

Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Auf Basis des Berichts des Internationalen Währungsfonds (IWF) vom 26. Januar 2021 verzeichnete die Weltwirtschaft nach der Rezession im 2. Quartal 2020 ab der zweiten Jahreshälfte 2020 eine Erholung. Die Prognosen, wie schnell sich die Volkswirtschaften weiter erholen werden, variieren stark im Hinblick auf die einzelnen Nationen. Eine wesentliche Rolle spielen dabei eine schnellstmögliche, flächendeckende Verfügbarkeit von Impfstoffen, ob bzw. inwiefern diese auch bei Mutationen des Covid-19-Virus anwendbar sein werden sowie wirkungsvolle Maßnahmen zur Eindämmung der Ausbreitung. Weiterhin positiv können staatliche, finanzpolitische Maßnahmen wirken. Nichtsdestoweniger rechnet der IWF damit, dass die globalen Aktivitäten noch bis 2022 unter dem prognostizierten Niveau vor Ausbruch der Covid-19-Pandemie liegen werden.

Den letzten vorliegenden Prognosen des IWF zufolge sank das weltweite Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Jahr 2020 um -3,5 % (Vorjahr: Wachstum von 2,8 %). Nach den Lockdowns konnten Aktivitäten besonders in entwickelten Volkswirtschaften früher als zunächst erwartet wieder aufgenommen werden, generell sind in den einzelnen Ländern aber unterschiedlich starke Auswirkungen der Pandemie zu erkennen. Während die Wirtschaftsleistung der Industrienationen um -4,9 % sank (Vorjahr: 1,6 %), verzeichneten die Schwellen- und Entwicklungsländer einen weniger starken Abschwung um -2,4 % (Vorjahr: 3,6 %). Das BIP der USA ging dabei um -3,4 % zurück (Vorjahr: 2,2 %). Stärkere Auswirkungen der Pandemie zeigten sich in der Eurozone, deren BIP um -7,2 % zurückging (Vorjahr: 1,3 %). Die Schwellenländer Asiens verzeichneten nur einen relativ leichten BIP-Rückgang um -1,1 % (Vorjahr: 5,4 %). Während Indiens Wirtschaft hierbei um -8,0 % sank (Vorjahr: 4,2 %), ermöglichte die schnelle Erholung der chinesischen Wirtschaft mit einem Wirtschaftswachstum um 2,3 % (Vorjahr: 6,0 %) den insgesamt nur leichten Rückgang. Als Teil der entwickelten Volkswirtschaften verzeichnete Japan eine Rezession von -5,1 % (Vorjahr: 0,3 %).

Wie im Vorjahr lag das organische Umsatzwachstum von Merck im Jahr 2020 mit 6,0 % deutlich über den weltweiten Wachstumserwartungen des IWF. Im Berichtsjahr trugen dabei alle Regionen, ausgenommen Mittlerer Osten und Afrika, zu diesem Wachstum bei. Den höchsten Anteil am konzernweiten Wachstum verzeichnete Nordamerika mit einem Anteil von 42,4 %, gefolgt von Europa mit 33,4 %, Asien-Pazifik mit 17,8 % und Lateinamerika mit 8,2 %. Der organische Rückgang in der Region Mittlerer Osten und Afrika schlug sich dabei in einem leicht negativen Anteil am Konzernwachstum in Höhe von -1,8 % nieder.

Das Gesamtwachstum ist vor allem durch den Unternehmensbereich Life Science getrieben, auch Healthcare trägt positiv zum organischen Wachstum bei. Performance Materials lag organisch unter dem Vorjahresniveau. Dabei zeigt sich, dass das Wachstum der Regionen Nordamerika und Europa insbesondere auf den Unternehmensbereich Life Science zurückzuführen ist. Im Raum Asien-Pazifik konnten Wachstumsbeiträge von Life Science und Healthcare rückläufige Geschäftsentwicklungen von Performance Materials mehr als kompensieren.

Entwicklung in 2020 and 2019

	Entwicklung 2020 ¹	Entwicklung 2019
Healthcare		
Globaler Pharmamarkt	3,0 %	6,2 %
Markt für Multiple-Sklerose-Therapeutika ²	0,9 %	1,0 %
Markt für Diabetes-Typ-II-Therapeutika ²	12,4 %	12,8 %
Markt für die Behandlung von Unfruchtbarkeit ²	-2,5 %	6,9 %
Markt für die Behandlung des Kolorektalkarzinoms ³	-10,5 %	5,7 %
Life Science		
Markt für Laborprodukte ⁴	6,1 %	4,4 %
Anteil von biotechnologisch hergestellten Arzneimitteln am weltweiten Pharmamarkt ⁵	32,3 %	30,5 %
Pipeline für monoklonale Antikörper ⁶	10,8 %	13,3 %
Performance Materials		
Wachstum der Wafer-Fläche für Halbleiterchips	2,4 %	-6,9 %
Wachstum der Fläche von Flüssigkristalldisplays ⁷	-2,0 %	4,2 %
Globaler Absatz von Kosmetik- und Pflegeprodukten	-2,5 %	2,0 %
Globale Anzahl an Produktion von PKW	-16,7 %	-5,6 %

¹ Voraussichtliche Entwicklung. Zum Zeitpunkt der Aufstellung des Berichts lagen nicht zu allen Industrien finale Entwicklungsdaten für das Jahr 2020 vor.

² Wachstumsraten basieren auf Marktdaten in lokalen Währungen, umgerechnet zu einem konstanten EUR Wechselkurs. Den Marktdaten von IQVIA zum Wachstum der Indikationen liegen aktuelle Zahlen inklusive drittem Quartal 2020 zugrunde. Jährliches Wachstum basierend auf letzten zwölf Monatswerten. Markt für Diabetes-Typ-II ohne USA, da von untergeordneter Bedeutung für Merck.

³ Wachstumsraten basieren auf US-Dollar-Marktdaten. Marktdaten von EvaluatePharma zum Wachstum der Indikationen basieren auf veröffentlichten Unternehmensberichten und unterliegen Wechselkursschwankungen.

⁴ The Global Market for Laboratory Products, Dezember 2020, Frost & Sullivan. Anstieg resultiert in erster Linie aus einem Nachfrageschub nach Produkten im Zusammenhang von COVID-19-Tests, -Forschung und -Impfstoffen.

⁵ Wachstumsraten basierend auf Marktdaten in lokaler Währung, umgerechnet zu einem konstanten Euro-Wechselkurs. Die IQVIA-Marktdaten zum Wachstum der Indikationen basieren auf aktuellen Zahlen, einschließlich der dritten Quartale. Das jährliche Wachstum basiert auf den Werten der letzten 12 Monate.

⁶ EvaluatePharma. Die Verlangsamung seit 2019 ist auf globale Sperren als Reaktion auf COVID-19 zurückzuführen, die eine Pause in der Herstellung und bei klinischen Studien verursachen. Es wird erwartet, dass die Volatilität in naher Zukunft anhalten wird, da die routinemäßige Anwendung im Gesundheitswesen bei geringeren Klinikkapazitäten wieder aufgenommen wird.

⁷ Wachstum der Displayflächen ist ein reiner Volumenindikator, dem eine negative Preisdynamik entgegensteht.

Healthcare

Das auf den Pharmamarkt spezialisierte Marktforschungsunternehmen IQVIA prognostizierte in einer Studie aus dem September 2020 ein Wachstum des Pharmamarktes von 3,0 % für das Jahr 2020 (Vorjahr: 6,2 %). Demnach ist, bedingt durch Covid-19, das erwartete Wachstum des Pharmamarktes für das Berichtsjahr geringer ausgefallen als noch zu Jahresbeginn erwartet. Die reduzierten Wachstumserwartungen lassen sich auf weniger Arztbesuche und damit nachlassendes Wachstum bei neuen Patienten zurückführen. Besonders betroffen waren die Bereiche Gastroenterologie, Onkologie und Kardiologie, während Endokrinologie und Dermatologie am wenigsten betroffen waren. Dabei haben insbesondere die Vorgaben zur sozialen Distanzierung und Lockdowns den Zugang zu Kliniken erschwert und die Nachfrage nach diesen Produkten verringert.

Auf regionaler Ebene sind die Entwicklungen dabei sehr unterschiedlich. LATAM erzielte ein signifikantes Wachstum von 10,6 % (Vorjahr: 11,8 %). Ebenso konnte die EMEA-Region mit 4,4 % im Vergleich zum Vorjahr solide, aber dennoch geringer als zuvor wachsen (Vorjahr: 6,8 %). In Nordamerika schwächte sich das Wachstum im Vergleich zum Vorjahr mit 3,9 % ebenfalls ab (Vorjahr: 5,3 %). Absolut gesehen bleibt der Pharmamarkt in den USA der mit Abstand größte und wichtigste Markt. Das Marktwachstum der Region APAC (ohne China) stagnierte mit einer Wachstumsrate von 0,5 % (Vorjahr: 5,0 %). Hier sind einzelne positive Entwicklungen, insbesondere in Indien, zu erkennen, die allerdings durch einen starken Rückgang in Japan kompensiert wurden. Trotz des Rückgangs in China um -2,9 %, der im Wesentlichen den Auswirkungen der Covid-19-Pandemie zuzuordnen ist, wird China durch die Weiterentwicklung seines Gesundheitssystems und der Verlagerung von Ausgaben für generische Produkte durch Preisregulierung (zum Beispiel Volume-based

Procurement) hin zu innovativen Therapien weiterhin ein attraktiver Markt bleiben, für den wir ab 2021 wieder mit deutlich positiven Wachstumsraten rechnen.

Relevant für unser Geschäft ist nicht nur das Wachstum des Pharmamarkts insgesamt, sondern insbesondere auch die Marktentwicklung für biotechnologisch produzierte Wirkstoffe. Gemäß IQVIA betrug das Marktvolumen für biotechnologische Pharmazeutika im Jahr 2020 circa 316 Mrd. € (Vorjahr: etwa 288 Mrd. €) und führte damit den Trend eines kontinuierlichen steigenden Marktanteils der letzten Jahre fort. Der Anteil dieser Produkte am globalen Pharmamarkt belief sich 2020 auf 32,3 % (Vorjahr: 30,5 %). Der wichtigste Markt für biotechnologische Pharmazeutika blieben dabei die USA mit einem Anteil am globalen Marktvolumen von 61,0 %.

Die Entwicklungen in den für uns relevanten Indikationsgebieten sind im Berichtsjahr gekennzeichnet durch unterschiedliche Entwicklungstendenzen. Der globale Markt für das Therapiegebiet Typ-2-Diabetes ohne die USA folgte dem positiven Trend der Vorjahre und erreichte 2020 ein Wachstum von 12,4 % (Vorjahr: 12,8 %). Im Therapiegebiet Unfruchtbarkeit war im Berichtsjahr eine rückläufige Entwicklung von -2,5 % zu verzeichnen (Vorjahr: +6,9 %). Nach einem starken Aufschwung in den letzten Jahren sank ebenso der Markt für das Therapiegebiet Kolorektalkarzinome im Jahr 2020 um -10,5 % (Vorjahr: +5,7 %). Der Wachstumstrend des Marktes für das Therapiegebiet Multiple Sklerose blieb mit 0,9 % etwa auf Vorjahresniveau (Vorjahr: 1,0 %).

Life Science

Unser Unternehmensbereich Life Science ist ein führender und weltweit agierender Anbieter von Produkten, Instrumenten und Dienstleistungen für Forschungslabore, Pharma- und Biotech-Produktion sowie für Industrie- und Prüflabore. Während Covid-19 einen starken Einfluss auf viele Sektoren und die Weltwirtschaft hatte, hat sich der Life-Science-Markt als widerstandsfähig erwiesen.

Nach Angaben des Marktforschungsunternehmens Frost & Sullivan ist der Markt für Laborprodukte, der für unsere Geschäftsbereiche Research Solutions und Applied Solutions relevant ist, im Jahr 2020 um 6,1 % gewachsen (Vorjahr: 4,4 %). Der Anstieg resultierte in erster Linie aus einem Nachfrageschub bei Produkten im Zusammenhang mit Covid-19-Tests, -Forschung und -Impfstoffen. Diese Entwicklungen glichen die vorübergehend reduzierte Laboraktivität während der Lockdowns aus, die als Reaktion auf die Covid-19-Pandemie durchgeführt wurden. Die Auswirkungen der Sperrungen waren im 2. Quartal 2020 am stärksten, als nur 12,2 % der vom Marktforschungsunternehmen Bioinformatics befragten Labore voll einsatzfähig waren. Im Herbst und Winter konnte die Labortätigkeit wieder kontinuierlich aufgenommen werden (39 % der Labore waren im 4. Quartal 2020 voll einsatzfähig). Es wird erwartet, dass die Labore im Jahr 2021 wieder auf das Aktivitätsniveau der Zeit vor der Pandemie zurückkehren werden. Die Marktentwicklung wird dabei für 2021 – 2022 voraussichtlich weiterhin bei einem Wachstum von 4 bis 6 % liegen.

Die Nachfrage auf dem Pharma- und Biotech-Herstellungsmarkt, auf dem unsere Geschäftseinheit Process Solutions tätig ist, wird durch die Entwicklung und Produktion von Therapeutika und Impfstoffen vorangetrieben. Nach Angaben von IQVIA wuchs der Endmarkt für Biopharmazeutika im Jahr 2020 um 9,9 % (Vorjahr: 13,9 %) und erreichte 316 Mrd. € (entspricht 32,3 % des weltweiten Pharmamarktes). Monoklonale Antikörper, der zurzeit führende biopharmazeutische Bereich, setzte seinen Wachstumskurs im Jahr 2020 mit einer positiven Entwicklung von 10,8 % fort (Vorjahr: 13,3 %). Die Verlangsamung im Vergleich zum Vorjahr ist auf die weltweiten Lockdowns als Reaktion auf Covid-19 zurückzuführen, die eine Unterbrechung in der Produktion und bei klinischen Studien verursachten. Es wird erwartet, dass die Volatilität in naher Zukunft anhalten wird, da routinemäßige Anwendungen im Gesundheitswesen fortgesetzt werden, hierbei allerdings geringere Klinikkapazitäten vorliegen. Die schnelle Entwicklung von Behandlungsmethoden und Impfstoffen im Zusammenhang mit Covid-19 gibt der Pharma- und Biotech-Produktion deutlichen Rückenwind. Bis zum 21. Januar 2021 waren 1.083 Programme zur Entwicklung und Produktion von Milliarden von Impfstoffdosen im Gange.

Performance Materials

Die Halbleiterindustrie ist der wichtigste Absatzmarkt für unser Geschäft mit Materialien für die Herstellung integrierter Schaltkreise (Semiconductor Solutions). Das Nachfragewachstum bei Halbleitermaterialien hängt insbesondere von der produzierten Fläche sogenannter Halbleiter-Wafer ab. Die dafür als Ausgangsmaterial erforderlichen Silizium-Wafer werden als Indikator dafür herangezogen, die Nachfrage nach Halbleitermaterialien abzuschätzen. Laut SEMI.org, der globalen Industrievereinigung, stieg die Fläche an ausgelieferten Silizium-Wafern im Jahr 2020 um etwa 2,4 % (Vorjahr: -6,9 %). Obwohl die Weltwirtschaft aufgrund der weltweiten Covid-19-bezogenen Lockdowns zum Schutz der öffentlichen Gesundheit im 1. Halbjahr 2020 in eine tiefe Rezession fiel, blieb die Nachfrage nach Halbleiterchips weiterhin robust. Dies war auf die strengen Abstandsregelungen zurückzuführen, die einen bedeutenden Investitionszyklus bei den IT-Ausgaben von Unternehmen, Regierungen und Privatpersonen auslösten. Mit der vorübergehenden Schließung ganzer Produktionsstätten, Büros, Schulen und Unternehmen gewannen plötzlich die Arbeit von zu Hause aus, das Lernen von zu Hause aus, das Online-Shopping und die Online-Unterhaltung erheblich an Bedeutung, damit die Wirtschaftstätigkeit zumindest teilweise wieder anlaufen konnte. Infolgedessen blieb die Nachfrage nach Elektronik und damit auch nach Halbleiterchips robust und verstärkte sich sogar noch, als die Digitalisierung der Welt immer schneller voranschritt. McKinsey schätzt, dass die aufgrund von Covid-19 notwendigen Lockdowns die globale digitale Transformation um etwa fünf Jahre beschleunigen ließ. In der Folge blieben die Produktionskapazitäten der Halbleiterhersteller weitgehend konstant und die Auslastungsraten waren während des gesamten Jahres 2020 hoch, sodass die Halbleiter- und Elektronikindustrie vollständig vom BIP-Wachstum abgekoppelt blieb. Da die Abstandsmaßnahmen vorerst bestehen bleiben oder wieder verschärft werden, um einen erneuten Anstieg der Neuinfektionen ab dem 4. Quartal 2020 zu bekämpfen, wird die Nachfrage nach Laptops/PCs, Servern, Kommunikationsinfrastruktur, Speicherkapazität usw. auch weiterhin hoch bleiben, insbesondere in 2021.

Mit seinem Flüssigkristallgeschäft ist Merck der führende Hersteller von Flüssigkristallmischungen für die Displayindustrie. Die Wachstumsrate der Displayfläche betrug laut den Erhebungen der Marktforscher von Omdia (ehemals IHS) etwa -2,0 % im Jahr 2020 (Vorjahr: +4,2 %). Der Rückgang ist hauptsächlich auf die geringe Nachfrage nach Fernsehern und Mobiltelefonen zurückzuführen, die durch die mit Covid-19 verbundene schwächere Verbrauchernachfrage und den Handelskonflikt zwischen den Vereinigten Staaten und China verursacht wurde. Flüssigkristalle werden auch in Zukunft eine Schlüsselrolle in der Displayindustrie spielen. Die OLED-Technologie, für die Merck ebenfalls zu den führenden Materiallieferanten zählt, gewinnt in den hochwertigen Displaybereichen zunehmend an Bedeutung.

Die Märkte für Autolacke und Kosmetika sind für das Surface-Solutions-Geschäft von Merck von entscheidender Bedeutung. Die weltweite Automobilproduktion ist im Jahr 2020 um -16,7 % zurückgegangen (Vorjahr: -5,6 %). Covid-19-bezogene Fabrikschließungen, Unterbrechungen in der Lieferkette und ein Einbruch der Verbrauchernachfrage sind die Hauptgründe für den Marktrückgang. In China als einem der wichtigsten Märkte ist die Erholung bereits weit fortgeschritten, während in Europa und Nordamerika die Märkte noch nicht auf dem vor-Covid-19 Niveau sind.

Der Markt für Kosmetik- und Pflegeprodukte ist im Jahr 2020 insgesamt um -2,5 % zurückgegangen (Vorjahr: +2,0 %). Unser relevanter Markt für Farbkosmetika ist 2020 sogar um -8,4 % zurückgegangen, verursacht durch Covid-19-bezogene Effekte wie Lockdowns und Abstandsregelungen. Darüber hinaus haben die Handelskonflikte zwischen den Vereinigten Staaten und China sowie die Unsicherheiten im Zusammenhang mit dem Brexit das Marktwachstum weiter verlangsamt.

Vergleich der Prognose mit dem tatsächlichen Geschäftsverlauf

Die im Vorjahresbericht gegebene Prognose des Merck-Konzerns für das Geschäftsjahr 2020 umfasste neben der Prognose für den Gesamtkonzern auch die Prognose für die drei Unternehmensbereiche Healthcare, Life Science und Performance Materials.

Umsatzerlöse

Für den Konzern prognostizierten wir für das Jahr 2020 ein solides organisches Wachstum der Umsatzerlöse. Im Jahresverlauf verzeichneten wir ein dynamischeres organisches Umsatzwachstum, insbesondere getrieben durch das starke organische Wachstum von Life Science, sodass wir im Geschäftsjahr 2020 insgesamt eine starke organische Steigerung der Umsatzerlöse von 6,0 % erzielten und damit unsere Prognose leicht übertrafen. Zu Jahresbeginn gingen wir noch von einem leicht negativen bis leicht positiven Währungseffekt für unsere Umsatzerlöse aus. Im Verlauf des Jahres entwickelten sich allerdings mehrere Währungen, insbesondere der US-Dollar, zunehmend unvorteilhaft. Im Gesamtjahr 2020 lag der negative Währungseffekt mit -2,6 % leicht außerhalb unserer im 3. Quartal zuletzt aktualisierten Spanne von -3 % bis -4 %. Der positive Portfolioeffekt in Höhe von 5,3 % stammte hauptsächlich aus der Akquisition von Versum Materials und entwickelte sich gemäß unserer ursprünglichen Einschätzung.

Healthcare

Für unseren Unternehmensbereich Healthcare prognostizierten wir ursprünglich ein solides organisches Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr. Im Gesamtjahr 2020 erzielte der Unternehmensbereich trotz der Auswirkungen der Covid-19 Pandemie ein moderates organisches Wachstum von 3,4 % und lag somit leicht über unserer im 3. Quartal aktualisierten Prognose mit einer Spanne von 2 % bis 3 %. Getragen wurde das Wachstum vor allen Dingen von dem deutlichen Wachstumsbeitrag unserer zuletzt zugelassenen Produkte, insbesondere Mavenclo®. Dieser konnte zusammen mit der positiven Umsatzentwicklung des restlichen Basisgeschäfts die Covid-19-bedingten Umsatzeinbußen des Fertilitätsgeschäfts im 2. Quartal überkompensieren.

Life Science

Unser Unternehmensbereich Life Science erreichte im Jahr 2020 ein organisches Umsatzwachstum von 11,8 % und hat damit unsere ursprüngliche Prognose deutlich übertroffen. Bedingt durch ein besonders starkes 4. Quartal lag er sogar oberhalb der zuletzt aktualisierten Spanne von 9 % bis 10 %. Process Solutions, das vor allem von der hohen Relevanz unseres Produkt- und Dienstleistungsportfolios im Kontext der Pandemie profitierte, war wie erwartet die Geschäftseinheit mit der dynamischsten Entwicklung und steuerte somit den größten Beitrag zum organischen Umsatzwachstum von Life Science bei. Die Geschäftseinheiten Applied Solutions und Research Solutions trugen ebenfalls wie erwartet positiv zur organischen Umsatzentwicklung bei, allerdings in deutlich geringerem Umfang als Process Solutions.

Performance Materials

Aufgrund des erwarteten Wachstums im Halbleitergeschäft, das die Umsatzrückgänge im Bereich Display Solutions überkompensieren sollte, prognostizierten wir ursprünglich ein leichtes organisches Wachstum für unseren Unternehmensbereich Performance Materials. Vor dem Hintergrund der sich im 1. Quartal entwickelnden Auswirkungen von Covid-19 auf unsere Display-, Automobil- und Kosmetik-Endmärkte mussten wir die Prognose signifikant nach unten korrigieren auf einen moderaten bis starken organischen Rückgang. Unsere wesentliche Annahme in Bezug auf eine hohe Wachstumsdynamik in der Geschäftseinheit

Semiconductor Solutions hat sich bewahrheitet. Vor allen Dingen dank eines besonders starken 4. Quartals für das Semiconductor-Solutions-Geschäft konnte der Unternehmensbereich insgesamt mit einer organischen Umsatzentwicklung von -3,2 % das Jahr oberhalb der zuletzt aktualisierten Prognose von -4 % bis -5 % abschließen. Der im Wesentlichen aus der Versum-Materials-Akquisition stammende Portfolioeffekt von 35,4 % lag – wie durchgängig prognostiziert – im mittleren prozentualen 30er-Bereich.

EBITDA pre

Für das Jahr 2020 hatten wir für den Merck-Konzern ursprünglich einen starken organischen Anstieg des EBITDA pre gegenüber dem Vorjahr prognostiziert. Diese Annahme basierte auf erwartetem starkem organischem Wachstum in Life Science, unterstützt von solidem organischem Wachstum in Healthcare und leichtem organischem Wachstum in Performance Materials. Aufgrund des erwarteten unvorteilhaften Währungsumfelds gingen wir weiterhin davon aus, dass leicht negative Währungseffekte das EBITDA pre mit 0 % bis -3 % gegenüber dem Vorjahr belasten würden. Im Geschäftsjahr 2020 lag das EBITDA pre bei 5.201 Mio. €, was insgesamt einem Anstieg von 18,6 % gegenüber dem Vorjahr (4.385 Mio. €) entspricht. Der darin enthaltene organische Anstieg von 16,8 % lag leicht über unserer zum 3. Quartal 2020 präzisierten Prognosespanne von 14 % bis 16 %. Beide Werte enthielten jeweils eine Rückstellungsauflösung in Höhe von 365 Mio. € für einen Patentrechtsstreit. Die Währungseffekte schlugen dagegen negativer zu Buche als am Jahresanfang erwartet, weswegen wir im Rahmen der Berichterstattungen im Jahresverlauf unsere Prognose auf letztendlich -3 % bis -5 % präzisierten und das Gesamtjahr 2020 mit -4,6 % abschlossen.

Healthcare

Für unseren Unternehmensbereich Healthcare prognostizierten wir aufgrund erwarteter deutlicher Ergebnisbeiträge unserer neuen Produkte – insbesondere Mavenclad® – sowie im Verhältnis zum Umsatz rückläufiger Marketing- und Vertriebskosten und Entwicklungsaufwendungen einen soliden organischen Anstieg des EBITDA pre gegenüber dem Vorjahr, welcher den Effekt aus dem erwarteten Umsatzrückgang bei Rebif® kompensieren sollte. Vor dem Hintergrund der sich im 1. Quartal entwickelnden Auswirkungen von Covid-19, vor allen Dingen auf unser Fertilitätsgeschäft, haben wir die Prognose signifikant nach unten korrigiert auf organisch leicht negativ. Im Jahr 2020 erzielte Healthcare dank einer schnellen Erholung ab Jahresmitte ein EBITDA pre von 2.267 Mio. € (Vorjahr: 1.922 Mio. €). Dies entspricht insgesamt einem Anstieg von 18,0 % gegenüber dem Vorjahr, wobei der organische Anstieg von 26,6 % dem oberen Ende unserer Prognosespanne vom Jahresende entsprach. Beide Werte enthielten jeweils 365 Mio. € Rückstellungsauflösung für einen Patentrechtsstreit. Der Währungseinfluss auf das EBITDA pre fiel hingegen im Gesamtjahr mit -8,5 % deutlich negativer aus als noch zu Jahresanfang erwartet; er lag allerdings innerhalb der im Rahmen unserer Berichterstattung zum 3. Quartal 2020 angepassten Spanne von -7 % bis -9 %.

Life Science

Für Life Science hatten wir aufgrund des erwarteten organischen Umsatzwachstums und einer leichten Margenverbesserung ursprünglich ein starkes organisches Wachstum des EBITDA pre prognostiziert. Im Verlauf des Jahres zeichnete sich immer deutlicher ab, welche Auswirkungen die Covid-19-Pandemie auf die drei Geschäftseinheiten des Unternehmensbereichs haben würde. Durch ein besonders starkes 4. Quartal und mit einem EBITDA pre von 2.405 Mio. € im Geschäftsjahr 2020 sowie einem organischen Wachstum von 17,2 % gegenüber dem Vorjahr übertraf der Unternehmensbereich auch die im Rahmen der Berichterstattung zum 3. Quartal bereits signifikant nach oben angepasste Spanne von 13 % bis 15 %. Die Währungsentwicklung belastete das EBITDA pre des Unternehmensbereichs mit -3,8 % und entwickelte sich somit im Rahmen unserer letzten Prognose.

Performance Materials

Aufgrund des erwarteten Umsatzwachstums und des parallel laufenden Bright-Future-Transformationsprogramms gingen wir ursprünglich ebenfalls von einem leichten organischen Wachstum des EBITDA pre des Unternehmensbereichs Performance Materials aus. Vor dem Hintergrund der sich im 1. Quartal entwickelnden Auswirkungen von Covid-19 auf unsere Display-, Automobil- und Kosmetik-Endmärkte mussten wir die Prognose signifikant nach unten korrigieren auf einen organischen Rückgang im niedrigen bis mittleren prozentualen 10er-Bereich. Durch die anhaltend positive Entwicklung im Halbleitergeschäft hatten wir unsere Prognose zuletzt wieder auf einen erwarteten organischen Rückgang zwischen -6 % und -9 % angehoben. Im Gesamtjahr 2020 erreichte Performance Materials ein Ergebnis von 1.024 Mio. € (Vorjahr: 803 Mio. €). Dies entsprach einem organischen Rückgang von -7,5 % gegenüber dem Vorjahr und lag damit innerhalb der letzten Prognosespanne von -6 % bis -9 %. Der im Wesentlichen aus der Versum-Materials-Akquisition stammende Portfolioeffekt von 36,3 % lag wie durchgängig prognostiziert im mittleren prozentualen 30er-Bereich. Der Währungseffekt von -1,3 % lag ebenfalls am oberen Ende unserer Prognose im dritten Quartal von -1 % bis -3 %.

Konzernkosten und Sonstiges

Der Aufwand für Konzernkosten und Sonstiges, der im Geschäftsjahr 2020 beim EBITDA pre ein Niveau von -495 Mio. € erreichte, lag oberhalb unserer im Rahmen der Berichterstattung zum 3. Quartal 2020 konkretisierten Prognose von -460 bis -490 Mio. €. Im Vergleich zum Vorjahresniveau von -469 Mio. € ergab sich somit ein Kostenanstieg von 5,5 %. Der über der letzten Prognose liegende Aufwand war vor allen Dingen auf höhere Verluste aus unseren Währungssicherungsgeschäften zurückzuführen.

Business Free Cash Flow

Für den Business Free Cash Flow des Merck-Konzerns prognostizierten wir für das Jahr 2020 ursprünglich einen Anstieg im mittleren prozentualen 20er-Bereich. Diese Prognose wurde auch abzüglich der Rückstellungsauflösung in Höhe von 365 Mio. € für einen Patentrechtsstreit mit einem Anstieg von 24,5 % auf 3.400 Mio. € (Vorjahr: 2.732 Mio. €) erreicht. Inklusive der Rückstellungsauflösung in Höhe von 365 Mio. € betrug der Anstieg 37,8 % auf 3.765 Mio. €.

Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr im Unternehmensbereich Healthcare von 22,2 % (abzüglich 365 Mio. € Rückstellungsauflösung) übertraf den von uns zu Jahresbeginn erwarteten Anstieg im unteren zweistelligen 10er-Prozentbereich und lag mit 1.895 Mio. € (inklusive 365 Mio. € Rückstellungsauflösung) ebenfalls oberhalb der im 3. Quartal prognostizierten Spanne von 1.625 Mio. € bis 1.775 Mio. €. Der Business Free Cash Flow des Unternehmensbereichs Life Science blieb mit einem Zuwachs von 16,0 % unter der ursprünglich avisierten Spanne vom unteren bis mittleren prozentualen 20er-Bereich und mit 1.595 Mio. € ebenfalls knapp unter der im 3. Quartal prognostizierten Spanne von ~1.600 bis 1.750 Mio. €. Für den Unternehmensbereich Performance Materials hatten wir ursprünglich einen Anstieg mit Wachstumsraten im niedrigen prozentualen 30er-Bereich vorhergesehen und konnten diesen mit einem Anstieg von 32 % erreichen. Mit 847 Mio. € lag der Unternehmensbereich ebenfalls innerhalb der Prognosespanne des 3. Quartals von 770 Mio. € bis 870 Mio. €.

Merck-Konzern

	Umsatzerlöse	EBITDA pre	Business Free Cash Flow	EPS pre
Ist-Zahlen 2019 in Mio €	16.152	4.385	2.732	€ 5,56
Prognose für 2020 im Geschäftsbericht 2019	- Solides organisches Wachstum	- Starkes organisches Wachstum		
	- Portfolioeffekt im mittleren einstelligen Prozentbereich	- Positiver Portfolioeffekt im mittleren einstelligen Prozentbereich	Anstieg im mittleren prozentualen Zwanzigerbereich	
	- Leicht negativer Währungseffekt von 0 % bis -3 %	- Leicht negativer Währungseffekt von 0 % bis -3 %		
Wesentliche Anmerkungen	- Organisches Wachstum getrieben durch Healthcare und Life Science, Performance Materials mit leichtem organischen Wachstum	- Starkes organisches Wachstum bei Life Science unterstützt von solidem organischen Wachstum bei Healthcare und Performance Materials mit leichtem organischen Wachstum		
	- Positiver Portfolioeffekt im mittleren einstelligen Prozentbereich, hauptsächlich aus der Akquisition von Versum Materials	- Planmäßige Realisierung von Synergien aus der Integration von Versum Materials in Performance Materials	Anstieg des EBITDA pre sowie positive Effekte aus dem Umlaufvermögen; höhere Investitionen in Sachanlagen	
	- Währungseffekt bedingt durch Emerging-Market-Währungen sowie US-Dollar	- Währungseffekt bedingt durch Emerging-Market-Währungen sowie US-Dollar		
Prognose für 2020 im Zwischenbericht zum:				
Q1/2020	~16.800 bis 17.800	~4.350 bis 4.850		
	- Leichtes bis moderates organisches Wachstum	- Stabile organische Entwicklung		
	- Positiver Portfolioeffekt im mittleren einstelligen Prozentbereich	- Positiver Portfolioeffekt im mittleren einstelligen Prozentbereich	~2.650 bis 3.250 Leichter bis starker Anstieg	€ 5,50 bis € 6,35
	- Währungseffekte -2 % bis +1 %	- Leicht negativer Währungseffekt von 0 % bis -3 %		
Q2/2020	~16.900 bis 17.700	~4.450 bis 4.850		
	- Leichtes bis moderates organisches Wachstum	- Leichtes bis moderates organisches Wachstum		
	- Portfolioeffekt im mittleren einstelligen Prozentbereich	- Positiver Portfolioeffekt im mittleren einstelligen Prozentbereich	~2.750 bis 3.200 - Stabil bis starker Anstieg	€ 5,60 bis € 6,25
	- Währungseffekte -2 % bis +0 %	- Negative Währungseffekte von -4 % bis -2 %		
Q3/2020		~5.050 bis 5.250 (davon Ertrag aus Rückstellungsauflösung Patentrechtsstreit +365 Mio.)	~3.475 bis 3.775 (davon aus Rückstellungsauflösung Patentrechtsstreit +365 Mio.)	€ 6,50 bis € 6,80 – davon aus
	~17.100 bis 17.500			Rück-
	- Organisches Wachstum zwischen 4 % und 5 %	- Organisches Wachstum zwischen 14 % und 16 % (ohne Ertrag aus Rückstellungsauflösung zwischen 6 % und 8 %)	Wachstum im niedrigen bis mittleren prozentualen Dreißigerbereich (ohne Rückstellungsauflösung Anstieg im oberen prozentualen Zehnerbereich bis niedrigem prozentualen Zwanzigerbereich)	stell-
	- Portfolioeffekt im mittleren einstelligen Prozentbereich	- Positiver Portfolioeffekt im mittleren einstelligen Prozentbereich		ungs-
	- Währungseffekte -2 % bis -3 %	- Negative Währungseffekte von -3 % bis -5 %		Patent-
Ergebnisse 2020 in Mio. €	17.534 (+8,6 %: +6,0 % organisch, +5,3 % Portfolio, -2,6 % Währung)	5.201 (+18,6 %: +16,8 % organisch, +6,4 % Portfolio, -4,6 % Währung)	3.765 +37,8 %	€ 6,70 +20,5 %

Healthcare

	Umsatzerlöse	EBITDA pre	Business Free Cash Flow
Ist-Zahlen 2019 in Mio €	6.714	1.922	1.252
Prognose für 2020 im Geschäftsbericht 2019	- Solides organisches Wachstum - Leicht negativer Währungseffekt	- Solides organisches Wachstum - Moderater negativer Währungseffekt	Anstieg im unteren zweistelligen Zehnerprozentbereich
Wesentliche Anmerkungen	- Organisch stabile Entwicklung des Basisgeschäfts - Deutlicher Wachstumsbeitrag unserer neu zugelassenen Produkte, insbesondere von Mavenclad® - Negativer Währungseffekt aufgrund der Währungsentwicklung in mehreren Wachstumsmärkten sowie des US-Dollars	- Erwartete deutliche Ergebnisbeiträge von unseren neuen Produkten, insbesondere von Mavenclad®, kompensieren Effekt aus dem erwarteten Umsatzrückgang bei Rebif® - Marketing- und Vertriebskosten sowie Forschungs- und Entwicklungskosten mit sinkendem Anteil am Umsatz aufgrund von konsequentem Kostenmanagement und strikter Pipeline-Priorisierung - Negativer Währungseffekt aufgrund der Währungsentwicklung in mehreren Wachstumsmärkten sowie des US-Dollars	- Anstieg des EBITDA pre - Verbessertes Management des Umlaufvermögens kompensiert höhere Investitionen in Sachanlagen
Prognose für 2020 im Zwischenbericht zum:			
	- Organisch stabil		
Q1/2020	- Negativer Portfolioeffekt im mittleren zweistelligen Millionen-Euro-Bereich - Neutral bis moderat negativer Währungseffekt	- Organisch leicht negativ - Leicht bis moderat negativer Währungseffekt	Moderater Rückgang
	- Leichter organischer Anstieg		
Q2/2020	- Negativer Portfolioeffekt im mittleren zweistelligen Millionenbereich - Leichter bis moderat negativer Währungseffekt	- Organisch stabil - Signifikant negativer Währungseffekt	Stabil bis leichter Rückgang
	~6.500 bis 6.700 - Organischer Anstieg von 2 % bis 3 %	~2.220 bis 2.290 (davon Ertrag aus Rückstellungsauflösung Patentrechtsstreit +365 Mio.) - Organisches Wachstum zwischen 25 % und 27 % (ohne Ertrag aus Rückstellungsauflösung 6 % bis 8 %)	~1.625 bis 1.775 (davon aus Rückstellungsauflösung Patentrechtsstreit +365 Mio.) - Wachstum im mittleren prozentualen Dreißigerbereich (ohne Rückstellungsauflösung Anstieg im mittleren einstelligen Prozentbereich)
Q3/2020	- Negativer Portfolioeffekt im mittleren zweistelligen Millionenbereich - Negativer Währungseffekt zwischen -3 % und -4 %	- Währungseffekt zwischen -7 % und -9 %	
Ergebnisse 2020 in Mio. €	6.639 (-1,1 %: +3,4 % organisch, -0,9 % Portfolio, -3,6 % Währung)	2.267 (+18,0 %: +26,6 % organisch, -0,1 % Portfolio, -8,5 % Währung)	1.895 +51,4 %

Life Science

	Umsatzerlöse	EBITDA pre	Business Free Cash Flow
Ist-Zahlen 2019 in Mio €	6.864	2.129	1.375
Prognose für 2020 im Geschäftsbericht 2019	- Starkes organisches Wachstum - Leicht negativer Währungseffekt	- Starkes organisches Ergebniswachstum - Währungseffekt leicht negativ	- Starker Anstieg im unteren bis mittleren prozentualen Zwanzigerbereich
Wesentliche Anmerkungen	- Alle Geschäfte tragen zum Wachstum bei - Process Solutions bleibt stärkster Wachstumstreiber, gefolgt von Applied Solutions - Negativer Währungseffekt aufgrund des US-Dollars sowie der Währungsentwicklung in mehreren Wachstumsmärkten	- Organisches Ergebniswachstum aufgrund des erwarteten - Umsatzwachstums mit leichter Margenverbesserung - Negativer Währungseffekt aufgrund der Währungsentwicklung in mehreren Wachstumsmärkten	- Anstieg des EBITDA pre - Verbessertes Management des Umlaufvermögens - Gegenläufig höhere Sachanlageinvestitionen in strategische Projekte
Prognose für 2020 im Zwischenbericht zum:			
Q1/2020	- Starkes organisches Wachstum - Neutral bis leicht negativer Währungseffekt	- Starkes organisches Ergebniswachstum - Neutraler bis moderat negativer Währungseffekt	Anstieg im niedrigen prozentualen Zehnerbereich
Q2/2020	- Starkes organisches Wachstum - Leicht negativer Währungseffekt	- Starkes organisches Ergebniswachstum - moderat negativer Währungseffekt	Anstieg im niedrigen prozentualen Zehnerbereich
Q3/2020	~7.250 bis 7.450 - Organisches Wachstum zwischen 9 % und 10 % - Währungseffekt von -2 % bis -3 %	~2.300 bis 2.370 - Organisches Wachstum zwischen 13 % und 15 % - Währungseffekt zwischen -3 % und -4 %	~1.600 bis 1.750 Anstieg im niedrigen prozentualen Zwanzigerbereich
Ergebnisse 2020 in Mio. €	7.515 (+9,5 %: +11,8 % organisch, 0,0 % Portfolio, -2,3 % Währung)	2.405 (+13,0 %: +17,2 % organisch, -3,8 % Portfolio, -0,5 % Währung)	1.595 +16,0 %

Performance Materials

	Umsatzerlöse	EBITDA pre	Business Free Cash Flow
Ist-Zahlen 2019 in Mio €	2.574	803	641
	- Leichtes organisches Wachstum	- Leichtes organisches Wachstum	
Prognose für 2020 im Geschäftsbericht 2019	- Portfolioeffekt im niedrigen bis mittleren prozentualen Dreißigerbereich	- Portfolioeffekt im niedrigen bis mittleren prozentualen Dreißigerbereich	- Anstieg mit Wachstumsraten im niedrigen prozentualen Dreißigerbereich
	- Leicht negativer Währungseffekt	- Leicht negativer Währungseffekt	
	- Starke Wachstumsdynamik im Bereich Semiconductor Solutions	- Wachstum bei Semiconductor Solutions kann Preisverfall bei Flüssigkristallen mithilfe von aktivem Kostenmanagement kompensieren	
	- Weiterer Preisverfall bei Flüssigkristallen leicht abgemildert durch Volumenanstieg	- Ergebnisbeitrag von Versum Materials im niedrigen bis mittleren prozentualen Dreißigerbereich führt zu leichter Margenverbesserung	
Wesentliche Anmerkungen	- Leichtes Wachstum bei Surface Solutions		- Anstieg des EBITDA pre einschließlich Beitrag von Versum Materials, abgemildert durch höhere Sachanlageinvestitionen
	- Portfolioeffekt durch Versum Materials im niedrigen bis mittleren prozentualen Dreißigerbereich, kein wesentlicher Portfolioeffekt durch Intermolecular	- Planmäßige Realisierung von Synergien in Höhe von ca. 25 Mio. € aus der Integration von Versum Materials	
	- Negativer Währungseffekt aufgrund der Währungsentwicklung in mehreren Wachstumsmärkten sowie des US-Dollars	- Negativer Währungseffekt aufgrund der Währungsentwicklung in mehreren Wachstumsmärkten sowie des US-Dollars	
Prognose für 2020 im Zwischenbericht zum:			
	- Moderater bis starker organischer Rückgang	- Organischer Rückgang im niedrigen bis mittleren prozentualen Zehnerbereich	
Q1/2020	- Portfolioeffekt im niedrigen bis mittleren prozentualen Dreißigerbereich	- Portfolioeffekt im niedrigen bis mittleren prozentualen Dreißigerbereich	Anstieg mit Wachstumsraten im niedrigen prozentualen Zwanzigerbereich
	- Leicht positiver Währungseffekt	- Moderater positiver Währungseffekt	
	- Moderater bis starker organischer Rückgang	- Organischer Rückgang im niedrigen prozentualen Zehnerbereich	
Q2/2020	- Portfolioeffekt im mittleren prozentualen Dreißigerbereich	- Portfolioeffekt im mittleren prozentualen Dreißigerbereich	Anstieg mit Wachstumsraten im niedrigen prozentualen Zwanzigerbereich
	- Neutraler bis leicht positiver Währungseffekt	- Leicht positiver Währungseffekt	
	~3.250 bis 3.400	~980 bis 1.030	
	- Organischer Rückgang zwischen -4 % und -5 %	- Organischer Rückgang zwischen -6 % und -9 %	~770 bis 870
Q3/2020	- Portfolioeffekt im mittleren prozentualen Dreißigerbereich	- Portfolioeffekt im mittleren prozentualen Dreißigerbereich	Anstieg mit Wachstumsraten im oberen prozentualen Zwanzigerbereich
	- Währungseffekt von 0 % bis -2 %	- Währungseffekt zwischen -1 % und -3 %	
Ergebnisse 2020 in Mio. €	3.380 (+31,3 %: -3,2 % organisch, +35,4 % Portfolio, -0,9 % Währung)	1.024 (+27,5 %: -7,5 % organisch, +36,3 % Portfolio, -1,3 % Währung)	847 +32,1 %

Konzernkosten und Sonstiges

	EBITDA pre	Business Free Cash Flow
Ist-Zahlen 2019 in Mio €	-469	-536
Prognose für 2020 im Geschäftsbericht 2019	Für den Bereich Konzernkosten und Sonstiges erwarten wir für das Geschäftsjahr 2020, dass wir unter dem Niveau des Vorjahres liegen werden. Dies ist im Wesentlichen auf deutlich geringere Belastungen aus Fremdwährungsgeschäften zurückzuführen, die die gegenläufigen Währungseffekte in den Sektoren teilweise kompensieren.	
Wesentliche Anmerkungen		
Prognose für 2020 im Zwischenbericht zum:		
Q1/2020	Leicht über Vorjahresniveau	
Q2/2020	Kosten leicht unter Vorjahresniveau	
	~-440 bis -460	~-510 bis -550
Q3/2020	Kosten leicht unter Vorjahresniveau	
	-495	
Ergebnisse 2020 in Mio. €	(+5,5 %: +17,7 % organisch, -0,4 % Portfolio, -11,8 % Währung)	-571 +6,6 %

Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

Merck-Konzern

Überblick 2020

- Anstieg der Konzernumsatzerlöse um 1,4 Mrd. € beziehungsweise 8,6 % auf 17,5 Mrd. € (Vorjahr: 16,2 Mrd. €)
- Organisches (6,0 %) sowie akquisitionsbedingtes (5,3 %) Umsatzwachstum wurden von negativen Währungseffekten (-2,6 %) gegenläufig beeinflusst
- Konzern-EBITDA-pre stieg um 18,6 % und belief sich auf 5,2 Mrd. € (Vorjahr: 4,4 Mrd. €);
hierin enthalten: 365 Mio. € Ertrag aus der Auflösung einer Rückstellung für eine patentrechtliche Auseinandersetzung
- Profitables Wachstum des Konzerns: Erhöhung der EBITDA pre-Marge auf 29,7 % (Vorjahr: 27,1 %)
- Steigerung des Ergebnisses je Aktie pre um 20,5 % auf 6,70 € (Vorjahr: 5,56 €)
- Business Free Cash Flow des Merck-Konzerns belief sich auf 3,8 Mrd. € (Vorjahr: 2,7 Mrd. €)
- Abbau der Nettofinanzverbindlichkeiten um 13,0 % auf 10,8 Mrd. € (31. Dezember 2019: 12,4 Mrd. €)

Merck-Konzern

Kennzahlen

in Mio. €	Veränderung			
	2020	2019	in Mio. €	in %
Umsatzerlöse	17.534	16.152	1.383	8,6 %
Operatives Ergebnis (EBIT) ¹	2.985	2.120	865	40,8 %
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	17,0 %	13,1 %		
EBITDA ¹	4.923	4.066	857	21,1 %
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	28,1 %	25,2 %		
EBITDA pre ¹	5.201	4.385	817	18,6 %
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	29,7 %	27,1 %		
Ergebnis nach Steuern	1.994	1.324	670	50,6 %
Ergebnis je Aktie (in €)	4,57	3,04	1,53	50,3 %
Ergebnis je Aktie pre (in €) ¹	6,70	5,56	1,14	20,5 %
Business Free Cash Flow ¹	3.765	2.732	1.033	37,8 %

¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Entwicklung der Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

Der Merck-Konzern erzielte im Geschäftsjahr 2020 Umsatzerlöse in Höhe von 17.534 Mio. € (Vorjahr: 16.152 Mio. €) und verzeichnete damit im Vergleich zum Vorjahr eine Steigerung um 1.383 Mio. € beziehungsweise 8,6 %. Diese positive Entwicklung war zum einen auf das organische Umsatzwachstum der beiden Unternehmensbereiche Life Science und Healthcare und zum anderen auf akquisitionsbedingte Umsatzzuwächse im Unternehmensbereich Performance Materials zurückzuführen. Das konzernweite organische Wachstum der Umsatzerlöse belief sich im Geschäftsjahr 2020 insgesamt auf 961 Mio. € beziehungsweise 6,0 %. Hinsichtlich der Auswirkungen der Covid-19-Pandemie auf die Umsatzerlöse wird auf die Abschnitte der einzelnen Unternehmensbereiche verwiesen. Währungskurseffekte wirkten sich im Geschäftsjahr 2020 mit

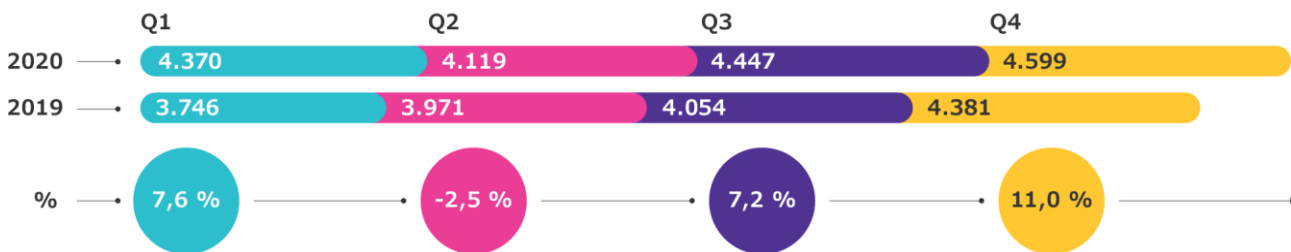
-428 Mio. € beziehungsweise -2,6 % negativ auf die Konzernumsätze aus. Hierfür waren überwiegend der US-Dollar, der Brasilianische Real sowie der Chinesische Renminbi ausschlaggebend. Aufgrund von Portfolioänderungen stiegen im Berichtsjahr die Konzernumsatzerlöse um 849 Mio. € oder 5,3 %. Hierfür war im Wesentlichen die am 7. Oktober 2019 vollzogene Akquisition von Versum Materials, Inc., USA, (Versum Materials) verantwortlich, die das Halbleitergeschäft des Unternehmensbereichs Performance Materials ergänzt. Im Unternehmensbereich Healthcare wirkte sich der zum 31. März 2020 abgeschlossene Verkauf des Allergiegeschäfts Allergopharma umsatzmindernd aus.

Die erzielten Umsatzerlöse in den einzelnen Quartalen und die jeweiligen organischen Wachstumsraten im Berichtsjahr sind in der nachfolgenden Übersicht dargestellt:

Merck-Konzern

Umsatzerlöse und organisches Wachstum¹ nach Quartalen²

in Mio. € / organisches Wachstum in %



¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

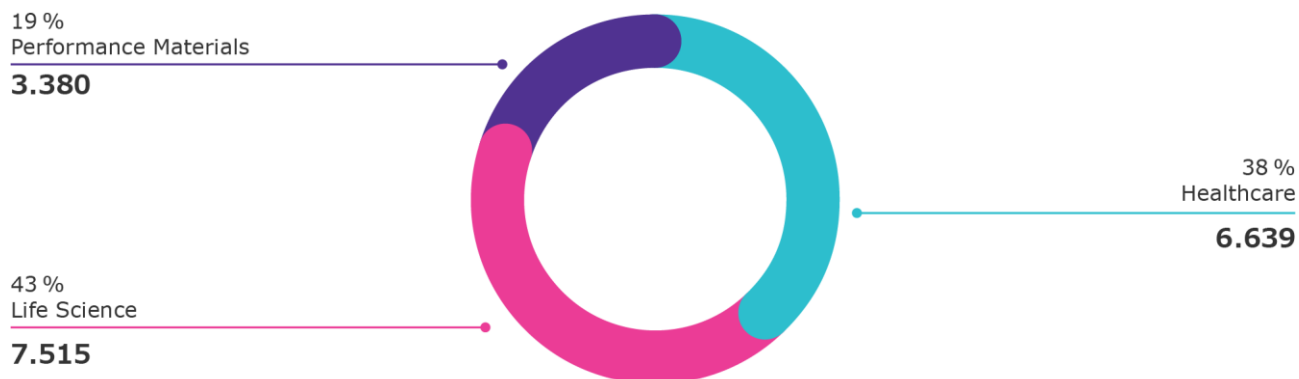
² Quartalsaufteilung ungeprüft.

Im Vergleich zum Vorjahr erzielte der Unternehmensbereich Life Science im Berichtsjahr eine Umsatzsteigerung von 9,5 % auf 7.515 Mio. € (Vorjahr: 6.864 Mio. €). Dabei wurde das zweistellige organische Wachstum in Höhe von 11,8 % von negativen Währungseffekten von -2,3 % gegenläufig beeinflusst. Mit einem Anteil von 43 % (Vorjahr: 42 %) an den Konzernumsätzen war Life Science der umsatzstärkste Unternehmensbereich des Konzerns. Die Umsatzerlöse des Unternehmensbereichs Healthcare gingen im Geschäftsjahr 2020 um -1,1 % auf 6.639 Mio. € (Vorjahr: 6.714 Mio. €) zurück. Hierfür waren negative Währungskurs- und Portfolioeffekte ausschlaggebend, die das organische Wachstum in Höhe von 3,4 % überstiegen. Der Anteil von Healthcare an den Konzernumsätzen verringerte sich damit um vier Prozentpunkte auf 38 % (Vorjahr: 42 %). Der Anstieg der Performance-Materials-Umsätze um insgesamt 31,3 % auf 3.380 Mio. € (Vorjahr: 2.574 Mio. €) war hauptsächlich auf die Akquisition von Versum Materials zurückzuführen. Organisch musste der Unternehmensbereich Umsatzrückgänge von -3,2 % hinnehmen. Der prozentuale Beitrag von Performance Materials zu den Umsatzerlösen des Merck-Konzerns erhöhte sich um drei Prozentpunkte auf 19 % (Vorjahr: 16 %).

Merck-Konzern

Umsatzerlöse nach Unternehmensbereichen – 2020

in Mio. €/ % der Umsatzerlöse



Merck-Konzern

Umsatzentwicklung nach Unternehmensbereichen

in Mio. €/Veränderung in %	2020	Anteil	Organisches Wachstum ¹	Währungseffekte	Akquisitionen/Veräußerungen	Gesamtveränderung	2019	Anteil
Healthcare	6.639	38 %	3,4 %	-3,6 %	-0,9 %	-1,1 %	6.714	42 %
Life Science	7.515	43 %	11,8 %	-2,3 %	–	9,5 %	6.864	42 %
Performance Materials	3.380	19 %	-3,2 %	-0,9 %	35,4 %	31,3 %	2.574	16 %
Merck-Konzern	17.534	100 %	6,0 %	-2,6 %	5,3 %	8,6 %	16.152	100 %

¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Im Geschäftsjahr 2020 verzeichnete der Merck-Konzern folgende regionale Umsatzentwicklung:

Merck-Konzern

Umsatzentwicklung nach Regionen

in Mio. €	2020	Anteil	Organisches Wachstum ¹	Währungseffekte	Akquisitionen/Veräußerungen	Gesamtveränderung	2019	Anteil
Europa	4.991	29 %	6,8 %	-1,1 %	-0,3 %	5,4 %	4.735	29 %
Nordamerika	4.739	27 %	9,7 %	-2,4 %	5,2 %	12,5 %	4.214	26 %
Asien-Pazifik (APAC)	6.313	36 %	3,0 %	-1,4 %	11,1 %	12,7 %	5.599	35 %
Lateinamerika	910	5 %	7,8 %	-18,0 %	0,1 %	-10,1 %	1.012	6 %
Mittlerer Osten und Afrika (MEA)	581	3 %	-3,0 %	-2,2 %	3,5 %	-1,7 %	591	4 %
Merck-Konzern	17.534	100 %	6,0 %	-2,6 %	5,3 %	8,6 %	16.152	100 %

¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung des Merck-Konzerns entwickelte sich wie folgt:

Merck-Konzern

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

in Mio. €					Veränderung	
	2020	in %	2019	in %	in Mio. €	in %
Umsatzerlöse	17.534	100,0 %	16.152	100,0 %	1.383	8,6 %
Umsatzkosten	-6.835	-39,0 %	-6.006	-37,2 %	-829	13,8 %
Bruttoergebnis	10.699	61,0 %	10.145	62,8 %	554	5,5 %
Marketing- und Vertriebskosten	-4.207	-24,0 %	-4.576	-28,3 %	369	-8,1 %
Verwaltungskosten	-1.188	-6,8 %	-1.154	-7,1 %	-34	3,0 %
Forschungs- und Entwicklungskosten	-2.288	-13,0 %	-2.268	-14,0 %	-20	0,9 %
Wertminderungen und Wertaufholungen von finanziellen Vermögenswerten (netto)	-6	0,0 %	-8	0,0 %	2	-24,8 %
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-25	-0,1 %	-19	-0,1 %	-6	31,8 %
Operatives Ergebnis (EBIT)¹	2.985	17,0 %	2.120	13,1 %	865	40,8 %
Finanzergebnis	-354	-2,0 %	-385	-2,4 %	30	-7,9 %
Ergebnis vor Ertragsteuern	2.630	15,0 %	1.735	10,7 %	895	51,6 %
Ertragsteuern	-637	-3,6 %	-440	-2,7 %	-197	44,8 %
Ergebnis nach Steuern aus fortgeführten Geschäftsbereichen	1.994	11,4 %	1.296	8,0 %	698	53,9 %
Ergebnis nach Steuern aus aufgegebenem Geschäftsbereich	-	0,0 %	28	0,2 %	-28	-100,0 %
Ergebnis nach Steuern	1.994	11,4 %	1.324	8,2 %	670	50,6 %
Nicht beherrschende Anteile	-7	0,0 %	-3	0,0 %	-3	96,4 %
Konzernergebnis	1.987	11,3 %	1.320	8,2 %	667	50,5 %

¹Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Die erfreuliche geschäftliche Entwicklung im Berichtsjahr führte zu einem Anstieg des Bruttoergebnisses des Merck-Konzerns um 5,5 % auf 10.699 Mio. € (Vorjahr: 10.145 Mio. €). Die hieraus resultierende Bruttomarge, das heißt das Bruttoergebnis in Prozent der Umsatzerlöse, belief sich auf 61,0 % (Vorjahr: 62,8 %). Der Rückgang der Marketing- und Vertriebskosten um -8,1 % auf 4.207 Mio. € (Vorjahr: 4.576 Mio. €) war auf den Unternehmensbereich Healthcare zurückzuführen (siehe hierzu Abschnitt „Healthcare“). Die konzernweiten Forschungs- und Entwicklungskosten lagen im Geschäftsjahr 2020 mit 2.288 Mio. € (Vorjahr: 2.268 Mio. €) leicht über dem Vorjahresniveau und führten zu einer Forschungsquote (Forschungs- und Entwicklungskosten in Prozent der Umsatzerlöse) von 13,0 % (Vorjahr: 14,0 %). Mit einem Anteil von 74 % (Vorjahr: 75 %) an den Aufwendungen für Forschung und Entwicklung aller Unternehmensbereiche war Healthcare weiterhin der forschungsintensivste Unternehmensbereich von Merck.

Merck-Konzern

Forschungs- und Entwicklungskosten nach Unternehmensbereichen¹ – 2020

In Mio. €/in %



¹ Nicht dargestellt: Konzernkosten und Sonstiges zugeordnete Forschungs- und Entwicklungskosten von 62 Mio. €.

Hinsichtlich der Entwicklung und Zusammensetzung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen wird auf die detaillierten Informationen im Konzernanhang unter den Anmerkungen (13) „Sonstige betriebliche Erträge“, (14) „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ verwiesen.

Eine Erhöhung von Rückstellungen für Verpflichtungen aus langfristigen variablen Vergütungsprogrammen (Merck Long-Term Incentive Plan) belasteten das operative Ergebnis des Berichtsjahrs, wobei sich der Anstieg des inneren Werts der Merck Share Units in den jeweiligen funktionalen Kosten – in Abhängigkeit vom Tätigkeitsbereich der Planberechtigten – niederschlug.

Im Geschäftsjahr 2020 verbesserte sich das Finanzergebnis um 7,9 % auf -354 Mio. € (Vorjahr: -385 Mio. €). Der Rückgang ist vor allem auf geringere Zinsaufwendungen zurückzuführen. Details hinsichtlich der Entwicklung der Finanzierungserträge sowie der Finanzierungsaufwendungen des Konzerns sind in der Anmerkung (40) „Finanzierungserträge und -aufwendungen/Nettogewinne und -verluste aus Finanzinstrumenten“ im Konzernanhang dargestellt.

Die Aufwendungen für Ertragsteuern beliefen sich im Berichtsjahr auf 637 Mio. € (Vorjahr: 440 Mio. €) und führten zu einer Steuerquote in Höhe von 24,2 % (Vorjahr: 25,3 %). Weitere Informationen zu den Ertragsteuern sind im Konzernanhang unter Anmerkung (15) „Ertragsteuern“ enthalten.

Das im Vorjahr ausgewiesene Ergebnis nach Steuern aus aufgegebenem Geschäftsbereich in Höhe von 28 Mio. € resultierte aus nachlaufenden Effekten der im Dezember 2018 vollzogenen Veräußerung des Consumer-Health-Geschäfts.

Das den Anteilseignern der Merck KGaA zustehende Konzernergebnis stieg um 50,5 % auf 1.987 Mio. € (Vorjahr: 1.320 Mio. €) und ergab im Geschäftsjahr 2020 eine entsprechende Verbesserung des Ergebnisses je Aktie auf 4,57 € (Vorjahr: 3,04 €).

Im Vergleich zum Vorjahr erhöhte sich das EBITDA pre, die wichtigste Kennzahl zur Steuerung des operativen Geschäfts, um 817 Mio. € oder 18,6 % auf 5.201 Mio. € (Vorjahr: 4.385 Mio. €). Das organische Ergebniswachstum, das auch einen Ertrag aus der Auflösung einer Rückstellung für eine patentrechtliche Auseinandersetzung in Höhe von 365 Mio. € beinhaltete (siehe hierzu Anmerkung (27) „Sonstige Rückstellungen“ im Konzernanhang), belief sich auf 16,8 %. Portfolioeffekte – im Wesentlichen aus der Akquisition von Versum Materials resultierend – führten im Geschäftsjahr 2020 zu einem Anstieg des EBITDA pre von 6,4 %. Gegenläufig wirkten sich negative Währungseffekte von -4,6 % auf die Kennzahl aus. Bezogen auf die Umsatzerlöse verzeichnete der Merck-Konzern eine EBITDA pre-Marge von 29,7 % (Vorjahr: 27,1 %).

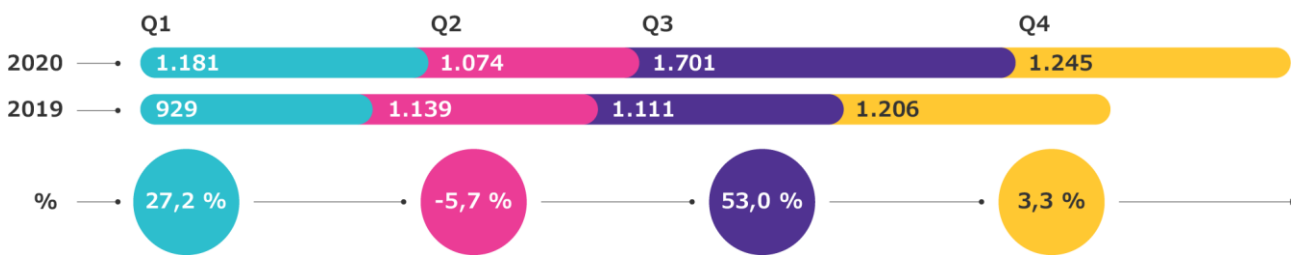
Eine Überleitung vom operativen Ergebnis (EBIT) auf das EBITDA pre ist im Kapitel „Steuerungssystem“ dargestellt.

Die Entwicklung des EBITDA pre in den einzelnen Quartalen im Vergleich zum Vorjahr und die jeweiligen Wachstumsraten ergaben sich wie folgt:

Merck-Konzern

EBITDA pre¹ und Veränderung nach Quartalen²

In Mio. €/Veränderungen in %



¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

² Quartalsaufteilung ungeprüft.

Zur Steigerung des Konzern-EBITDA pre trugen alle Unternehmensbereiche bei. Life Science erwirtschaftete im Vergleich zum Vorjahr ein um 13,0 % höheres EBITDA pre von 2.405 Mio. € (Vorjahr: 2.129 Mio. €). Damit stieg im Geschäftsjahr 2020 auch die EBITDA pre-Marge von Life Science auf 32,0 % (Vorjahr: 31,0 %). Der Anteil des Unternehmensbereichs Life Science am Konzern-EBITDA-pre (ohne Berücksichtigung der Minderung um -495 Mio. € durch Konzernkosten und Sonstiges) belief sich im Berichtsjahr auf 42 % (Vorjahr: 44 %).

Das EBITDA pre von Healthcare wuchs um 18,0 % auf 2.267 Mio. € (Vorjahr: 1.922 Mio. €). Die hieraus resultierende EBITDA pre-Marge verbesserte sich deutlich auf 34,1 % (Vorjahr: 28,6 %). Der Healthcare-Anteil am Konzern-EBITDA-pre blieb mit 40 % auf Vorjahresniveau.

Der Unternehmensbereich Performance Materials profitierte im Geschäftsjahr 2020 stark von der im Oktober 2019 erfolgten Akquisition von Versum Materials und erzielte einen Anstieg des EBITDA pre um 27,5 % auf 1.024 Mio. € (Vorjahr: 803 Mio. €). Entsprechend wuchs der Anteil von Performance Materials am Konzern-EBITDA-pre um zwei Prozentpunkte auf 18 % (Vorjahr: 16 %). Die EBITDA pre-Marge gab leicht auf 30,3 % (Vorjahr: 31,2 %) nach.

Merck-Konzern

EBITDA pre¹ nach Unternehmensbereichen² – 2020

In Mio. €/in %



¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

² Nicht dargestellt: Minderungen des Konzern-EBITDA pre um -495 Mio. € durch Konzernkosten und Sonstiges.

Merck-Konzern

Bilanzstruktur¹

	31.12.2020		31.12.2019		Veränderung	
	in Mio. €	in %	in Mio. €	in %	in Mio. €	in %
Langfristige Vermögenswerte	32.516	77,8 %	34.805	79,4 %	-2.289	-6,6 %
Davon:						
Geschäfts- oder Firmenwerte	15.959		17.114		-1.155	
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	7.653		9.221		-1.567	
Sachanlagen	6.421		6.192		229	
Sonstige langfristige Vermögenswerte	2.483		2.278		205	
Kurzfristige Vermögenswerte	9.280	22,2 %	9.003	20,6 %	277	3,1 %
Davon:						
Vorräte	3.294		3.342		-48	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Forderungen	3.221		3.488		-267	
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	125		57		68	
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	1.286		1.336		-51	
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.355		781		575	
Bilanzsumme	41.796	100,0 %	43.808	100,0 %	-2.012	-4,6 %
Eigenkapital	17.017	40,7 %	17.914	40,9 %	-897	-5,0 %
Langfristige Verbindlichkeiten	15.548	37,2 %	14.053	32,1 %	1.496	10,6 %
Davon:						
Langfristige Rückstellungen für Leistungen an Arbeitnehmer	3.880		3.194		686	
Sonstige langfristige Rückstellungen	281		254		27	
Langfristige Finanzschulden	9.785		8.644		1.141	
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	1.603		1.962		-359	
Kurzfristige Verbindlichkeiten	9.231	22,1 %	11.842	27,0 %	-2.610	-22,0 %
Davon:						
Kurzfristige Rückstellungen	613		933		-320	
Kurzfristige Finanzschulden	2.357		4.550		-2.193	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten/ Rückerstattungsverbindlichkeiten	2.434		2.618		-185	
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	3.828		3.740		88	
Bilanzsumme	41.796	100,0 %	43.808	100,0 %	-2.012	-4,6 %

¹ Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe Anmerkung (2) "Grundlagen der Berichterstattung" im Konzernanhang.

Die Bilanzsumme des Merck-Konzerns belief sich zum 31. Dezember 2020 auf 41.796 Mio. € (31. Dezember 2019: 43.808 Mio. €) und ging damit im Geschäftsjahr 2020 um -4,6 % beziehungsweise um -2.012 Mio. € zurück. Diese Entwicklung der Bilanzsumme war im Wesentlichen auf Währungskursveränderungen zurückzuführen. Insbesondere der zum Bilanzstichtag schwächere US-Dollar spielte hierbei eine wesentliche Rolle. Das Nettoumlaufvermögen blieb mit 3.938 Mio. € (31. Dezember 2019: 3.944 Mio. €) auf Vorjahresniveau, trotz des gestiegenen Geschäftsvolumens im Geschäftsjahr 2020.

Merck-Konzern

Nettoumlaufvermögen¹

in Mio. €	31.12.2020	31.12.2019	Veränderung	
			Mio. €	in %
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.052	3.174	-122	-3,8 %
Forderungen aus Lizenzen	24	45	-22	-47,8 %
Vorräte/Rückgabeanspruch auf bereits gelieferte Waren	3.296	3.344	-47	-1,4 %
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten/Rückerstattungsverbindlichkeiten	-2.434	-2.618	185	-7,1 %
Nettoumlaufvermögen¹	3.938	3.944	-6	-0,2 %

¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Die Zusammensetzung sowie die Entwicklung der Nettofinanzverbindlichkeiten stellten sich wie folgt dar:

Merck-Konzern

Nettofinanzverbindlichkeiten¹

in Mio. €	31.12.2020	31.12.2019	Veränderung	
			in Mio. €	in %
Anleihen und Commercial Paper	9.642	10.059	-417	-4,1 %
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	1.085	1.587	-501	-31,6 %
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	817	809	8	1,0 %
Darlehen von Dritten und sonstige Finanzschulden	58	97	-39	-40,5 %
Verbindlichkeiten aus Derivaten (Finanztransaktionen)	102	76	26	34,2 %
Leasingverbindlichkeiten	438	567	-129	-22,7 %
Finanzschulden	12.142	13.194	-1.052	-8,0 %
Abzüglich				
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.355	781	575	73,6 %
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte ²	28	50	-22	-43,4 %
Nettofinanzverbindlichkeiten¹	10.758	12.363	-1.605	-13,0 %

¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

² Ohne kurzfristige Derivate (operativ).

Merck-Konzern

Überleitung Nettofinanzverbindlichkeiten¹

in Mio. €	2020	2019
1.1.	12.363	6.701
Währungsumrechnungsdifferenz	-189	79
Veränderung von Leasingverbindlichkeiten ²	65	663
Dividendenzahlungen/Gewinnentnahmen ³	687	689
Akquisitionen ³	11	5.020
Aus-/Einzahlungen aus dem Verkauf von zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten ³	-48	110
Übernahme von Finanzschulden aufgrund von Akquisitionen	-	966
Free Cash Flow ¹	-2.038	-1.889
Sonstiges	-93	24
31.12.	10.758	12.363

¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

² Im Geschäftsjahr 2019 enthalten: 465 Mio. € aus der Erstanwendung von IFRS 16 zum 1. Januar 2019.

³ Gemäß Konzernkapitalflussrechnung.

Das Eigenkapital des Merck-Konzerns ging im Geschäftsjahr 2020 um -5,0 % auf 17.017 Mio. € (31. Dezember 2019: 17.914 Mio. €) zurück. Diese Entwicklung war im Wesentlichen auf negative Währungsumrechnungseffekte sowie Dividendenzahlungen und Gewinnentnahmen zurückzuführen. Das im Geschäftsjahr 2020 erzielte Ergebnis nach Steuern konnte diese Effekte nicht ausgleichen (siehe „Konzern-eigenkapitalveränderungsrechnung“ im Konzernabschluss). Die Eigenkapitalquote gab nur leicht auf 40,7 % (31. Dezember 2019: 40,9 %) nach. Die Zusammensetzung des Free Cash Flow sowie die Entwicklung der relevanten Positionen ergeben sich aus der nachfolgenden Tabelle:

Merck-Konzern

Free Cash Flow¹

in Mio. €	2020	2019	Veränderung	
			in Mio. €	in %
Mittelfluss aus betrieblicher Tätigkeit gemäß Kapitalflussrechnung	3.477	2.856	621	21,7 %
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-150	-208	58	-27,8 %
Einzahlungen aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten	88	23	66	>100,0 %
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	-1.413	-813	-600	73,8 %
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen	35	31	4	14,3 %
Free Cash Flow¹	2.038	1.889	149	7,9 %

¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

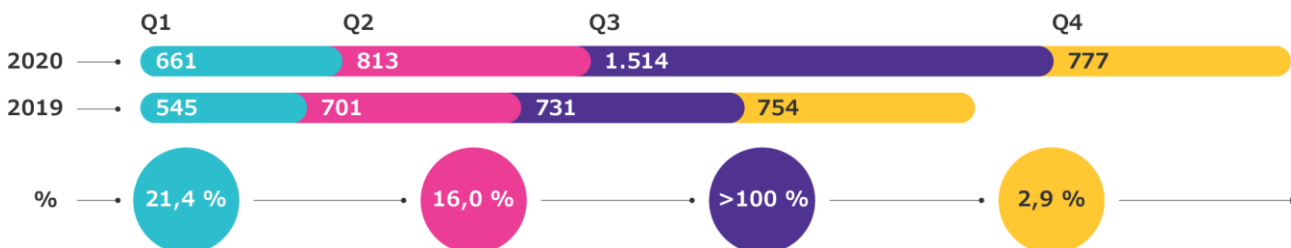
Der Business Free Cash Flow des Merck-Konzerns wuchs im Geschäftsjahr 2020 um 37,8 % auf 3.765 Mio. € (Vorjahr: 2.732 Mio. €). Für den Anstieg waren insbesondere das höhere EBITDA pre sowie die Entwicklung der Vorräte und Forderungen ausschlaggebend. Die Zusammensetzung des Business Free Cash Flow ist im Kapitel „Steuerungssystem“ dargestellt.

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

Merck-Konzern

Business Free Cash Flow¹ und Veränderung nach Quartalen²

in Mio. €/Veränderung in %



¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

² Quartalsaufteilung ungeprüft.

Merck-Konzern

Business Free Cash Flow¹ nach Unternehmensbereichen² – 2020

in Mio. €/in %

¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.² Nicht dargestellt: Minderung des Konzern-Business Free Cash Flow um -571 Mio. € durch Konzernkosten und Sonstiges.

Die Beiträge der operativen Unternehmensbereiche zum Business Free Cash Flow des Konzerns entwickelten sich im Geschäftsjahr 2020 wie folgt: Der Beitrag von Healthcare verzeichnete einen Anstieg von 51,4 % auf 1.895 Mio. € (Vorjahr: 1.252 Mio. €) und war mit einem Anteil von 44 % (Vorjahr: 38 %) an der Konzernkennzahl (ohne Berücksichtigung der Minderung durch Konzernkosten und Sonstiges in Höhe von -571 Mio. €) der Unternehmensbereich mit den höchsten Mittelzuflüssen. Der Unternehmensbereich Life Science erzielte im Berichtsjahr einen Business Free Cash Flow von 1.595 Mio. € (Vorjahr: 1.375 Mio. €) und steuerte damit einen Anteil am Konzern-Business-Free-Cash-Flow von 37 % (Vorjahr: 42 %) bei. Mit einem Business Free Cash Flow von 847 Mio. € (Vorjahr: 641 Mio. €) trug Performance Materials 19 % (Vorjahr: 20 %) zur Konzernkennzahl bei.

Die in die Berechnung des Business Free Cash Flow einfließenden Investitionen in Sachanlagen und Software sowie die geleisteten Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte stiegen im Geschäftsjahr 2020 um 40,2 % auf 1.439 Mio. € (Vorjahr: 1.026 Mio. €). Die darin enthaltenen Investitionen in Sachanlagen beliefen sich im Berichtsjahr auf 1.344 Mio. € (Vorjahr: 1.104 Mio. €), davon entfielen 858 Mio. € (Vorjahr: 497 Mio. €) auf strategische Investitionsprojekte mit einem Projektvolumen von jeweils mehr als 2 Mio. €.

Im Jahr 2020 wurden in Deutschland strategische Investitionen von 168 Mio. € (Vorjahr: 146 Mio. €) getätigt, davon 118 Mio. € zur Erweiterung des Standorts Darmstadt: Unter anderem investierte der Unternehmensbereich Performance Materials 15 Mio. € in ein neues Forschungszentrum und der Unternehmensbereich Life Science investierte 34 Mio. € in eine neue Produktionsanlage für Membranen. Zudem investierte der Unternehmensbereich Life Science 33 Mio. € in ein neues Abfüll- und Logistikzentrum am Standort Schnelldorf.

Außerhalb Deutschlands erfolgten hohe strategische Investitionen insbesondere in den USA (366 Mio. €) und in der Schweiz (162 Mio. €). In den USA investierte Healthcare 27 Mio. € in die Erweiterung des Forschungs- und Entwicklungszentrums in Billerica, Massachusetts, und der Bereich Life Science 36 Mio. € in ein neues Produktionsgebäude zur Herstellung von Gentherapieprodukten in Carlsbad, Kalifornien. Zudem hat der Unternehmensbereich Life Science seine bisher gemietete nordamerikanische Unternehmenszentrale in Burlington, Massachusetts, für 208 Mio. € erworben. Dasselbe gilt für den Unternehmensbereich Performance Materials, der das bisher gemietete Gebäude seiner Niederlassung in Tempe, Arizona, für 18 Mio. € erwarb. In der Schweiz investierte der Unternehmensbereich Healthcare 85 Mio. € in ein neues Entwicklungszentrum zur Herstellung von biotechnologisch hergestellten Produkten sowie 41 Mio. € in ein neues Produktionsgebäude für das Abfüllen dieser Produkte.

Im Geschäftsjahr 2020 hat sich die Einschätzung der Bonität des Merck-Konzerns durch unabhängige Ratingagenturen nicht geändert. Derzeit wird Merck von Standard & Poor's, Moody's und Scope bewertet: Standard & Poor's vergibt ein Langfrist-Kreditrating von A mit stabilem Ausblick, Moody's eines von Baa1 mit stabilem Ausblick und Scope eines von A- ebenfalls mit stabilem Ausblick. Eine Übersicht der Ratingentwicklung in den letzten Jahren ist im Risiko- und Chancenbericht dargestellt.

Die Entwicklung wesentlicher Kennzahlen stellte sich wie folgt dar:

Merck-Konzern

Bilanzkennzahlen

in %		31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016
Eigenkapitalquote ¹	Eigenkapital	40,7 %	40,9 %	46,7 %	39,5 %	36,7 %
	Bilanzsumme					
Vermögensquote ¹	Langfristige Vermögenswerte	77,8 %	79,4 %	75,0 %	79,1 %	80,0 %
	Bilanzsumme					
Vermögensdeckungsgrad ¹	Eigenkapital	52,3 %	51,5 %	62,3 %	49,9 %	45,9 %
	Langfristige Vermögenswerte					
Finanzierungsstruktur ¹	Kurzfristige Verbindlichkeiten	37,3 %	45,7 %	43,3 %	40,1 %	37,5 %
	Verbindlichkeiten (gesamt)					

¹Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Gesamtaussage zur Geschäftsentwicklung und zur wirtschaftlichen Lage

Das Jahr 2020 war in hohem Maße von der weltweiten Ausbreitung von Covid-19 geprägt. Merck ist es gelungen, die damit verbundenen beispiellosen Herausforderungen gut zu meistern. Gerade in der Covid-19-Krise hat sich die Leistungsstärke unseres Geschäftsmodells mit drei innovationsstarken Unternehmensbereichen gezeigt.

Die finanziellen Ziele, die wir uns für 2020 gesetzt hatten, konnten wir, trotz erheblicher pandemiebedingter Widerstände in einigen Geschäften, erreichen oder sogar übertreffen. Insbesondere ist es uns auch im Geschäftsjahr 2020 wieder gelungen, profitabel zu wachsen. Die Konzernumsatzerlöse legten um 8,6 % auf 17.534 Mio. € (Vorjahr: 16.152 Mio. €) zu und unsere wichtigste Kennzahl zur Beurteilung des operativen Geschäfts, EBITDA pre, stieg sogar um 18,6 % auf 5.201 Mio. € (Vorjahr: 4.385 Mio. €). Zu diesem Erfolg konnten alle unsere Unternehmensbereiche beitragen.

Ein wesentlicher Meilenstein in unserem Unternehmensbereich Healthcare war die Zulassung unserer Krebsimmuntherapie Bavencio® durch die US-amerikanische Arzneimittelbehörde FDA zur Behandlung von Patienten mit fortgeschrittenem Blasenkrebs. Für Mavenclad® haben wir weltweit weitere Zulassungen erhalten, sodass das Produkt mittlerweile in mehr als 80 Ländern weltweit zugelassen ist, darunter in der Europäischen Union, den USA, Australien, Kanada und der Schweiz. Mit dem Verkauf unseres Allergiegeschäfts Allergopharma fokussieren wir uns jetzt zudem noch stärker auf die Entwicklung innovativer Arzneimittel für schwer therapierbare Erkrankungen.

Beim Unternehmensbereich Life Science haben wir auch im Geschäftsjahr 2020 in Forschung, Entwicklung und Produktion investiert: Beispielsweise haben wir das Richtfest für unsere neue Membranfabrik in Darmstadt gefeiert oder in den USA den Ausbau von Produktionsstandorten bekanntgegeben.

Bei Performance Materials haben wir uns im Jahr 2020 im Rahmen des „Bright Future“-Transformationsprogramms weiter zu einem führenden Akteur für materialbasierte Lösungen auf dem Elektronikmarkt entwickelt. Mit unserem aktuellen Portfolio sind wir bereits in einer starken Position auf dem Markt für elektronische Materialien, nicht zuletzt dank der Übernahmen von Versum Materials und Intermolecular im Jahr 2019.

Die solide Finanzierungspolitik des Merck-Konzerns äußert sich in den weiterhin guten Bilanzkennzahlen. Zum 31. Dezember 2020 betrug die Eigenkapitalquote 40,7 % (31. Dezember 2019: 40,9 %) und befindet sich damit auf einem sehr guten Niveau. Die Nettofinanzverbindlichkeiten, die im Vorjahr aufgrund des Erwerbs von Versum Materials auf 12.363 Mio. € angestiegen waren, konnten im Geschäftsjahr 2020 um 13,0 % abgebaut werden und betrugen zum Geschäftsjahresende 10.758 Mio.€. Um weiterhin einen zügigen Abbau der Finanzschulden zu erreichen, konzentrieren wir uns auf die Erzielung organischen Wachstums und hoher Zuflüsse von finanziellen Mitteln aus der operativen Geschäftstätigkeit.

Auf der Grundlage unserer soliden Vermögens- und Finanzlage sowie unserer ertragsstarken Geschäfte beurteilen wir die wirtschaftliche Lage des Merck-Konzerns insgesamt als positiv. Dank unserer klaren Ausrichtung auf Wissenschaft und Technologie sind wir auch in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten gut aufgestellt.

Healthcare

Healthcare

Kennzahlen

in Mio. €			Veränderung	
			in Mio. €	in %
	2020	2019		
Umsatzerlöse	6.639	6.714	-75	-1,1 %
Operatives Ergebnis (EBIT) ¹	1.804	1.149	654	56,9 %
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	27,2 %	17,1 %		
EBITDA ¹	2.184	1.896	288	15,2 %
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	32,9 %	28,2 %		
EBITDA pre ¹	2.267	1.922	346	18,0 %
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	34,1 %	28,6 %		
Business Free Cash Flow ¹	1.895	1.252	643	51,4 %

¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Entwicklung der Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

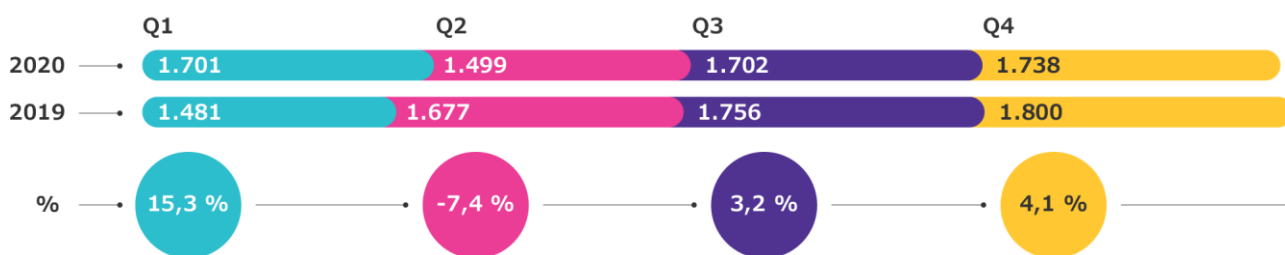
Im Geschäftsjahr 2020 erzielte der Unternehmensbereich Healthcare Umsatzerlöse in Höhe von 6.639 Mio. € (Vorjahr: 6.714 Mio. €). Organisch konnten die Umsätze um 3,4 % gesteigert werden. Aufgrund ungünstiger Währungskursentwicklungen (-3,6 %) sowie des im 1. Quartal 2020 erfolgten Verkaufs des Allergiegeschäfts Allergopharma (-0,9 %) gingen die Umsatzerlöse insgesamt um -1,1 % zurück. Der Währungseffekt spiegelt die ungünstige Entwicklung verschiedener Währungen gegenüber dem Euro wider, insbesondere betraf dies den US-Dollar, einzelne lateinamerikanische Währungen sowie den Russischen Rubel.

Die erzielten Umsatzerlöse in den einzelnen Quartalen und die jeweiligen organischen Wachstumsraten im Berichtsjahr sind in der nachfolgenden Übersicht dargestellt:

Healthcare

Umsatzerlöse und organisches Wachstum¹ nach Quartalen²

in Mio. €/organisches Wachstum in %



¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

² Quartalsaufteilung ungeprüft.

Die Umsätze der wesentlichen Produktlinien beziehungsweise Produkte entwickelten sich im Geschäftsjahr 2020 wie folgt:

Healthcare

Entwicklung der Umsatzerlöse nach wesentlichen Produktlinien/Produkten

in Mio. €	2020	Anteil	Organisches Wachstum ¹	Währungseffekte	Gesamtveränderung	2019	Anteil
Onkologie	1.116	17 %	12,0 %	-3,6 %	8,4 %	1.030	15 %
Davon: Erbitux®	891	13 %	6,0 %	-3,7 %	2,3 %	871	13 %
Davon: Bavencio®	156	2 %	57,4 %	-4,9 %	52,5 %	103	2 %
Neurologie & Immunologie	1.662	25 %	6,7 %	-2,4 %	4,3 %	1.594	24 %
Davon: Rebif®	1.131	17 %	-9,4 %	-1,7 %	-11,1 %	1.273	19 %
Davon: Mavenclad®	531	8 %	70,5 %	-5,2 %	65,4 %	321	5 %
Fertilität	1.079	16 %	-10,7 %	-2,7 %	-13,4 %	1.247	19 %
Davon: Gonal-f®	630	9 %	-12,7 %	-2,5 %	-15,2 %	743	11 %
General Medicine & Endokrinologie	2.585	39 %	5,9 %	-4,8 %	1,1 %	2.557	38 %
Davon: Glucophage®	903	14 %	8,1 %	-5,0 %	3,1 %	877	13 %
Davon: Concor®	529	8 %	4,4 %	-4,7 %	-0,2 %	530	8 %
Davon: Euthyrox®	455	7 %	18,6 %	-5,5 %	13,1 %	402	6 %
Davon: Saizen®	234	4 %	4,0 %	-5,8 %	-1,8 %	238	4 %
Sonstige	197	3 %				287	4 %
Healthcare	6.639	100 %	3,4 %	-3,6 %	-1,1 %	6.714	100 %

¹Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Das Krebsmedikament Erbitux® (Cetuximab) verzeichnete im Geschäftsjahr 2020 ein organisches Umsatzwachstum von 6,0 %. Unter Berücksichtigung negativer Währungseffekte von -3,7 % stiegen die weltweiten Umsatzerlöse von Erbitux® um 2,3 % auf 891 Mio. € (Vorjahr: 871 Mio. €). Während in China weiterhin eine erfreuliche positive Entwicklung durch die im Jahr 2018 erfolgte Aufnahme von Erbitux® in die Liste der erstattungsfähigen Medikamente im Rahmen der NRDL (National Reimbursement Drug List) zu verzeichnen ist, hat die schwierige Wettbewerbssituation in Japan durch den Markteintritt neuer Medikamente dazu geführt, dass das Wachstum für die Region Asien-Pazifik insgesamt stagnierte. In den Kernmärkten in Europa war die Situation ebenfalls weiter von einem schwierigen Wettbewerbsumfeld geprägt, dennoch haben positive Effekte aus gewonnenen Ausschreibungen zu einem leichten organischen Wachstum von 1,9 % geführt. Insgesamt beliefen sich die Erbitux®-Umsätze in Europa auf 404 Mio. € (Vorjahr: 405 Mio. €). Positiv wirkte sich ebenso eine Zusammenarbeit mit Eli Lilly and Company, USA, aus. Im Rahmen dieser Zusammenarbeit wurden bei der Produktion von Cetuximab Leistungen erbracht, die als Umsatz in den USA ausgewiesen wurden.

Im Bereich der Immunonkologie stiegen die Umsätze mit dem Krebsmedikament Bavencio® (Avelumab) organisch um 57,4 %. Unter Berücksichtigung negativer Währungskurseffekte von -4,9 % wurden im Berichtsjahr Umsatzerlöse in Höhe von 156 Mio. € (Vorjahr: 103 Mio. €) erzielt. Das sehr erfreuliche Wachstum ist überwiegend auf die im Juni 2020 in den USA erfolgte Zulassung als Erstlinien-Erhaltungstherapie bei Patienten mit lokal fortgeschrittenem oder metastasiertem Urothelkarzinom (UC) zurückzuführen. Bavencio® ist die erste Immuntherapie, die in einer klinischen Phase-III-Studie einen Überlebensvorteil gegenüber der Standardbehandlung bei Erstlinientherapie von lokal fortgeschrittenem oder metastasiertem Urothelkarzinom gezeigt hat. Zusätzlich trugen zum Umsatzwachstum die im Jahr 2019 in Europa und Japan erfolgten Zulassungen von Bavencio® zur Behandlung von Patienten mit fortgeschrittenem Nierenzellkarzinom (RCC) in Kombination mit Axitinib bei.

Mavenclad®, zur oralen Kurzzeitbehandlung schubförmiger Multipler Sklerose mit hoher Krankheitsaktivität, lieferte ebenfalls einen wesentlichen Beitrag zu dem erfreulichen organischen Wachstum des Unternehmensbereichs Healthcare. Mavenclad® erzielte im Geschäftsjahr 2020 Umsatzerlöse in Höhe von 531 Mio. € (Vorjahr: 321 Mio. €) und konnte damit die Vorjahresumsätze annähernd verdoppeln. In einem durch Covid-19 belasteten Marktumfeld gingen die Verschreibungsraten für Mavenclad® temporär zurück. Insbesondere im 2. Halbjahr 2020 waren allerdings starke Erholungstendenzen zu verzeichnen, unterstützt durch neue Sicherheitsdaten zu Mavenclad®, die darauf schließen lassen, dass mit Mavenclad® behandelte Patienten, die an

Covid-19 erkranken, kein erhöhtes Risiko für schwere Verläufe haben. Im Jahr 2020 wurde Mavenclad® in weiteren Ländern zugelassen, sodass das Medikament mittlerweile in mehr als 80 Ländern weltweit eine Zulassung hat.

Healthcare

Umsatzerlöse und organisches Wachstum¹ von Rebif®, Glucophage® und Erbitux® nach Regionen – 2020

		Gesamt	Europa	Nordamerika	Asien-Pazifik (APAC)	Lateinamerika	Mittlerer Osten und Afrika (MEA)
	in Mio. €	1.131	331	705	11	34	50
Rebif®	Organisches Wachstum ¹	-9,4 %	-2,3 %	-11,2 %	-3,2 %	-2,4 %	-28,1 %
	Anteil	100 %	29 %	62 %	1 %	3 %	5 %
	in Mio. €	903	123	–	543	128	110
Glucophage®	Organisches Wachstum ¹	8,1 %	1,9 %	–	8,4 %	18,0 %	2,1 %
	Anteil	100 %	14 %	–	60 %	14 %	12 %
	in Mio. €	891	404	32	342	64	48
Erbitux®	Organisches Wachstum ¹	6,0 %	1,9 %	>100,0 %	0,6 %	15,9 %	-2,0 %
	Anteil	100 %	45 %	4 %	39 %	7 %	5 %

¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Das Medikament Rebif®, das für die Behandlung rezidivierender Formen der Multiplen Sklerose eingesetzt wird, verzeichnete im Geschäftsjahr 2020 einen organischen Umsatzrückgang von -9,4 %. Im Berichtsjahr konnte damit der langfristig zu beobachtende Abwärtstrend temporär verlangsamt werden. Unter Berücksichtigung negativer Währungseffekte von -1,7 % sanken die weltweiten Umsatzerlöse auf 1.131 Mio. € (Vorjahr: 1.273 Mio. €). Die Umsatzrückgänge waren auf die weiterhin anhaltende schwierige Wettbewerbssituation im Interferonmarkt sowie die Konkurrenz durch alternative Therapien, unter anderem oraler Darreichungsformen und High Efficacy Therapien, zurückzuführen.

Im Unternehmensbereich Healthcare wurde die Produktlinie Fertilität am stärksten durch die Covid-19-Pandemie getroffen. Gonal-f® als führendes rekombinantes Hormonpräparat zur Behandlung von Unfruchtbarkeit verzeichnete im Berichtsjahr einen organischen Umsatzrückgang von -12,7 %, welcher durch negative Währungseffekte von -2,5 % verstärkt wurde. Der weltweite Umsatz ging daher auf 630 Mio. € (Vorjahr: 743 Mio. €) zurück. Trotz eines sich abzeichnenden Erholungstrends sowie vereinzelter Nachholeffekte im 2. Halbjahr 2020 konnte lediglich die Region Nordamerika ein moderates organisches Wachstum von 2,7 % für das Berichtsjahr verzeichnen. Die Umsätze in den übrigen Regionen waren auf Gesamtjahressicht rückläufig.

Der Bereich General Medicine & Endokrinologie (einschließlich CardioMetabolic Care) erzielte im Geschäftsjahr 2020 ein organisches Wachstum von 5,9 %. Der Bereich umfasst unter anderem Medikamente zur Behandlung von Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Schilddrüsenerkrankungen, Diabetes sowie Wachstumsstörungen. Unter Berücksichtigung negativer Währungseffekte von -4,8 % beliefen sich die Umsatzerlöse des Bereichs General Medicine & Endokrinologie auf 2.585 Mio. € (Vorjahr: 2.557 Mio. €).

Das Diabetes Medikament Glucophage® aus dem Bereich General Medicine hat sich gemessen am Umsatz zum zweitstärksten Medikament im Produktportfolio bei Healthcare entwickelt. Im Vergleich zum Vorjahr konnten die Umsatzerlöse auf 903 Mio. € (Vorjahr: 877 Mio. €) gesteigert werden. Dies entspricht einem organischen Wachstum von 8,1 %, welches durch negative Währungskurseffekte von -5,0 % gegenläufig beeinflusst wurde. Haupttreiber waren insbesondere die positiven Entwicklungen in China und in Lateinamerika.

Auch der Betablocker Concor® erzielte mit 4,4 % ein positives organisches Umsatzwachstum. Allerdings führten negative Währungseffekte von -4,7 % dazu, dass der Gesamtumsatz bei 529 Mio. € (Vorjahr: 530 Mio. €) stagnierte.

Sehr erfreulich entwickelte sich das Medikament Euthyrox® zur Behandlung von Schilddrüsenerkrankungen mit einem organischen Umsatzplus von 18,6 %. Unter Berücksichtigung negativer Währungseffekte von -5,5 % stiegen die Umsatzerlöse auf 455 Mio. € (Vorjahr: 402 Mio. €).

Die Umsätze des Wachstumshormons Saizen® waren im Geschäftsjahr 2020 leicht rückläufig und beliefen sich auf 234 Mio. € (Vorjahr: 238 Mio. €). Das organische Wachstum von 4,0 % konnte die negativen Währungseffekte von -5,8 % nicht kompensieren.

Regional entwickelten sich im Geschäftsjahr 2020 die Umsatzerlöse des Unternehmensbereichs Healthcare wie folgt:

Healthcare

Umsatzentwicklung nach Regionen

in Mio. €	2020	Anteil	Organisches Wachstum ¹	Währungseffekte	Akquisitionen/ Veräußerungen	Gesamtveränderung	2019	Anteil
Europa	2.158	32 %	1,1 %	-2,0 %	-2,8 %	-3,7 %	2.241	33 %
Nordamerika	1.554	23 %	7,8 %	-2,3 %	-	5,5 %	1.474	22 %
Asien-Pazifik (APAC)	1.831	28 %	2,4 %	-1,5 %	-	0,9 %	1.816	27 %
Lateinamerika	641	10 %	9,3 %	-18,0 %	-	-8,8 %	702	11 %
Mittlerer Osten und Afrika (MEA)	455	7 %	-3,5 %	-2,0 %	-	-5,5 %	482	7 %
Healthcare	6.639	100 %	3,4 %	-3,6 %	-0,9 %	-1,1 %	6.714	100 %

¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Die nachfolgende Tabelle stellt die Zusammensetzung des EBITDA pre im Geschäftsjahr 2020 im Vergleich zum Vorjahr dar. Hierbei wurden die Zahlen gemäß IFRS um die in den jeweiligen Funktionskosten enthaltenen Anpassungen bereinigt.

Healthcare

Überleitung EBITDA pre¹

in Mio. €	2020			2019			Veränderung
	IFRS	Eliminierung Anpassungen	Pre ¹	IFRS	Eliminierung Anpassungen	Pre ¹	Pre ¹
Umsatzerlöse	6.639	–	6.639	6.714	–	6.714	-1,1 %
Umsatzkosten	-1.613	7	-1.606	-1.605	–	-1.605	0,1 %
Bruttoergebnis	5.026	7	5.033	5.109	–	5.109	-1,5 %
Marketing- und Vertriebskosten	-1.664	47	-1.617	-2.305	3	-2.303	-29,8 %
Verwaltungskosten	-320	7	-313	-344	15	-329	-4,8 %
Forschungs- und Entwicklungskosten	-1.640	24	-1.616	-1.666	2	-1.663	-2,9 %
Wertminderungen und Wertaufholungen von finanziellen Vermögenswerten (netto)	-4	–	-4	-1	–	-1	>100,0 %
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	406	-1	405	357	6	363	11,5 %
Operatives Ergebnis (EBIT)¹	1.804			1.149			
Abschreibungen/ Wertminderungen/ Wertaufholungen	381	-2	379	747	-1	746	-49,2 %
EBITDA¹	2.184			1.896			
Restrukturierungsaufwendungen	95	-95	–	17	-17	–	
Integrationsaufwendungen/IT-Aufwendungen	4	-4	–	13	-13	–	
Gewinne (-)/Verluste (+) aus abgegangenen Geschäften	-16	16	–	-5	5	–	
Akquisitionsbezogene Anpassungen	–	–	–	–	–	–	
Sonstige Anpassungen	–	–	–	–	–	–	
EBITDA pre¹	2.267	–	2.267	1.922	–	1.922	18,0 %
Davon: Organisches Wachstum ¹							26,6 %
Davon: Währungseffekte							-8,5 %
Davon: Akquisitionen/Veräußerungen							-0,1 %

¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Das um Anpassungen bereinigte Bruttoergebnis des Unternehmensbereichs Healthcare gab leicht auf 5.033 Mio. € (Vorjahr: 5.109 Mio. €) nach. Der Rückgang war im Wesentlichen auf die Umsatzentwicklung zurückzuführen. Die resultierende Bruttomarge lag mit 75,8 % leicht unter dem Niveau der Vergleichsperiode 2019 (Vorjahr: 76,1 %).

Die um Anpassungen bereinigten Marketing- und Vertriebskosten gingen im Vergleich zum Vorjahr um -29,8 % auf 1.617 Mio. € (Vorjahr: 2.303 Mio. €) zurück. Geringere Kosten als Folge der Einschränkungen wegen der Covid-19-Pandemie sowie das Auslaufen von planmäßigen Abschreibungen im Zusammenhang mit der Kaufpreisallokation aus der Serono-Akquisition aus dem Jahr 2006 waren hier die wesentlichen Ursachen. Der aktuell etwas niedrigere Investitionsbedarf für unser Entwicklungsportfolio spiegelt sich in der Entwicklung der Forschungs- und Entwicklungskosten wider, die im Berichtsjahr um -2,9 % auf 1.616 Mio. € (Vorjahr: 1.663 Mio. €) nachgaben. Die Veränderung in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen war auf mehrere Faktoren zurückzuführen. Die Auflösung einer Rückstellung für potentielle Schadensersatzzahlungen im Zusammenhang mit dem Patentrechtsstreit mit Biogen Inc., USA, (Biogen) wirkte sich mit 365 Mio. € positiv auf das Ergebnis aus. Diese wurde gegenläufig beeinflusst durch das Auslaufen der ertragswirksamen Vereinnahmung der Einstandszahlung von Pfizer Inc., USA, aus dem Jahr 2014. Die Vergleichsperiode 2019 war außerdem zum einen positiv durch vereinnahmte Meilensteinzahlungen in Höhe von 75 Mio. € von

BioMarin Pharmaceutical Inc., USA, im Zusammenhang mit der im Jahr 2016 erfolgten Veräußerung von Rechten an Palynziq™ und zum anderen in Höhe von 90 Mio. € durch vereinnahmte Meilensteinzahlungen aus der Partnerschaft mit Pfizer in der Folge von Zulassungserweiterungen von Bavencio® im Bereich des fortgeschrittenen Nierenzellkarzinoms in Kombination mit Axitinib beeinflusst.

Das EBITDA pre entwickelte sich im Geschäftsjahr 2020 sehr erfreulich und stieg um 18,0 % auf 2.267 Mio. € (Vorjahr: 1.922 Mio. €). Das organische Ergebniswachstum belief sich auf 26,6 %. Insgesamt verzeichnete auch die EBITDA pre-Marge einen Anstieg um mehr als fünf Prozentpunkte auf 34,1 % (Vorjahr: 28,6 %).

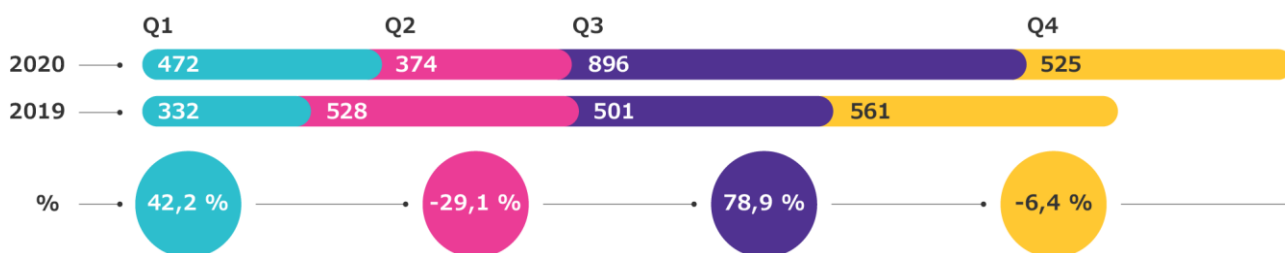
Die im Rahmen der EBITDA-pre-Berechnung bereinigten Restrukturierungsaufwendungen sind im Wesentlichen auf das im Geschäftsjahr 2020 begonnene Transformations- und Wachstumsprogramm zurückzuführen (siehe auch Anmerkung (27) „Sonstige Rückstellungen“ im Konzernanhang).

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

Healthcare

EBITDA pre¹ und Veränderung nach Quartalen²

in Mio. €/Veränderung in %



¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

² Quartalsaufteilung ungeprüft.

Entwicklung des Business Free Cash Flow

Im Geschäftsjahr 2020 belief sich der Business Free Cash Flow auf 1.895 Mio. € (Vorjahr: 1.252 Mio. €) und stieg damit um 51,4 %. Ausschlaggebend für diesen Anstieg waren hauptsächlich das höhere EBITDA pre sowie die positive Entwicklung der Forderungen im Vergleich zum Vorjahr.

Healthcare

Business Free Cash Flow¹

in Mio. €			Veränderung	
			in Mio. €	in %
	2020	2019		
EBITDA pre ¹	2.267	1.922	346	18,0 %
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	-448	-427	-22	5,1 %
Veränderungen der Vorräte	-20	-94	73	-78,2 %
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Forderungen aus Lizenzen	170	-100	270	>100,0 %
Leasingzahlungen ²	-47	-50	3	-5,5 %
Bereinigung Verkauf Allergopharma	-26			
Business Free Cash Flow¹	1.895	1.252	643	51,4 %

¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

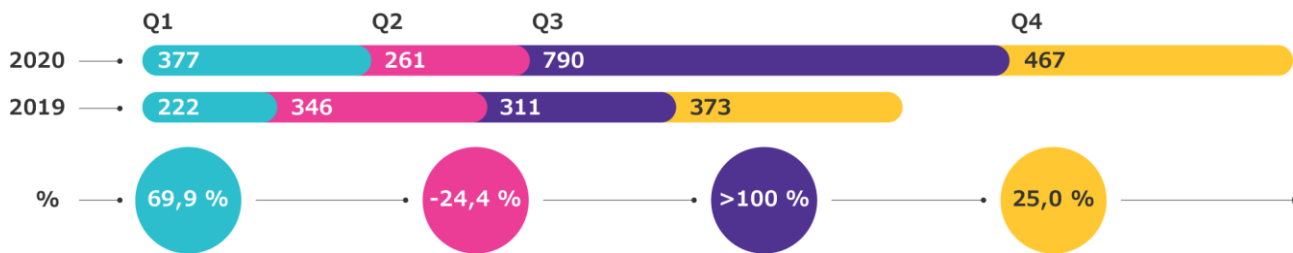
² Ohne Berücksichtigung von Zahlungen für geringwertige Leasingverhältnisse sowie in den Leasingzahlungen enthaltenen Zinsanteilen.

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

Healthcare

Business Free Cash Flow¹ und Veränderung nach Quartalen²

in Mio. €/Veränderung in %



¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

² Quartalsaufteilung ungeprüft.

Life Science

Life Science

Kennzahlen

in Mio. €	2020	2019	Veränderung	
			in Mio. €	in %
Umsatzerlöse	7.515	6.864	651	9,5 %
Operatives Ergebnis (EBIT) ¹	1.599	1.280	318	24,9 %
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	21,3 %	18,7 %		
EBITDA ¹	2.387	2.070	317	15,3 %
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	31,8 %	30,2 %		
EBITDA pre ¹	2.405	2.129	276	13,0 %
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	32,0 %	31,0 %		
Business Free Cash Flow¹	1.595	1.375	220	16,0 %

¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Entwicklung der Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

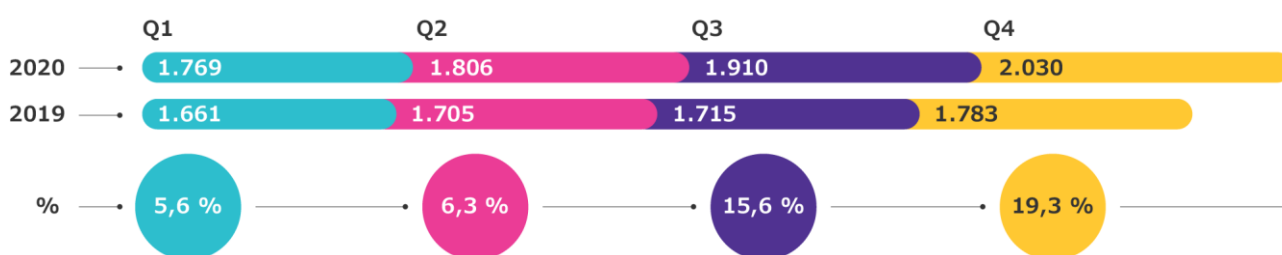
Life Science verzeichnete im Geschäftsjahr 2020 ein organisches Umsatzwachstum von 11,8 %. Nach Berücksichtigung von negativen Währungseffekten in Höhe von -2,3 % ergab sich eine Steigerung der Umsatzerlöse um 9,5 %. Alle drei Geschäftseinheiten trugen zum organischen Wachstum bei. Den größten Beitrag hierzu leisteten die Geschäftseinheiten Process Solutions und Research Solutions. Insgesamt erhöhten sich die Umsatzerlöse von Life Science auf 7.515 Mio. € (Vorjahr: 6.864 Mio. €).

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

Life Science

Umsatzerlöse und organisches Wachstum¹ nach Quartalen²

in Mio. € / organisches Wachstum in %



¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

² Quartalsaufteilung ungeprüft.

Life Science

Umsatzentwicklung nach Geschäftseinheiten¹

in Mio. €	2020	Anteil	Organisches Wachstum ²	Währungseffekte	Akquisitionen/ Veräußerungen	Gesamtveränderung	2019	Anteil
Process Solutions	3.596	48 %	21,8 %	-2,1 %	–	19,8 %	3.002	44 %
Research Solutions	2.215	29 %	4,6 %	-2,5 %	–	2,1 %	2.170	31 %
Applied Solutions	1.704	23 %	3,3 %	-2,6 %	–	0,8 %	1.692	25 %
Life Science	7.515	100 %	11,8 %	-2,3 %	–	9,5 %	6.864	100 %

¹ Die Vorjahreszahlen wurden aufgrund einer internen Umstrukturierung angepasst.

² Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Die Geschäftseinheit Process Solutions, die Produkte und Dienstleistungen für die Wertschöpfungskette der Arzneimittelherstellung anbietet, erzielte ein organisches Umsatzwachstum von 21,8 % und damit die höchste Steigerungsrate innerhalb des Unternehmensbereichs Life Science. Die Geschäftseinheit verzeichnete eine starke Nachfrage sowohl bei von Covid-19 betroffenen als auch bei davon unbetroffenen Produkt- und Serviceangeboten. Nach negativen Währungseffekten von -2,1 % beliefen sich die Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2020 auf 3.596 Mio. € (Vorjahr: 3.002 Mio. €). Der prozentuale Anteil der Geschäftseinheit Process Solutions am Gesamtumsatz von Life Science stieg um vier Prozentpunkte auf 48 %. Process Solutions verzeichnete in allen Regionen ein zweistelliges organisches Umsatzwachstum.

Die Geschäftseinheit Research Solutions, die Produkte und Dienstleistungen zur Unterstützung von Forschungsaktivitäten in pharmazeutischen, biotechnologischen und akademischen Forschungseinrichtungen anbietet, erzielte im Jahr 2020 ein organisches Umsatzwachstum von 4,6 %. Grund dafür war eine Erholung des Basisgeschäfts in der zweiten Jahreshälfte 2020 in Verbindung mit leichtem Rückenwind durch die Covid-19-Nachfrage. Trotz negativer Währungseffekte von -2,5 % beliefen sich die Umsatzerlöse im Jahr 2020 auf 2.215 Mio. € (Vorjahr: 2.170 Mio. €). Der Anteil von Research Solutions an den gesamten Umsatzerlösen von Life Science betrug 29 %. Das organische Umsatzwachstum wurde in Asien-Pazifik, Nordamerika und Europa erzielt.

Mit ihrem breiten Angebot an Produkten für Forscher sowie wissenschaftliche und gewerbliche Labore trug die Geschäftseinheit Applied Solutions 23 % der Umsatzerlöse von Life Science bei. Applied Solutions erzielte im Jahr 2020 ein organisches Umsatzwachstum von 3,3 %. Das Produktportfolio von Applied Solutions verzeichnete eine gewisse Abschwächung der Kundennachfrage aufgrund des durch Covid-19 bedingten Lockdowns, insbesondere im ersten Halbjahr 2020. Bei negativen Währungseffekten von -2,6 % beliefen sich die Umsatzerlöse im Jahr 2020 auf 1.704 Mio. € (Vorjahr: 1.692 Mio. €). Applied Solutions konnte in allen Regionen außer dem Mittleren Osten und Afrika ein organisches Umsatzwachstum erzielen.

Regional entwickelten sich die Umsatzerlöse des Unternehmensbereichs wie folgt:

Life Science

Umsatzentwicklung nach Regionen

in Mio. €	2020	Anteil	Organisches Wachstum ¹	Währungseffekte	Akquisitionen/ Veräußerungen	Gesamtveränderung	2019	Anteil
Europa	2.583	35 %	13,6 %	-0,2 %	–	13,4 %	2.277	33 %
Nordamerika	2.701	36 %	11,6 %	-2,4 %	–	9,2 %	2.474	36 %
Asien-Pazifik (APAC)	1.900	25 %	11,5 %	-2,5 %	–	9,0 %	1.743	26 %
Lateinamerika	241	3 %	5,1 %	-18,3 %	–	-13,2 %	278	4 %
Mittlerer Osten und Afrika (MEA)	89	1 %	–	-3,3 %	–	-3,3 %	92	1 %
Life Science	7.515	100 %	11,8 %	-2,3 %	–	9,5 %	6.864	100 %

¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Die nachfolgende Tabelle stellt die Zusammensetzung des EBITDA pre des Geschäftsjahrs 2020 im Vergleich zum Vorjahr dar. Hierbei wurden die Zahlen gemäß IFRS um die in den jeweiligen Funktionskosten enthaltenen Anpassungen bereinigt.

Life Science

Überleitung EBITDA pre¹

in Mio. €	2020			2019			Veränderung
	IFRS	Eliminierung Anpassungen	Pre ¹	IFRS	Eliminierung Anpassungen	Pre ¹	Pre ¹
Umsatzerlöse	7.515	–	7.515	6.864	–	6.864	9,5 %
Umsatzkosten	-3.215	5	-3.210	-2.962	5	-2.957	8,6 %
Bruttoergebnis	4.300	5	4.305	3.903	5	3.908	10,2 %
Marketing- und Vertriebskosten	-1.995	4	-1.992	-1.924	2	-1.922	3,6 %
Verwaltungskosten	-354	32	-322	-341	34	-307	4,6 %
Forschungs- und Entwicklungskosten	-313	1	-312	-276	–	-276	13,1 %
Wertminderungen und Wertaufholungen von finanziellen Vermögenswerten (netto)	-1	–	-1	-7	–	-7	-79,9 %
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-38	-21	-59	-75	19	-56	5,4 %
Operatives Ergebnis (EBIT)¹	1.599			1.280			
Abschreibungen/ Wertminderungen/ Wertaufholungen	789	-3	786	789	–	789	-0,4 %
EBITDA¹	2.387			2.070			
Restrukturierungsaufwendungen	16	-16	–	13	-13	–	
Integrationsaufwendungen/IT-Aufwendungen	32	-32	–	36	-36	–	
Gewinne (-)/Verluste (+) aus abgegangenen Geschäften	–	–	–	9	-9	–	
Akquisitionsbezogene Anpassungen	-30	30	–	2	-2	–	
Sonstige Anpassungen	–	–	–	–	–	–	
EBITDA pre¹	2.405	–	2.405	2.129	–	2.129	13,0 %
Davon: Organisches Wachstum ¹							17,2 %
Davon: Währungseffekte							-3,8 %
Davon: Akquisitionen/Veräußerungen							-0,5 %

¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

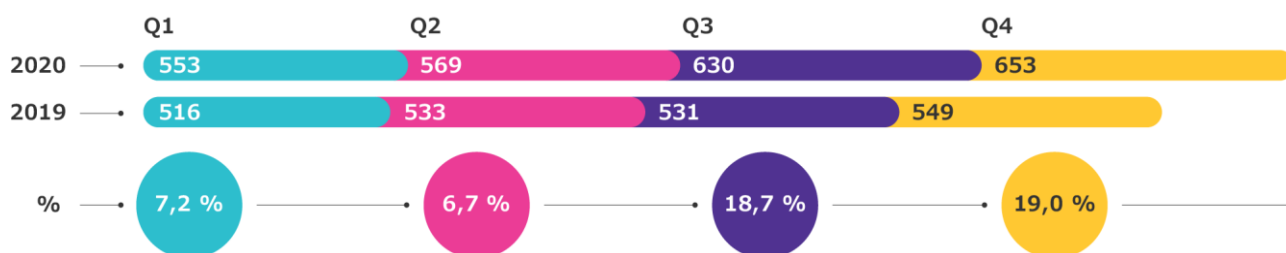
Das um Anpassungen bereinigte Bruttoergebnis stieg um 10,2 % auf 4.305 Mio. € (Vorjahr: 3.908 Mio. €). Hauptverantwortlich hierfür war das starke Umsatzwachstum. Die Marketing- und Vertriebskosten stiegen um 3,6 % auf 1.992 Mio. € (Vorjahr: 1.922 Mio. €), hauptsächlich bedingt durch höhere Logistikkosten. Bei den Verwaltungskosten war ein Anstieg um 4,6 % auf 322 Mio. € (Vorjahr: 307 Mio. €) und bei den Forschungs- und Entwicklungskosten um 13,1 % auf 312 Mio. € (Vorjahr: 276 Mio. €) zu verzeichnen. Das um Anpassungen und Abschreibungen bereinigte EBITDA pre erhöhte sich um 13,0 % auf 2.405 Mio. € (Vorjahr: 2.129 Mio. €), was die starke Entwicklung des Life-Science-Geschäfts widerspiegelt. Das EBITDA pre verzeichnete im Geschäftsjahr 2020 ein organisches Wachstum von 17,2 %. Die Ergebnismarge, das heißt EBITDA pre in Prozent der Umsatzerlöse, verbesserte sich im Berichtsjahr auf 32,0 % (Vorjahr: 31,0 %).

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

Life Science

EBITDA pre¹ und Veränderung nach Quartalen²

in Mio. €/Veränderung in %



¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

² Quartalsaufteilung ungeprüft.

Entwicklung des Business Free Cash Flow

Im Geschäftsjahr 2020 belief sich der Business Free Cash Flow von Life Science auf 1.595 Mio. € (Vorjahr: 1.375 Mio. €). Zurückzuführen war diese positive Entwicklung in erster Linie auf ein höheres EBITDA pre sowie einen Rückgang der Vorräte. Dies wurde durch höhere Investitionen teilweise kompensiert.

Life Science

Business Free Cash Flow¹

in Mio. €		2020	2019	Veränderung	
				in Mio. €	in %
EBITDA pre ¹		2.405	2.129	276	13,0 %
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte		-693	-384	-309	80,4 %
Veränderungen der Vorräte		13	-232	246	>100,0 %
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Forderungen aus Lizenzen		-75	-81	6	-7,8 %
Leasingzahlungen ²		-56	-56	-	-0,4 %
Bereinigung Erstkonsolidierung		-	1	-1	-100,0 %
Business Free Cash Flow¹		1.595	1.375	220	16,0 %

¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

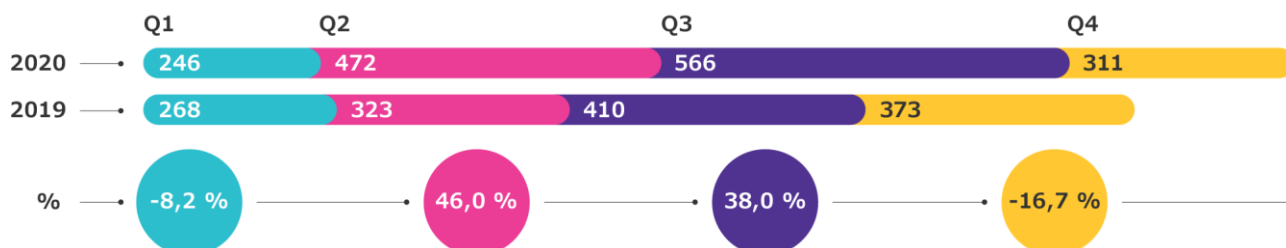
² Ohne Berücksichtigung von Zahlungen für geringwertige Leasingverhältnisse sowie in den Leasingzahlungen enthaltenen Zinsanteilen.

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

Life Science

Business Free Cash Flow¹ und Veränderung nach Quartalen²

in Mio. €/Veränderung in %



¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

² Quartalsaufteilung ungeprüft.

Performance Materials

Performance Materials

Kennzahlen

in Mio. €			Veränderung	
			in Mio. €	in %
	2020	2019		
Umsatzerlöse	3.380	2.574	807	31,3 %
Operatives Ergebnis (EBIT) ¹	240	307	-67	-21,7 %
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	7,1 %	11,9 %		
EBITDA ¹	925	637	288	45,2 %
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	27,4 %	24,8 %		
EBITDA pre ¹	1.024	803	221	27,5 %
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	30,3 %	31,2 %		
Business Free Cash Flow¹	847	641	206	32,1 %

¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Entwicklung der Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

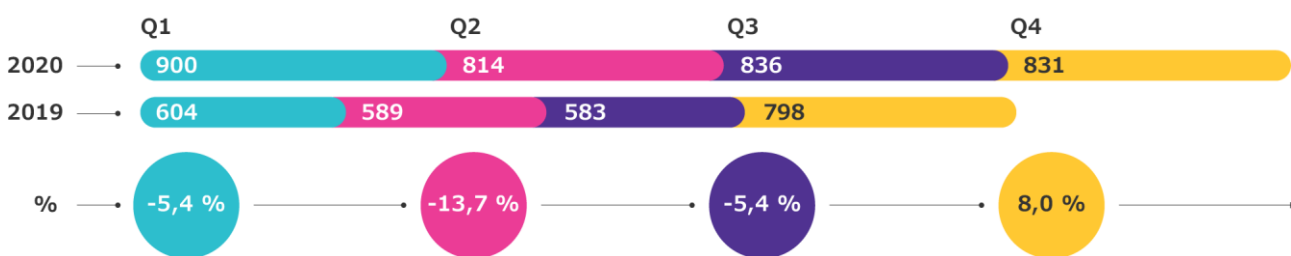
Die Umsatzerlöse des Unternehmensbereichs Performance Materials stiegen im Geschäftsjahr 2020 um 31,3 % auf 3.380 Mio. € (Vorjahr: 2.574 Mio. €). Die Akquisitionen von Versum Materials und Intermolecular trugen 35,4 % zum Wachstum von Performance Materials bei, ein organischer Rückgang von -3,2 % und negative Währungseffekte von -0,9 % wirkten sich gegenläufig aus.

Die erzielten Umsatzerlöse in den einzelnen Quartalen und die jeweiligen organischen Wachstumsraten im Berichtsjahr sind in der nachfolgenden Übersicht dargestellt:

Performance Materials

Umsatzerlöse und organisches Wachstum¹ nach Quartalen²

in Mio. €/organisches Wachstum in %



¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

² Quartalsaufteilung ungeprüft.

Die Covid-19-Pandemie führte im 2. Quartal des Geschäftsjahres 2020 zu einem deutlichen Nachfragerückgang sowohl bei Surface Solutions als auch bei Display Solutions und war maßgeblich für die Entwicklung des organischen Umsatzwachstums im Geschäftsjahr 2020 verantwortlich.

Die Geschäftseinheit Semiconductor Solutions wurde im Zuge der Akquisitionen von Versum Materials und Intermolecular im 4. Quartal 2019 neu aufgestellt. Infolgedessen stieg der Anteil des Umsatzes von Performance Materials, der auf Semiconductor Solutions entfällt, von 34 % auf 56 %. Semiconductor Solutions umfasst nun zwei neue Geschäfte, nämlich Semiconductor Materials und Delivery Systems & Services. Semiconductor Materials wird sich weiter auf die Entwicklung und Vermarktung von materialbasierten Lösungen für die Halbleiterindustrie konzentrieren. Delivery Systems & Services fokussiert sich auf die Entwicklung und den Betrieb von Zuführsystemen für Materialien der Halbleiterhersteller. Darüber hinaus bietet die Einheit Dienstleistungen zur Unterstützung der Anlageninstallation und des sicheren Umgangs mit den darin

verarbeiteten Spezialmaterialien. Bei Semiconductor Solutions trug die starke Verbesserung der zugrunde liegenden Halbleitermärkte zu einem organischen Wachstum von 14,3 % im Geschäftsjahr 2020 bei. Das organische Wachstum umfasste fast alle Geschäftsbereiche von Semiconductor Materials. Währungseffekte wirkten sich mit -1,5 % auf den Umsatz aus. Die im 4. Quartal 2019 erfolgten Akquisitionen von Versum Materials und Intermolecular trugen wesentlich zu dem Gesamtwachstum von Semiconductor Solutions im Berichtsjahr bei.

Die Geschäftseinheit Display Solutions, im Wesentlichen bestehend aus dem Geschäft mit Flüssigkristallen, Fotolacken für Displayanwendungen sowie OLED-Materialien, verzeichnete im Geschäftsjahr 2020 einen organischen Umsatzrückgang von -11,7 %. Die Covid-19-Pandemie hatte einen erheblichen Einfluss auf die Umsatzentwicklung im Jahr 2020.

Die Umsatzerlöse der Geschäftseinheit Surface Solutions sanken im Geschäftsjahr 2020 um insgesamt -15,4 %. Der organische Rückgang von -13,5 % war auf den durch die Covid-19-Pandemie bedingten Nachfragerückgang in den Märkten Automobil, Industrie und Kosmetik zurückzuführen. Währungseffekte führten zu einem weiteren Rückgang von -1,9 %.

Performance Materials

Umsatzentwicklung nach Geschäftseinheiten¹

in Mio. €	2020	Anteil	Organisches Wachstum ²	Währungseffekte	Akquisitionen/ Veräußerungen	Gesamtveränderung	2019	Anteil
Semiconductor Solutions	1.901	56 %	14,3 %	-1,5 %	>100,0 %	>100,0 %	878	34 %
Display Solutions	1.108	33 %	-11,7 %	-	-	-11,7 %	1.256	49 %
Surface Solutions	370	11 %	-13,5 %	-1,9 %	-	-15,4 %	438	17 %
Sonstige	1	-	-56,2 %	0,1 %	-	-56,1 %	2	-
Performance Materials	3.380	100 %	-3,2 %	-0,9 %	35,4 %	31,3 %	2.574	100 %

¹ Die Vorjahreszahlen wurden aufgrund einer internen Umstrukturierung angepasst.

² Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Regional entwickelten sich die Umsatzerlöse des Unternehmensbereichs Performance Materials wie folgt:

Performance Materials

Umsatzentwicklung nach Regionen

in Mio. €	2020	Anteil	Organisches Wachstum ¹	Währungseffekte	Akquisitionen/ Veräußerungen	Gesamtveränderung	2019	Anteil
Europa	250	8 %	-5,9 %	-0,4 %	21,5 %	15,2 %	217	9 %
Nordamerika	484	14 %	2,2 %	-3,1 %	82,0 %	81,2 %	267	10 %
Asien-Pazifik (APAC)	2.582	76 %	-3,6 %	-0,4 %	30,5 %	26,5 %	2.041	79 %
Lateinamerika	28	1 %	0,2 %	-15,3 %	3,9 %	-11,2 %	32	1 %
Mittlerer Osten und Afrika (MEA)	37	1 %	-3,2 %	-3,8 %	>100,0 %	>100,0 %	17	1 %
Performance Materials	3.380	100 %	-3,2 %	-0,9 %	35,4 %	31,3 %	2.574	100 %

¹Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Die nachfolgende Tabelle stellt die Zusammensetzung des EBITDA pre des Geschäftsjahrs 2020 im Vergleich zum Vorjahr dar. Hierbei wurden die Zahlen gemäß IFRS um die in den jeweiligen Funktionskosten enthaltenen Anpassungen bereinigt.

Performance Materials

Überleitung EBITDA pre¹

in Mio. €	2020			2019			Veränderung
	IFRS	Eliminierung Anpassungen	Pre ¹	IFRS	Eliminierung Anpassungen	Pre ¹	Pre ¹
Umsatzerlöse	3.380	–	3.380	2.574	–	2.574	31,3 %
Umsatzkosten	-2.007	40	-1.966	-1.437	51	-1.386	41,9 %
Bruttoergebnis	1.374	40	1.414	1.137	51	1.188	19,0 %
Marketing- und Vertriebskosten	-539	9	-530	-329	6	-323	64,0 %
Verwaltungskosten	-162	17	-144	-118	11	-107	34,7 %
Forschungs- und Entwicklungskosten	-274	2	-272	-267	26	-241	12,9 %
Wertminderungen und Wertaufholungen von finanziellen Vermögenswerten (netto)	–	–	–	–	–	–	–
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-160	154	-5	-116	80	-37	-85,3 %
Operatives Ergebnis (EBIT)¹	240			307			
Abschreibungen/ Wertminderungen/ Wertaufholungen	684	-123	561	330	-7	323	74,0 %
EBITDA¹	925			637			
Restrukturierungsaufwendungen	31	-31	–	61	-61	–	
Integrationsaufwendungen/IT-Aufwendungen	47	-47	–	23	-23	–	
Gewinne (-)/Verluste (+) aus abgegangenen Geschäften	1	-1	–	–	–	–	
Akquisitionsbezogene Anpassungen	21	-21	–	82	-82	–	
Sonstige Anpassungen	–	–	–	–	–	–	
EBITDA pre¹	1.024	–	1.024	803	–	803	27,5 %
Davon: Organisches Wachstum ¹							-7,5 %
Davon: Währungseffekte							-1,3 %
Davon: Akquisitionen/Veräußerungen							36,3 %

¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Das um Anpassungen bereinigte Bruttoergebnis des Unternehmensbereichs Performance Materials stieg im Geschäftsjahr 2020 um 19,0 % auf 1.414 Mio. € (Vorjahr: 1.188 Mio. €). Dieser Anstieg war hauptsächlich auf die Akquisition von Versum Materials im 4. Quartal 2019 zurückzuführen. Die bereinigte Bruttomarge ging im Berichtsjahr auf 41,8 % zurück (Vorjahr: 46,2 %), in erster Linie aufgrund der Einbeziehung des margin-schwächeren Versum Materials-Geschäfts und der zusätzlichen Abschreibungen im Zusammenhang mit der Bilanzierung der Versum-Akquisition (Kaufpreisallokation). Ohne Berücksichtigung von Anpassungen reduzierte sich das operative Ergebnis (EBIT) im Berichtsjahr um 67 Mio. € auf 240 Mio. € (Vorjahr: 307 Mio. €). Grund für den Rückgang waren zusätzliche Abschreibungen und Wertminderungen, die von dem zusätzlichen EBIT durch die Akquisition von Versum Materials teilweise ausgeglichen wurden.

Der Anstieg der Marketing- und Vertriebskosten, Verwaltungskosten sowie Forschungs- und Entwicklungskosten war auf die zusätzlichen Kosten der Versum- und Intermolecular-Organisationen zurückzuführen. Durch die erfolgreiche Umsetzung des Transformationsprogramms „Bright Future“ konnten die Forschungs- und Entwicklungskosten der originären Geschäftseinheiten – vor einer Einbeziehung von Versum Materials und Intermolecular – gesenkt werden. Beim EBITDA pre verzeichnete der Unternehmensbereich ein Wachstum von 27,5 % auf 1.024 Mio. € (Vorjahr: 803 Mio. €). Der Rückgang des organischen EBITDA pre (-7,5 %) sowie negative Währungseffekte (-1,3 %) wurden durch das zusätzliche EBITDA pre aus den Akquisitionen (36,3 %) ausgeglichen.

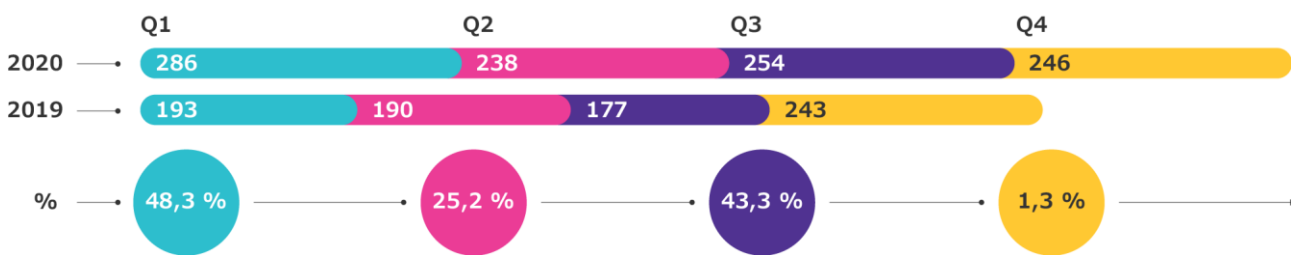
überkompensiert. Die EBITDA pre-Marge lag im Geschäftsjahr 2020 mit 30,3 % unter dem Vorjahreswert (Vorjahr: 31,2 %).

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

Performance Materials

EBITDA pre¹ und Veränderung nach Quartalen²

in Mio. €/Veränderung in %



¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

² Quartalsaufteilung ungeprüft.

Entwicklung des Business Free Cash Flow

Der Business Free Cash Flow des Unternehmensbereichs Performance Materials stieg im Geschäftsjahr 2020 um 206 Mio. € beziehungsweise 32,1 % auf 847 Mio. € (Vorjahr: 641 Mio. €). Ein höheres EBITDA pre aus der Akquisition von Versum Materials sowie niedrigere Vorräte und Forderungen glichen die höheren Investitionen mehr als aus.

Performance Materials

Business Free Cash Flow¹

in Mio. €			Veränderung	
			in Mio. €	in %
	2020	2019		
EBITDA pre ¹	1.024	803	221	27,5 %
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	-245	-158	-86	54,6 %
Veränderungen der Vorräte	55	-251	306	>100,0 %
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Forderungen aus Lizenzen	49	-88	137	>100,0 %
Leasingzahlungen ²	-18	-11	-7	60,9 %
Bereinigung Erstkonsolidierung Versum/Intermolecular	-19	346	-365	>100,0 %
Business Free Cash Flow¹	847	641	206	32,1 %

¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

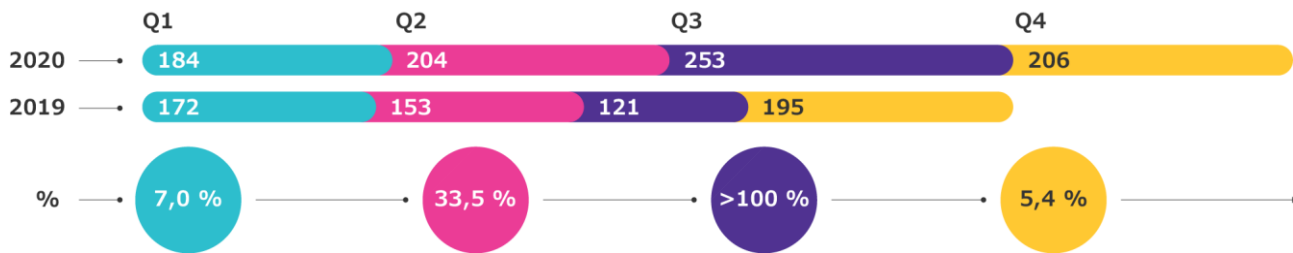
² Ohne Berücksichtigung von Zahlungen für geringwertige Leasingverhältnisse sowie in den Leasingzahlungen enthaltenen Zinsanteilen.

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

Performance Materials

Business Free Cash Flow¹ und Veränderung nach Quartalen²

in Mio. €/Veränderung in %



¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

² Quartalsaufteilung ungeprüft.

Konzernkosten und Sonstiges

Unter Konzernkosten und Sonstiges werden Verwaltungskosten für zentrale Konzernfunktionen zusammengefasst, die nicht direkt den Unternehmensbereichen 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 des Merck-Konzerns, sowie bereichsübergreifende Forschungs- und Entwicklungskosten.

Konzernkosten und Sonstiges

Kennzahlen

in Mio. €	2020	2019	Veränderung	
			in Mio. €	in %
Operatives Ergebnis (EBIT) ¹	-658	-617	-41	6,6 %
EBITDA ¹	-573	-537	-37	6,8 %
EBITDA pre ¹	-495	-469	-26	5,5 %
Business Free Cash Flow ¹	-571	-536	-35	6,6 %

¹ Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Im Geschäftsjahr 2020 stiegen die um Anpassungen bereinigten Verwaltungskosten um 3,1 % auf 311 Mio. € (Vorjahr: 302 Mio. €). Bereichsübergreifende Forschungs- und Entwicklungskosten, wie beispielsweise Aufwendungen für das Innovationszentrum, wurden in Höhe von 62 Mio. € (Vorjahr: 59 Mio. €) den Konzernkosten zugeordnet. Die um Anpassungen bereinigten sonstigen betrieblichen Aufwendungen (Saldo) erhöhten sich auf -197 Mio. € (Vorjahr: -167 Mio. €). Das um Abschreibungen und Anpassungen bereinigte EBITDA pre belief sich im Berichtsjahr auf -495 Mio. € (Vorjahr: -469 Mio. €). Der Anstieg des negativen Business Free Cash Flow auf -571 Mio. € (Vorjahr: -536 Mio. €) resultierte im Wesentlichen aus der Entwicklung des EBITDA pre.

Risiko- und Chancenbericht

Risiken und Chancen sind Teil unternehmerischen Handelns. Wir haben Instrumente und Prozesse installiert, um Risiken frühzeitig zu erkennen und ihnen mit entsprechenden Maßnahmen begegnen zu können. Das Chancenmanagement ist bei uns ein integraler Bestandteil der internen Entscheidungsprozesse wie der Kurz- und Mittelfristplanung oder der unterjährigen Geschäftspläne.

Risiko- und Chancenmanagement

Merck ist eingebunden in eine komplexe, globale Geschäftswelt und dementsprechend einer Vielzahl von externen und internen Einflüssen ausgesetzt. Jede unternehmerische Entscheidung wird daher vor dem Hintergrund der damit verbundenen Risiken und Chancen getroffen.

Risiken werden in unserer internen Risikoberichterstattung definiert als mögliche künftige Ereignisse oder künftige Entwicklungen, die zu einer negativen Abweichung von unseren prognostizierten (finanziellen und nicht-finanziellen) Zielen führen könnten. Chancen sind spiegelbildlich dazu als mögliche Ereignisse oder Entwicklungen definiert, die eine positive Abweichung von unseren geplanten (finanziellen) Zielen implizieren. Identifizierte künftige Ereignisse und erwartete Entwicklungen werden in der internen Planung berücksichtigt, sofern davon ausgegangen werden kann, dass sich diese im Planungszeitraum wahrscheinlich verwirklichen werden. Die im nachfolgenden Risiko- und Chancenbericht dargestellten Risiken und Chancen sind jene möglichen künftigen Ereignisse oder Entwicklungen, die zu einer negativen beziehungsweise positiven Abweichung von den in der Planung berücksichtigten Zielen führen könnten.

Risikomanagementprozess

Unsere Risikomanagementaktivitäten haben zum Ziel, Risiken frühzeitig zu erkennen, sie zu bewerten, zu steuern und mit zielgerichteten Maßnahmen zu minimieren. Im Rahmen unserer Risikomanagementrichtlinie werden Verantwortlichkeiten sowie Ziele und Prozesse des Risikomanagements beschrieben. Leiter der Geschäfte, Geschäftsführer von Merck-Gesellschaften und Leiter der Konzernfunktionen sind dabei als Risikoverantwortliche definiert. Der zugrunde liegende Konsolidierungskreis entspricht dem Konsolidierungskreis für Zwecke des Konzernabschlusses. Die Risikoverantwortlichen bewerten halbjährlich ihre Risikolage neu und melden ihr Risikoportfolio an das zentrale Risikomanagement. Im Rahmen dieser Aktivitäten bedienen wir uns einer speziellen Risikomanagement-Software.

Ebenso werden risikobegrenzende Maßnahmen (Mitigierungsmaßnahmen) gemeldet und bewertet. Die Wirksamkeit und die geplante zeitliche Umsetzung dieser Maßnahmen werden durch das zentrale Risikomanagement überwacht.

Das verbleibende Risiko nach Umsetzung der Maßnahmen wird im internen Risikobericht als Nettorisiko dargestellt.

Die Konzernfunktion Group Controlling & Risk Management bildet den organisatorischen Rahmen für das Risikomanagement und berichtet direkt an den Group Chief Financial Officer. Das Konzernrisikomanagement ermittelt auf Basis der gemeldeten Informationen das aktuelle Risikoportfolio des Konzerns und stellt dieses der Geschäftsleitung, dem Aufsichtsrat und dem Finanzausschuss in einem Bericht zweimal im Jahr mit detaillierten Erläuterungen zur Verfügung. Dies beinhaltet auch die wahrscheinlichkeitsgewichtete Aggregation der Risiken auf Konzernebene mittels Monte-Carlo-Simulation. Darüber hinaus werden signifikante Veränderungen der Einschätzung bereits bekannter Risiken sowie neue signifikante Risiken jederzeit gemeldet und an die Geschäftsleitung ad hoc berichtet.