionen in Sachanlagen sowie auf die positive Entwicklung des EBITDA vor Sondereinflüssen zurückzuführen.

In den ersten sechs Monaten 2014 ergab sich bei Konzernkosten und Sonstiges ein EBITDA vor Sondereinflüssen von –68 Mio € (Jan.–Juni 2013: –94 Mio €). Der Business Free Cash Flow konnte ebenfalls stark verbessert werden und belief sich auf –78 Mio € (Jan.–Juni 2013: –159 Mio €).