

02

# KONZERNLAGE- BERICHT



Seite 42 – 141

---

---

044	<b>GRUNDLAGEN DES KONZERNS</b>	122	<b>RISIKO- UND CHANCENBERICHT</b>
044	Der Merck-Konzern		
050	Ziele und Strategien des Merck-Konzerns	134	<b>PROGNOSEBERICHT</b>
055	Steuerungssystem des Merck-Konzerns		
059	Corporate Responsibility	140	<b>BERICHT NACH § 315 ABSATZ 4 HGB</b>
067	Forschung und Entwicklung bei Merck		
077	Mitarbeiter	141	<b>EREIGNISSE NACH DEM BILANZ-STICHTAG</b>
080	<b>WIRTSCHAFTSBERICHT</b>		
080	Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen		
082	Vergleich der Prognose mit dem tatsächlichen Geschäftsverlauf		
084	Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage		
084	Merck-Konzern		
097	Merck Serono		
104	Consumer Health		
109	Performance Materials		
115	Merck Millipore		
121	Konzernkosten und Sonstiges		

## GRUNDLAGEN DES KONZERNS DER MERCK-KONZERN

Merck mit Sitz in Darmstadt ist ein global tätiger Konzern und mit einer fast 350-jährigen Geschichte das älteste pharmazeutisch-chemische Unternehmen der Welt. Merck hält die weltweiten Rechte an dem Namen und der Marke Merck. Ausnahmen sind lediglich Kanada und die USA, wo Merck als EMD Serono, EMD Millipore und EMD Performance Materials tätig ist.

Die Produktpalette von Merck reicht von innovativen Pharmazeutika und Biopharmazeutika über Spezialchemikalien bis hin zu Hightech-Materialien und Life-Science-Tools. Bis zum 31. Dezember 2014, also im Berichtszeitraum des vorliegenden Berichts, orientierte sich das Reporting von Merck an einer Struktur mit den vier Sparten Merck Serono, Consumer Health, Performance Materials und Merck Millipore. Dieser Struktur folgt auch die nachfolgende Darstellung.

Entsprechend der strategischen Ausrichtung gliedert sich Merck ab dem 1. Januar 2015 in die drei Unternehmensbereiche Healthcare, Life Science und Performance Materials, in denen die sechs Geschäfte des Konzerns zusammengefasst sind. Dieser Struktur folgt seit dem 1. Januar 2015 auch das Reporting des Merck-Konzerns, erstmals sichtbar bei der Vorlage des Zwischenberichts zum 1. Quartal 2015.

### MERCK SERONO

Merck Serono erforscht, entwickelt, produziert und vermarktet innovative verschreibungspflichtige Arzneimittel und Biopharmazeutika zur Behandlung von Krebs, Multipler Sklerose (MS), Unfruchtbarkeit, Wachstumsstörungen sowie bestimmter Herz-Kreislauf- und Stoffwechselerkrankungen. Als größte Unternehmenssparte erwirtschaftete Merck Serono 2014 51% der Umsatzerlöse des Konzerns sowie 51% des EBITDA vor Sondereinflüssen (ohne Konzernkosten und Sonstiges). Merck Serono in seiner jetzigen Form entstand 2007 mit der Übernahme des Schweizer Biopharmazeutikunternehmens Serono SA, das schrittweise in das Geschäft mit rezeptpflichtigen Medikamenten eingegliedert wurde. Mit Hauptsitz in Darmstadt bietet Merck Serono führende Marken für Facharzttherapiegebiete.

Merck Serono vertreibt seine Produkte weltweit und verfügt über eine starke Präsenz in etablierten Märkten. Die von Merck Serono vermarkteten Arzneimittel sind in verschiedenen Ländern und Regionen der Welt unter unterschiedlichen Markennamen erhältlich.

Die Regionen Europa und Nordamerika trugen 2014 64% zu den Umsatzerlösen bei. In den vergangenen Jahren baute Merck Serono seine Präsenz in den Emerging Markets stetig weiter aus und erwirtschaftete im Berichtsjahr in dieser Region 29% der Umsatzerlöse.

Rebif®, das umsatzstärkste Produkt von Merck Serono, wird zur Behandlung der schubförmigen Multiplen Sklerose, einer der häufigsten neurologischen Erkrankungen bei jungen Erwachsenen, eingesetzt.

Erbitux® ist der zweitstärkste Umsatzlieferant im Produktportfolio von Merck Serono und das Hauptprodukt im Bereich Onkologie. Das Medikament wird als Standardbehandlung in unterschiedlichen Therapielinien zur Behandlung von metastasiertem Kolorektalkarzinom (mCRC) sowie von rezidivierenden/metastasierten oder lokal fortgeschrittenen Plattenepithelkarzinomen des Kopfes und Halses (SCCHN) eingesetzt.

Am 17. November 2014 ging Merck Serono eine weltweite Allianz mit Pfizer Inc. zur Entwicklung und Vermarktung von MSB0010718C ein. Bei dieser Prüfsubstanz handelt es sich um einen Anti-PD-L1-Antikörper aus der Entwicklung von Merck Serono als potenzielle Therapie für unterschiedliche Tumorarten. Mit der Allianz wollen die beiden Unternehmen ihre Präsenz in der Immunonkologie vorantreiben. Die beiden Unternehmen werden darüber hinaus ihre Ressourcen und Expertise bündeln, um den präklinischen Anti-PD-1-Antikörper von Pfizer in Phase-I-Studien zu überführen. Im Rahmen der Kooperation wird Merck außerdem Xalkori®, ein Medikament von Pfizer zur Behandlung von nicht-kleinzelligem Lungenkarzinom, in den USA und verschiedenen anderen Schlüsselmärkten vertreiben.

Merck Serono bietet außerdem Produkte für Paare mit unerfülltem Kinderwunsch an. Merck ist der einzige Arzneimittelhersteller, der über ein vollständiges und klinisch erwiesenermaßen wirksames Portfolio an Präparaten zur Fruchtbarkeitsbehandlung in allen Phasen des Reproduktionszyklus verfügt. Hierzu gehören unter anderem die rekombinanten Varianten der drei für die Behandlung von Unfruchtbarkeit notwendigen Hormone. Als Marktführer und Innovator trägt Merck Serono nicht nur mit seinem Angebot an Arzneimitteln zur Verbesserung des Erfolgs der assistierten Reproduktionstechnologie bei, sondern auch mit innovativen Technologien wie derjenigen zur Bewertung der Lebensfähigkeit von Embryonen. Die Produkte dieses Therapiegebiets sind ein wichtiger Wachstumstreiber für Merck Serono. Dies liegt an unterschiedlichen Faktoren wie der steigenden Nachfrage in den Schwellenländern und dem gesellschaftlichen Trend, die Familienplanung in spätere Lebensabschnitte zu verschieben, in denen die natürliche Fruchtbarkeit abnimmt.

Die Geschäftseinheit General Medicine bietet vor allem Markenprodukte zur Behandlung von Herz-Kreislauf-Erkrankungen an. Die Hauptprodukte aus diesem Bereich sind zwar nicht mehr patentgeschützt, werden aber dank ihres hohen Markenwerts, der sich über Jahrzehnte aufgebaut hat, immer noch als Standardpräparate zur Behandlung chronischer Herz-Kreislauf- oder Stoffwechselerkrankungen eingesetzt. Das gilt beispielsweise für Glucophage® mit dem Wirkstoff Metformin, dem Mittel der Wahl für die Erstlinienbehandlung von Diabetes Typ II, oder Concor® mit dem Wirkstoff Bisoprolol, dem führenden Betablocker gegen chronische Herz-Kreislauf-Erkrankungen wie Hypertonie, aber auch für Euthyrox® (Levothyroxin) als führendes Medikament bei Hypothyreose. Gerade in den Emerging Markets steigt die Nachfrage nach Therapien für Herz-Kreislauf-Erkrankungen stetig. Dies ist auf eine steigende Lebenserwartung, aber teilweise auch auf den zunehmenden Wohlstand in dieser Region und die damit einhergehenden Änderungen des Lebensstils sowie der Essgewohnheiten zurückzuführen. Neben dem Life-Cycle-Management bestehender Produkte, von deren hohem Markenwert Merck Serono profitieren kann, ist Merck eine langfristige strategische Partnerschaft mit dem indischen Unternehmen Lupin Ltd eingegangen, deren Ziel es ist, das Portfolio an Präparaten für die Allgemeinmedizin in Schwellenländern um günstige, qualitativ hochwertige Arzneimittel zu ergänzen.

Merck Serono arbeitet kontinuierlich an verbesserten Verabreichungsmöglichkeiten für Medikamente beziehungsweise Wirkstoffe. Deshalb entwickelt Merck Serono seit Jahren neue Applikationshilfen, mit denen Injektionen anwendungsfreundlicher und gleichzeitig zuverlässiger als mit herkömmlichen oder vorgefüllten Spritzen verabreicht werden können. Außerdem können Ärzte und Patienten mit diesen Produkten einfacher die Therapietreue sicherstellen und damit ihre Therapieziele erreichen. Beispiele hierfür sind die elektromechanischen Autoinjektoren easypod™ zur Injektion von Saizen® (Somatotropin) und RebiSmart™ für die Verabreichung von Rebif® (Interferon beta-1a). Beide Geräte,

easypod™ und RebiSmart™, können zudem Daten wie Injektionszeitpunkt, -datum und -dosis drahtlos an die dazugehörigen internetbasierten Softwaresysteme easypod™ connect beziehungsweise MSdialog übertragen.

Merck Serono erweitert stetig sein Forschungs- und Entwicklungsportfolio in den Bereichen Onkologie, Immunonkologie und Immunologie und investiert in die Entwicklung von Programmen im Bereich Multiple Sklerose. Mit seiner Expertise bei der Findung und frühen Entwicklung von Wirkstoffen sowie rund 25 Projekten in der klinischen Entwicklung konzentriert sich Merck Serono auf die Bereitstellung von differenzierten neuen Therapien für Patienten mit ungedecktem medizinischen Bedarf.

Merck betreibt zudem zwei weitere Pharma-Geschäftseinheiten, die im Rahmen der Veränderungen in der Organisationsstruktur seit 1. Januar 2015 als eigenständige Geschäfte im Unternehmensbereich Healthcare operieren: Allergopharma ist auf die Entwicklung hochdosierter hypoallergener Präparate für die spezifische Immuntherapie und Diagnose von Typ-1-Allergien (wie Heuschnupfen oder allergisches Asthma) spezialisiert. Biosimilars entwickelt biotechnologisch hergestellte Arzneimittel, die mit bereits zugelassenen Biopharmazeutika („Referenzprodukt“) vergleichbar sind. Merck treibt die Entwicklung eines Biosimilars-Portfolios für den Einsatz in unterschiedlichen Krankheitsgebieten wie Onkologie und Autoimmunerkrankungen voran. Der Fokus liegt auf der Entwicklung von Wirkstoffen durch eigene Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sowie durch Partnerschaften.

Zum 1. Januar 2014 wurden zwei Produktgruppen von Merck Serono auf Consumer Health übertragen. Dabei handelt es sich um Neurobion®, ein Vitamin-B-basiertes Analgetikum, und Floratil®, ein führendes Markenprodukt im Marktsegment der probiotischen Antidiarrhoika in Brasilien. Das Umsatzvolumen der beiden Medikamente hatte sich 2013 auf 265 Mio € belaufen. Die Auswirkungen des Produktgruppentransfers auf die Kennzahlen von Merck Serono für das Jahr 2013 sind in der folgenden Tabelle aufgeführt.

#### MERCK SERONO → VORJAHRESANPASSUNG

in Mio €	2013		
	wie berichtet	Anpassung	angepasst
Gesamterlöse	6.325,8	- 265,4	6.060,4
Umsatzerlöse	5.953,6	- 265,2	5.688,4
Operatives Ergebnis (EBIT)	893,0	- 99,9	793,1
Marge (in % der Umsatzerlöse)	15,0		13,9
EBITDA	1.886,5	- 99,9	1.786,6
Marge (in % der Umsatzerlöse)	31,7		31,4
EBITDA vor Sondereinflüssen	1.955,0	- 99,9	1.855,1
Marge (in % der Umsatzerlöse)	32,8		32,6
Business Free Cash Flow	1.875,7	- 88,6	1.787,1

## CONSUMER HEALTH

Consumer Health produziert und vertreibt nicht-verschreibungspflichtige Medikamente und konzentriert sich auf eine Reihe bekannter globaler und regionaler strategischer Marken, zum Beispiel Neurobion®, Bion®, Seven Seas®, Nasivin®, Femibion® und Dolo-Neurobion® sowie Floratil®, Sangobion®, Vigantolekten®, Apaisyl® und Kytta®. Consumer Health trug im Jahr 2014 7 % zu den Umsatzerlösen des Konzerns und 5 % zum EBITDA vor Sondereinflüssen (ohne Konzernkosten und Sonstiges) bei. Consumer Health hat eine hohe Marktdurchdringung in Europa, Lateinamerika sowie Südostasien und wächst besonders stark in Schwellenländern, insbesondere in Indien, Indonesien und Brasilien, die sich fest unter den zehn umsatzstärksten Märkten etablieren konnten. Die wichtige Produktneueinführung Perfect7® der Marke Seven Seas® wurde von den Kunden der Drogeriemarktkette Boots in Großbritannien mit dem „Favourite Newcomer 2014“-Award ausgezeichnet.

Weltweite Megatrends begünstigen dabei das künftige Wachstum von Consumer Health. So gehen Menschen bewusster mit ihrem Körper und ihrer Gesundheit um. Gesundheitsvorsorge und eine möglichst wenig invasive Medikation werden damit immer wichtiger – und zwar sowohl in etablierten Märkten als auch in Schwellenländern, wo sich zunehmend eine starke Mittelschicht mit spezifischen Bedürfnissen herausbildet.

Zum 1. Januar 2014 wurden zwei Produktgruppen von Merck Serono auf Consumer Health übertragen. Dabei handelte es sich um Neurobion®, eine führende globale Marke im Vitamin-B-Segment, und Floratil®, ein probiotisches Antidiarrhoikum, das vor allem in Brasilien über eine starke Marktposition verfügt. Durch die Einbringung der beiden starken Marken sollen die Potenziale des Endkunden-orientierten Geschäftsmodells von Consumer Health besser genutzt werden. Darüber hinaus wurde die Präsenz von Consumer Health in den Emerging Markets deutlich gestärkt. Sie ist ein Schritt auf dem Weg zu dem Ziel, in jedem Land, in dem Consumer Health aktiv ist, mit mindestens drei führenden Marken vertreten zu sein und dabei einen Marktanteil von mindestens 3 % zu erreichen. Der Umsatzanteil, den Consumer Health in den Emerging Markets erzielt, stieg vor allem infolge der Produktverlagerung von 28 % (unangepasster Vorjahreswert) auf 50 % im Jahr 2014. Die Auswirkungen des Produktgruppentransfers auf die Kennzahlen von Consumer Health für das Jahr 2013 sind in der folgenden Tabelle aufgeführt.

### CONSUMER HEALTH → VORJAHRESANPASSUNG

in Mio €	2013		
	wie berichtet	Anpassung	angepasst
Gesamterlöse	479,6	265,4	745,0
Umsatzerlöse	476,9	265,2	742,1
Operatives Ergebnis (EBIT)	62,2	99,9	162,1
Marge (in % der Umsatzerlöse)	13,0		21,8
EBITDA	71,1	99,9	171,0
Marge (in % der Umsatzerlöse)	14,9		23,0
EBITDA vor Sondereinflüssen	72,5	99,9	172,4
Marge (in % der Umsatzerlöse)	15,2		23,2
Business Free Cash Flow	83,9	88,6	172,5

Mit Wirkung vom 15. Mai 2014 hat Uta Kemmerich-Keil die Leitung von Consumer Health übernommen und somit Udit Batra in seiner Position als President und Chief Executive Officer von Consumer Health abgelöst. Kemmerich-Keil hatte zuvor die Leitung der globalen Geschäftseinheit Allergopharma inne.

## PERFORMANCE MATERIALS

Performance Materials bündelt das gesamte Spezialchemikaliengeschäft von Merck. Das Portfolio umfasst Hightech-Performance-Chemikalien für Anwendungen in den Bereichen Unterhaltungselektronik, Beleuchtung, Beschichtungen, Drucktechnik, Lack- und Kunststoffanwendungen sowie Kosmetik. Durch die im Mai 2014 erfolgte Übernahme von AZ Electronic Materials (AZ), einem führenden Anbieter von Hightech-Materialien für die Elektronikindustrie, konnte Performance Materials signifikant gestärkt werden.

Der Anteil von Performance Materials an den Umsatzerlösen des Konzerns stieg im Jahr 2014 auf 18% (2013: 15%) und der Anteil am EBITDA vor Sondereinflüssen (ohne Konzernkosten und Sonstiges) auf 25% (2013: 23%). Dabei sind die Ergebnisse von AZ seit 2. Mai 2014 berücksichtigt. Die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen lag bei 43,4% der Umsatzerlöse.

Bis zum 31. Dezember 2014, und damit im Berichtszeitraum, war Performance Materials in die vier Geschäftseinheiten Liquid Crystals, Pigments & Cosmetics, Advanced Technologies und AZ unterteilt. Seit dem 1. Januar 2015 gliedert sich Performance Materials in die folgenden Geschäftseinheiten: Display Materials, Pigments & Functional Materials, Integrated Circuit Materials – in die das AZ-Geschäft mit Spezialchemikalien zur Verwendung in integrierten Schaltungen (Halbleitern) eingebracht wurde – und Advanced Technologies.

Das Geschäft mit Flüssigkristallen, seit 1. Januar 2015 in der Geschäftseinheit Display Materials angesiedelt, erwirtschaftete dabei im Jahr 2014 mehr als die Hälfte der Umsatzerlöse von Performance Materials. Mit einem großen Marktanteil hat sich Merck als weltweiter Markt- und Technologieführer im Bereich Flüssigkristallmischungen etabliert, einem insgesamt stark konsolidierten Markt. Zudem bestehen Markteintrittsbarrieren aufgrund der technologischen Komplexität von Flüssigkristallen und der hohen Qualitätsanforderungen von Kunden und Konsumenten. Zu den Kunden im Flüssigkristall-Geschäft gehören primär die sieben größten Hersteller von LC-Displays. Merck verfügt über die breiteste Produktpalette in der Industrie und bietet unter anderem Flüssigkristalle an, die auf der PS-VA- und der IPS-Technologie basieren. So kann Performance Materials den individuellen Bedürfnissen der Kunden gerecht werden und Lösungen für alle Displaygrößen – von Smartphones über Tablet-PCs bis hin zu den größten TV-Bildschirmen – anbieten. Merck verfolgt die Strategie, seine Expertise im Bereich Flüssigkristalle zu nutzen, um neue Anwendungsfelder für innovative Flüssigkristalltechnologie zu erschließen. So hat Merck zum 1. Juli 2014 alle Anteile des niederländischen Spezialisten für Smart-Window-Technologie Peer+

übernommen. Das Unternehmen wurde inzwischen vollständig integriert. Mit der Übernahme seines langjährigen Kooperationspartners Peer+ hat Merck die Erschließung des Zukunftsmarkts für Fenster vorangetrieben, in denen Flüssigkristalltechnologie zum Einsatz kommt (Liquid Crystals Windows oder kurz LCW). Deren große Innovation besteht darin, dass sie sich sekundenschnell stufenlos von Hell nach Dunkel regulieren lassen. Im Januar 2015 wurden bereits die ersten LCW-Einheiten in das neue modulare Innovationszentrum von Merck in Darmstadt eingebaut. Gleichzeitig wird die neue Technologie auf Messen und Kongressen einem breiteren Publikum vorgestellt.

Die Geschäftseinheit Pigments & Functional Materials entwickelt und vermarktet ein umfassendes Produktportfolio von dekorativen Effektpigmenten und funktionellen Materialien. Die Effektpigmente werden vor allem in Automobil- und Industrielacken, Kunststoffen, Druckerzeugnissen und Kosmetika verarbeitet, um den Produkten einen einzigartigen Glanz zu verleihen. Zu den funktionellen Materialien gehören Lasermarkierungen, leitfähige Additive, Anwendungen für Fälschungssicherheit sowie auch hochwertige Kosmetikwirkstoffe beispielsweise für den Einsatz in der Hautpflege, in Sonnenschutz- oder Insektenschutzmitteln.

Die Integration von AZ und seiner weltweit rund 1.100 Mitarbeiter hat Merck erfolgreich und nach Zeitplan bis Ende des Jahres 2014 vollzogen. In der Integrationsphase des Jahres 2014 wurde AZ noch als eigenständige Geschäftseinheit innerhalb von Performance Materials ausgewiesen. Zum 1. Januar 2015 wurde AZ in die Geschäftseinheit Integrated Circuit Materials überführt. Als wichtiger Partner global führender Elektronikhersteller erzielte AZ im Jahr 2014 fast 80% seiner Umsätze in Asien. Dabei erwirtschaftete AZ mehr als drei Viertel seiner Umsätze mit Produkten, die in ihren jeweiligen Märkten führend sind. Die Produkte von AZ sind essentieller Bestandteil von integrierten Schaltkreisen, Flachbildschirmen und Leuchtdioden (LED). Somit ergänzt das Portfolio von AZ in optimaler Weise das Materialangebot von Performance Materials.

Die Geschäftseinheit Advanced Technologies investiert in zukunftssträchtige Forschung und Entwicklung und unterstützt so das Wachstum sowie die nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit von Performance Materials. Die Geschäftseinheit produziert und vertreibt auch Materialien für organische Leuchtdioden (Organic Light-Emitting Diodes/OLED), die in neuen Beleuchtungsanwendungen und Displaytechnologien verwendet werden. Die Geschäftsentwicklung bei OLED verlief im Jahr 2014 sehr positiv. Die Nachfrage nach OLED-Materialien von Merck hat stark zugenommen – insbesondere aus den asiatischen Ländern. Gleichzeitig hat sich die Kundenbasis verbreitert.

## MERCK MILLIPORE

Merck Millipore verfügt über eine breite Produkt- und Technologiepalette und bietet innovative Lösungen für Wissenschaftler und Ingenieure der Life-Science-Branche. Unter dem Begriff „Life Science“ sind die Forschungszweige der Natur- und Ingenieurwissenschaften, die sich mit dem Aufbau und dem Verhalten lebender Organismen befassen, zusammengefasst. Die Produkte und Dienstleistungen von Merck Millipore werden in der Erforschung, Entwicklung und Herstellung von Arzneimitteln chemischen oder biotechnologischen Ursprungs sowie in Forschungs- und Anwendungslaboren eingesetzt. Die Produkte von Merck Millipore reichen aber auch in benachbarte Märkte der Lebensmittel- und Getränkeindustrie hinein. Merck Millipore entstand 2010 durch die Übernahme der Millipore Corporation. Sie ist einer der führenden Anbieter von Life-Science-Tools.

2014 trug Merck Millipore 24% zu den Umsatzerlösen des Konzerns und 19% zum EBITDA vor Sondereinflüssen (ohne Konzernkosten und Sonstiges) bei. Der Großteil der Umsatzerlöse stammt dabei aus dem Verkauf von Verbrauchsmaterialien. Auf dieser Basis generiert Merck Millipore wiederkehrende Umsatzerlöse und stabile, attraktive Cash Flows in einer Industrie, die durch strenge Zulassungsanforderungen gekennzeichnet ist. Eine stark diversifizierte und loyale Kundenbasis trägt zudem zu einem günstigen Risikoprofil bei. Zugleich profitiert Merck Millipore von seinem breiten Portfolio und seiner globalen Aufstellung. Merck Millipore ist in drei Geschäftseinheiten unterteilt: Bioscience, Lab Solutions und Process Solutions mit einer Vielzahl von spezialisierten Geschäftsfeldern.

Zu den wesentlichen Produktgruppen der Geschäftseinheit Bioscience zählen Tools und Verbrauchsmaterialien für die Filtration und Probenvorbereitung, Reagenzien und Kits für zellbiologische Versuche sowie kleine Tools und Verbrauchsmaterialien für die Zellanalyse. Mit diesen Produkten unterstützt Merck Millipore seine Kunden dabei, komplexe biologische Systeme zu verstehen und neue Zielmoleküle zu identifizieren. 2014 betrug der Anteil der Geschäftseinheit Bioscience an den Umsätzen von Merck Millipore 15%. Da Innovation charakteristisch für die Bioscience-Geschäftseinheit ist, können Forschungsprozesse mit den umfassenden und validierten Anwendungen von Merck Millipore schneller und effizienter gestaltet werden.

Die Geschäftseinheit Lab Solutions fertigt Produkte für die Forschung sowie für analytische und klinische Labore in unterschiedlichsten Industrien. Die Geschäftseinheit lieferte 2014 41% der Umsatzerlöse von Merck Millipore. Sie gehört zu den führenden

Anbietern von Laborwasseraufbereitungsgeräten, Laborchemikalien und Verbrauchsmaterialien. Ferner entwickelt und verkauft Lab Solutions Testlösungen, mit denen sich mikrobielle Kontaminationen, etwa in pharmazeutischen Produkten, Lebensmitteln oder Trinkwasser, nachweisen lassen. Für die anorganische Chemie liefert Lab Solutions hochreine Reagenzien, darunter Salze, Säuren, Ätzalkalien und Puffer, aber auch Referenzmaterialien für die instrumentelle Analytik sowie Produkte für die anorganische Spurenanalyse. 2014 brachte die Geschäftseinheit Lab Solutions neue Steritest™-Symbio-Pumpen für einfachere, sicherere und zuverlässigere Sterilitätstests von Arzneimitteln in Laminar-Flow-Werkbänken, Isolatoren und Reinräumen auf den Markt. Die Steritest™-Symbio-Pumpen wurden entwickelt, um die strengsten Anforderungen für pharmazeutische Testverfahren zu erfüllen. Mit dieser Markteinführung setzt Merck Millipore seine 40-jährige Tradition fort, bahnbrechende Produkte für die Sterilitätsprüfung bereitzustellen.

Darüber hinaus unterstrich Merck Millipore seine Stellung als Technologieführer durch die Ankündigung, dass der Chromocult®-Coliformen-Agar (CCA) des Unternehmens von der Internationalen Organisation für Normung (ISO®) als einziges geeignetes Kulturmedium für die Entwicklung eines überarbeiteten Auszählungsstandards für coliforme Bakterien und E. coli in Wasserproben als Ersatz für Lactose-TTC-Agar verwendet wurde. Die vollkommen überarbeitete Norm ISO® 9308-1 trat am 16. September 2014 in Kraft.

Die Geschäftseinheit Process Solutions bietet Pharma- und Biotechnologieunternehmen eine Vielzahl von Produkten, die es den Kunden ermöglichen, Arzneimittel chemischen und biotechnologischen Ursprungs sicher, effizient und kostengünstig zu produzieren. Mit ihrem Angebot an stetigen Innovationen, gekoppelt mit höchsten Qualitätsstandards und hoher Lieferzuverlässigkeit, trug die Geschäftseinheit 2014 mit 44% zu den Umsätzen von Merck Millipore bei. Darüber hinaus hat die Geschäftseinheit mehr als 400 Chemikalien zur Synthese von pharmazeutischen Wirkstoffen sowie Substanzen für den Wirkstofftransport in ihrem Portfolio. Das Angebot für die biotechnologische Produktion umfasst Produkte zur Unterstützung des Zellwachstums und der Genexpression, außerdem eine breite Palette von Filtrationssystemen sowie Salze und Zuckerstoffe. Die Einweglösungen der Geschäftseinheit Process Solutions bieten biopharmazeutischen Kunden höhere operative Flexibilität, da zeit- und kostenintensive Reinigungsverfahren entfallen. Ferner sind diese Einweglösungen mit verschiedenen Produkten kompatibel, wodurch sich die Anschaffungskosten für die Kunden reduzieren.



Am 17. März 2014 gab Merck Millipore den Abschluss einer Kooperationsvereinbarung zur klinischen Forschung, Lizenzierung und Entwicklung mit dem japanischen Unternehmen Sysmex Corporation bekannt. Die Partner wollen die Durchflusszytometrie-Technologie von Merck Millipore als Plattform zur beschleunigten Erzeugung von neuen, leistungsstärkeren Diagnosetools für die Erforschung von Bluterkrankungen einsetzen. Bei erfolgreicher Zusammenarbeit wollen Sysmex und Merck Millipore die bildgebende Durchflusstechnologie für die zukünftige Vermarktung in der Hämatologie gemeinsam weiterentwickeln.

Am 15. Mai 2014 übernahm Udit Batra, der ehemalige Leiter von Consumer Health, als President und Chief Executive Officer die Leitung von Merck Millipore und trat in dieser Funktion die Nachfolge von Robert Yates an.

Am 20. August 2014 haben Merck Millipore und Samsung BioLogics die Unterzeichnung einer Absichtserklärung bezüglich einer strategischen Allianz zu Biopharmazeutika bekanntgegeben. Die vorgesehene Allianz soll eine langfristige Liefervereinbarung umfassen, gemäß der Merck Millipore Ausgangsmaterialien für die Herstellung von Biopharmazeutika bereitstellt.

Am 22. September 2014 haben Merck und Sigma-Aldrich den Abschluss einer Vereinbarung zur Übernahme von Sigma-Aldrich für 17,0 Mrd US-Dollar (13,1 Mrd €) bekanntgegeben. Durch die Zusammenführung würde einer der führenden Anbieter der Life-Science-Industrie weltweit entstehen. Der Vollzug der Transaktion wird für die Jahresmitte 2015 erwartet und steht unter Vorbehalt insbesondere der Zustimmung der relevanten Aufsichtsbehörden sowie weiterer üblicher Vollzugsbedingungen.



## ZIELE UND STRATEGIEN DES MERCK-KONZERNS

Merck hat im Jahr 2007 einen Transformationsprozess begonnen, der zum Ziel hat, die Zukunft mit profitabilem Wachstum in hochspezialisierten Nischenmärkten in den heutigen Unternehmensbereichen Healthcare, Life Science und Performance Materials zu sichern.

Am Anfang dieses Prozesses standen die beiden großen Akquisitionen der Serono SA und der Millipore Corporation in den Jahren 2007 und 2010. Mit einem neuen Führungsteam hat Merck im Jahr 2011 das Transformations- und Wachstumsprogramm „Fit für 2018“ gestartet. In der ersten Phase hat das Unternehmen mit dem Umbau der globalen Führungsorganisation sowie einem das gesamte Unternehmen umfassenden Effizienzsteigerungsprogramm die Basis für profitables Wachstum gelegt. Die 2014 begonnene zweite Phase zielt darauf ab, identifizierte Wachstumsoptionen sukzessive umzusetzen, mit dem Ziel, drei starke Plattformen für nachhaltig profitables Wachstum aufzubauen. Merck baut dabei auf seine Kernkompetenzen:

- Nähe zu den bestehenden Geschäften
- Innovationsstärke
- Kundennähe (bis hin zu maßgeschneiderten Lösungen)
- Fokus auf Spezialgeschäfte

Darüber hinaus strebt Merck an, sein Geschäftsmodell systematisch und kontinuierlich mit neuen Technologien und Partnerschaften zu erweitern. Im abgelaufenen Jahr 2014 wurden drei wichtige Meilensteine in der Umsetzung der Konzernstrategie erreicht:

- Mit der im Mai abgeschlossenen Übernahme von AZ Electronic Materials konnten Produktbasis und Kundenangebot durch neue Technologien erweitert werden.
- Durch die Ankündigung der geplanten Übernahme von Sigma-Aldrich im September wurde der Grundstein dafür gelegt, die Position in der attraktiven Life-Science-Industrie zu stärken. Ziel des geplanten Zusammenschlusses ist, den Kunden ein breiteres Angebot an Produkten und Dienstleistungen sowie die führende E-Commerce-Plattform in der Industrie zur Verfügung zu stellen.
- Mit der im November bekanntgegebenen Vereinbarung einer strategischen Allianz mit Pfizer über Anti-PD-L1 will Merck die eigene Präsenz in der Immunonkologie vorantreiben, indem Stärken und Kompetenzen der beiden Unternehmen im hart umkämpften Anti-PD-1-/Anti-PD-L1-Bereich gebündelt werden. Geplant ist, im Jahr 2015 bis zu 20 klinische Immunonkologie-Entwicklungsprogramme zu starten, darunter

auch bis zu sechs zulassungsrelevante Studien. Die Allianz hat zudem das Potenzial, über die gemeinsame Vermarktung von Xalkori® den Zugang von Merck zum US-Onkologie-Markt zu beschleunigen.

Der strategischen Agenda und der Fokussierung auf drei Wachstumsplattformen entsprechend hat sich Merck zum 1. Januar 2015 organisatorisch neu aufgestellt. Die bisherigen vier Sparten wurden von drei Unternehmensbereichen abgelöst:

- **Healthcare** umfasst die Geschäfte Merck Serono, Consumer Health, Allergopharma und Biosimilars.
- **Life Science** beinhaltet das Geschäft Merck Millipore.
- **Performance Materials** entspricht dem gleichnamigen Geschäft.

Der strategische Wandel hin zu hochwertigen und innovativen Lösungen in den Bereichen Healthcare, Life Science und Performance Materials lässt sich auch an der Zusammensetzung der Umsätze ablesen: Innerhalb des Unternehmensbereichs Healthcare erwirtschaftet Merck Serono heute mehr als 65 – 70% seiner Umsatzerlöse mit biotechnologischen Arzneimitteln. 2006 stand hier nur ein Produkt: Erbitux® mit einem Anteil an den Umsatzerlösen von weniger als 10%. Aus dem klassischen Chemiegeschäft ist immer mehr ein Premiumgeschäft mit Materialien und einer Vielzahl weiterer wertschaffender Angebote für die Kunden von Merck geworden. Heute machen Hightech-Materialien und Life-Science-Tools rund 80% der Umsatzerlöse in den Bereichen Life Science und Performance Materials aus. Im Jahr 2006 waren es etwa 30%.

### ALLGEMEINE GRUNDSÄTZE & KONZERNSTRATEGIE

Das Jahr 2018 markiert das 350-jährige Jubiläum von Merck. Die dem Transformations- und Wachstumsprogramm „Fit für 2018“ zugrunde liegenden allgemeinen Grundsätze und die Konzernstrategie sollen auch nach 2018 als Kompass dienen.

#### Allgemeine Grundsätze

Merck orientiert sich bei seinen Geschäftsaktivitäten an allgemeinen Grundsätzen. Sie dienen allen Verantwortlichen des Unternehmens als Orientierung bei ihren strategischen Überlegungen und Entscheidungen.

Die Gesellschaftsstruktur der Merck KGaA mit Mitgliedern der Merck-Familie als persönlich haftenden Gesellschaftern verpflichtet die Merck-Geschäftsleitung, deren Mitglieder ebenfalls persönlich

haftende Gesellschafter sind, dazu, ein besonderes Augenmerk auf die langfristige Wertentwicklung zu legen. Daher spielt Nachhaltigkeit bei Merck eine besondere Rolle. Ziel ist es, die langfristige Entwicklung des Unternehmens mit berechtigten Interessen der Aktionäre in Einklang zu bringen, die für ihre Beteiligung an Merck oftmals kürzere Zeitfenster einplanen. Daher soll das Geschäftsportfolio von Merck stets so ausbalanciert sein, dass es eine optimale Mischung zwischen unternehmerischen Chancen und Risiken widerspiegelt. Dies erreicht Merck zum einen durch eine Diversifizierung in die Unternehmensbereiche Healthcare, Life Science und Performance Materials sowie durch die geografisch breit gestreuten Wachstumsquellen.

Der Grundsatz der Nachhaltigkeit gilt für Merck jedoch nicht nur für wirtschaftliche Aspekte. Vielmehr schließt er auch die gesellschaftliche Verantwortung sowie den Schutz der Umwelt mit ein. Merck will mit seinem bestehenden und künftigen Produktportfolio einen Beitrag dazu leisten, globale Herausforderungen zu lösen und eine nachhaltige Zukunft zu gestalten. Auch deshalb ist Innovation die Basis der Geschäftstätigkeit des Unternehmens – sie ist die Grundvoraussetzung für künftiges Wachstum. Merck arbeitet beständig an innovativen Produkten und Dienstleistungen für Kunden und Patienten und verbindet dies mit einem kontinuierlichen Prozess interner Innovation in allen Bereichen des Unternehmens.

### Konzernstrategie

Im Fokus der Geschäftsaktivitäten von Merck stehen hochwertige und innovative Spezialprodukte in den Unternehmensbereichen Healthcare, Life Science und Performance Materials. Ziel von Merck ist es, nachhaltiges und profitables Wachstum organisch, durch die Weiterentwicklung bestehender Kompetenzen, zu erreichen, aber auch durch gezielte Akquisitionen, die das bisherige Kompetenzfeld sinnvoll ergänzen beziehungsweise erweitern. Aufbauend auf den starken Produkten in allen Geschäften will Merck Erträge erzielen, die weitgehend unabhängig vom jeweiligen Konjunkturzyklus sind. Darüber hinaus ist es das Ziel, die starke Marktposition in den Emerging Markets mittel- und langfristig weiter auszubauen. Im Jahr 2014 haben die Emerging Markets bereits 38% zu den Umsatzerlösen des Konzerns beigetragen.

## STRATEGISCHE INITIATIVEN

### Kompetenzinitiativen

Auch wenn Merck immer größer und das Geschäft immer globaler wird: Wir wollen EIN Unternehmen Merck bleiben: ONE Merck steht dabei nicht nur für eine starke Marke, sondern auch für ein leistungsorientiertes globales Unternehmen mit einem ausgeprägten „Wir-Gefühl“. Merck ist mehr als die Summe seiner Einzelteile. Dafür hat Merck vier konzernweite Kompetenzinitiativen gestartet:

Die Kompetenzinitiative **EINE Marke Merck** zielt darauf ab, die globale Wahrnehmung und Reputation der Marke Merck zu steigern und die Attraktivität des Unternehmens für Kunden, Partner und potenzielle Mitarbeiter zu erhöhen.

Auch der Rahmen für die Personalentwicklung, die Vergütung und das Leistungsmanagement soll weltweit vereinheitlicht werden (**EIN Rahmen für Personalentwicklung, Vergütung und Leistungsmanagement**). Im Rahmen dieser Initiative wird Merck unter anderem einen konsistenten, integrierten Personalentwicklungs- und Leistungsmanagement-Prozess aufsetzen und die Kompetenzen im Unternehmen durch eine aktive Identifizierung und Rekrutierung von hochqualifizierten Nachwuchskräften sowie durch Vielfalt in der Belegschaft verbreitern.

Ziel der dritten Kompetenzinitiative **EIN Rahmen für Prozessharmonisierung, Standardisierung und Exzellenz** ist es, Prozesse besser aufeinander abzustimmen und stärker zu vereinheitlichen. Dies gilt insbesondere für den Bereich Softwareanwendungen. Durch ein fortlaufendes Benchmarking soll ein ständiger Verbesserungsprozess stattfinden. So soll sichergestellt werden, dass Merck schnell auf Veränderungen in den Geschäften reagieren kann und künftige Akquisitionen nahtlos und effizient in das Unternehmen integriert werden können.

Auch die Konzernzentrale in Darmstadt soll noch an Bedeutung gewinnen – im Sinne **EINER globalen Unternehmenszentrale**. Merck in Darmstadt soll ein zentraler Ort der Kreativität, des Wissensaustauschs und der Innovation werden. Mit der Grundsteinlegung eines modularen Innovationszentrums hat Merck im Jahr 2014 die Basis für die funktions- und geschäftsübergreifende Zusammenarbeit in Projekten gelegt.

### Geschäftsinitiativen

Merck hat darüber hinaus eine Reihe von Geschäftsinitiativen aufgesetzt, um das bestehende Portfolio auszubauen sowie neue Geschäftschancen zu erschließen. Folgende Initiativen sind dabei von wesentlicher Bedeutung:

#### Biosimilars

Merck will seine Expertise bei der Entwicklung, Herstellung und dem Vertrieb von hochwertigen biotechnologischen Arzneimitteln nutzen, um ein wettbewerbsfähiges Biosimilars-Portfolio aufzubauen. Der Fokus liegt auf der Entwicklung von Molekülen durch eigene Forschung und Entwicklung sowie durch Partnerschaften.

#### Research & Development Merck Serono

Merck Serono hat ein stärker unternehmerisch geprägtes Forschungsmodell eingeführt, um die Leistungsdynamik im Bereich Research & Development zu erhöhen. Basierend auf Translationalen Innovationsplattformen (TIPs) will Merck Serono – unterstützt von einem unabhängigen Gremium externer Experten – eine langfristige Planung und eine unternehmerische Einstellung fördern (siehe auch unten).

## OLED

Die weltweite Führungsrolle bei Display-Materialien will Performance Materials künftig weiter ausbauen. Merck geht davon aus, dass die OLED-Technologie in Zukunft an Bedeutung gewinnen wird. Daher investiert Performance Materials in die Entwicklung eines umfassenden OLED-Portfolios. Bis 2018 will Merck ein führender Anbieter von OLED-Materialien sein.

## GESCHÄFTSSTRATEGIEN

### Unternehmensbereich Healthcare

#### Merck Serono

Merck Serono will ein weltweit geschätzter und dauerhaft engagierter biopharmazeutischer Partner werden, der durch innovative Spezialmedikamente, führende Marken und hochwertige Lösungen merkliche Veränderungen im Leben seiner Patienten bewirkt. Die Nachfrage nach Merck-Serono-Produkten wird von weltweiten Megatrends wie dem globalen Bevölkerungswachstum und einer allgemein höheren Lebenserwartung der Menschen gestützt. Merck Serono ist für nachhaltiges Wachstum gut positioniert.

Die erste Säule der Merck-Serono-Strategie ist es, Innovationen weltweit bereitzustellen. Dabei wurde der Entscheidungsprozess bezüglich des Portfolios verbessert und eine rigorose Priorisierung bei den Projekten umgesetzt. Der Zeitrahmen zwischen Phasenübergängen wurde dadurch verkürzt. Mit der Entwicklung von Biomarkern für bessere Therapieergebnisse bei den Patienten, der Fokussierung auf ausgewählte Haupttherapiegebiete und der Schaffung translationaler Innovationsplattformen hat Merck Serono die Effizienz seiner Forschung und Entwicklung verbessert. Dabei verfolgt Merck Serono drei Entwicklungsprogramme mit Priorität: Atacicept in der Immunologie, Evofosfamide (TH-302) in der Onkologie und Avelumab (Anti-PD-L1-Antikörper) in der Immunonkologie. Letzteren Kandidaten wird Merck Serono mit Pfizer als potenzielle Behandlung für unterschiedliche Tumorarten entwickeln und vermarkten.

Die zweite Säule der Merck-Serono-Strategie ist es, das bestehende Portfolio in den entwickelten Märkten optimal zu nutzen. Im Therapiegebiet Multiple Sklerose will Merck Serono seine führende Marktposition halten und dazu innovative Gesamtlösungen aus Arzneimitteln, Geräten und Dienstleistungen anbieten, die Patienten bei der Bewältigung ihrer Erkrankung unterstützen. So soll das Potenzial von Rebif®, dem umsatzstärksten Produkt von Merck Serono, in einem immer wettbewerbsintensiveren Markt für Multiple-Sklerose-Therapeutika voll ausgeschöpft werden; zudem soll es als beste interferonbasierte Therapieoption für Patienten, die unter der schubförmig verlaufenden Form der Krankheit leiden, positioniert werden. Die Differenzierung vom Wettbewerb soll über intelligente Injektionsgeräte und die erste elektronische Informations- und Kommunikationsplattform zu Multipler Sklerose vorangetrieben werden. Im Therapiegebiet Fruchtbarkeitsmedizin liegt der Fokus darauf, die Marktführerschaft auszubauen und

innovative Dienstleistungen und Technologien anzubieten, die über Arzneimittel hinausgehen. Im Bereich Onkologie setzt Merck Serono, vor allem in Europa und Japan, auf den Nutzen von Erbitux® in der personalisierten medizinischen Behandlung und unterstreicht die Relevanz eines vollständigen RAS-Diagnostetests für Patienten, um eine optimale Behandlung zu gewährleisten. Merck Serono will zudem seine Fähigkeit sicherstellen, in diesen innovationsintensiven Märkten erfolgreich Produkte einzuführen. Durch die Vermarktungskoooperation mit Pfizer bei Xalkori® betritt Merck Serono den US-amerikanischen Onkologiemarkt und bereitet sich so zugleich auf die zukünftige Einführung des Anti-PD-L1-Antikörpers vor.

Die dritte Säule der Merck-Serono-Strategie ist es, in den Emerging Markets weiter zu expandieren. Angesichts einer wachsenden Mittelschicht, besserer Gesundheitsversorgung, einer Verschiebung der Krankheitslast hin zu chronischen Erkrankungen sowie der steigenden Nachfrage nach biologischen Arzneimitteln ist diese Region ein Hauptwachstumstreiber für Merck Serono: Im Zeitraum von 2011 bis 2013 wurden hier über 60% des organischen Wachstums erzielt. In den Emerging Markets implementiert Merck Serono Wachstumsinitiativen in den Bereichen Allgemeinmedizin und Facharzttherapiegebiete, um spezifische Bedürfnisse zu bedienen, wobei vorhandene Kompetenzen und lokale Vertriebskanäle genutzt werden: So erweitert Merck Serono zum Beispiel die Reichweite und Tiefe seiner Marketingaktivitäten in China, baut sein Portfolio über regionale und lokale Lizenzierungen aus und unterstützt die Marktentwicklungen im Therapiegebiet Fruchtbarkeitsmedizin. Merck Serono setzt außerdem auf ausgewählte Investitionen und Wachstum seiner Hauptmarken durch neue Formulierungen (Euthyrox® oder Glucophage®), Kombinationspräparate mit fixer Dosierung (Concor®) und Geräte (Saizen®). Merck Serono ist darauf bedacht, die Vermarktung von Merck-Produkten in den Konzern rückzuübertragen, wo die Produkte bisher von Partnern oder in Zusammenarbeit mit Partnern vermarktet werden. Zudem erweitert Merck Serono den Fokus seines Portfolios um Wachstumsinitiativen bei Biologika.

#### Biosimilars

Das Biosimilars-Geschäft hat sich dem Ziel verschrieben, mehr Menschen weltweit Zugang zu hochwertigen Biopharmazeutika zu ermöglichen. Die Einheit entwickelt ein Biosimilars-Portfolio mit Schwerpunkt auf Onkologie und entzündlichen Erkrankungen und stützt sich dabei sowohl auf internes F&E-Knowhow zu biologischen Arzneimitteln als auch auf Partnerschaften mit anderen Akteuren aus diesem Bereich. Der Beginn der Phase-III-Studien ist ab 2015/2016 vorgesehen. Biosimilars sind ein attraktiver Markt, in dem Merck gut aufgestellt ist, da das Unternehmen auf vorhandene Stärken und Kompetenzen über die Biosimilars-Wertschöpfungskette hinweg aufbauen kann; dazu zählen die Fähigkeiten, interne Ressourcen zu nutzen oder Kapazitäten von Lieferanten zu beschaffen, um die Einhaltung regulatorischer Vorgaben zu gewährleisten, den Marktzugang über Schlüsselmärkte

wie die Emerging Markets hinweg sicherzustellen, bestehende Produktionskapazitäten flexibel zu nutzen sowie einen maßgeschneiderten Go-to-Market-Ansatz anzunehmen. Merck hat zudem strategische Allianzen mit Dr. Reddy's in Indien zur gemeinsamen Entwicklung mehrerer Krebsmedikamente und mit Bionovis in Brasilien zur Versorgung des brasilianischen Marktes mit biologischen Pharmaprodukten im Rahmen der Richtlinie zur Partnerschaft zur Produktentwicklung (Product Development Partnership, PDP) des brasilianischen Gesundheitsministeriums vereinbart.

Diese sollen um eine noch ungenannte Einlizenzierungsvereinbarung für ein Biosimilar der Spätphase erweitert werden.

### Allergopharma

Der Markt für kausale Allergie-Therapieprodukte ist ein globaler Wachstumsmarkt. Das von Marktbeobachtern erwartete weltweite Wachstum kommt dabei zum einen von der zunehmenden Anzahl von Allergikern, zum anderen basiert es auf der steigenden Verbreitung der Spezifischen Immuntherapie in vielen Schwellenländern. Allergopharma ist Hersteller von Diagnostika und verschreibungspflichtigen Präparaten für die spezifische Immuntherapie (SIT). Die spezifische Immuntherapie (Hyposensibilisierung, Desensibilisierung, Allergieimpfung) ist die einzige kausale Therapiemöglichkeit, Allergien gegen nicht vermeidbare Allergene zu behandeln. Die SIT wird überwiegend von allergologisch tätigen Fachärzten wie HNO-Ärzten, Dermatologen, Kinderärzten und Pneumologen durchgeführt. Mit der eigenen Forschungsabteilung und in Kooperationen mit Forschungsinstituten und anderen Partnern trägt Merck zu einem besseren Verständnis des immunologischen Mechanismus bei, der sich hinter der Entwicklung von Allergien verbirgt, und arbeitet aktiv an der nächsten Generation von Präparaten für die spezifische Immuntherapie. Die für 2016 geplante Produktionserweiterung in Reinbek bei Hamburg ist eine Kapazitätserweiterung, die dazu dient, die globale Expansion voranzutreiben und den immer schärfer werdenden Anforderungen an Herstellungsstandards gerecht zu werden. Wie bisher sollen hier unter sterilen Bedingungen Präparate zur Diagnose und Therapie von Typ-1-Allergien wie Heuschnupfen oder allergischem Asthma hergestellt werden.

### Consumer Health

Consumer Health hat im Rahmen umfassender strategischer Interventionen in den Jahren 2012 und 2013 die interne Organisation neu aufgestellt und zugleich die Fokussierung auf die Kernmarken und besonders attraktive Zielmärkte vorangetrieben. Im Jahr 2014 hat Consumer Health das Augenmerk noch stärker auf Wachstum gelegt, insbesondere in den aufstrebenden Märkten in Lateinamerika und Südostasien. Als Resultat konnte Consumer Health mit 5,4% ein organisches Umsatzwachstum deutlich über dem allgemeinen Marktwachstum verzeichnen. Hierfür verfolgt das Unternehmen eine klare Strategie: Ziel ist es, bis zum Jahr 2021 den Marktanteil von Consumer Health in jedem seiner 20 wichtigsten

Märkte (unter anderem Frankreich, Mexiko, Brasilien, Deutschland, Indonesien, Indien und Großbritannien) auf mindestens 3% auszubauen und dabei zumindest mit je drei Marken in Spitzenpositionen präsent zu sein.

Ein wichtiger Meilenstein im Rahmen dieser Strategie war 2014 der Transfer der Marken Neurobion® und Floratil® von Merck Serono zu Consumer Health. Neurobion® ist eine global führende Marke im Vitamin-B-Segment und Floratil® ist eine in Brasilien führende Marke im Segment der probiotischen Antidiarrhoika. Beide Marken haben nach der Verlagerung in den Verantwortungsbereich von Consumer Health im Jahr 2014 bereits ihr Potenzial unter Beweis gestellt, sich in den Kernmärkten noch stärker an Wünschen und Bedürfnissen von Verbrauchern auszurichten. So hat sich das Wachstum von Floratil im Hauptmarkt Brasilien mehr als verzehnfacht. Weitere wichtige Komponenten bei der Umsetzung der „3 x 3“-Strategie sind die geografische Expansion mit bestehenden Marken in neue Märkte, wie aktuell die Markteinführung von Bion® in Brasilien, sowie gegebenenfalls anorganisches Wachstum durch taktische Akquisitionen und Produktzukaufe, sofern diese in die strategische Ausrichtung passen.

### Unternehmensbereich Life Science

#### Merck Millipore

Merck Millipore ist einer der führenden Akteure in der Life-Science-Tools-Industrie. Das Geschäft ist global aufgestellt und bedient Kunden aus zwei breitgefächerten Untersegmenten mit unterschiedlichen Bedürfnissen: die Laborbranche und Kunden aus der biopharmazeutischen Industrie. In der Laborbranche stützt sich die Strategie auf drei Erfolgsfaktoren: ein breites und attraktives Produktportfolio, eine einfache Kundenschnittstelle und eine Organisation, die komplexe Anforderungen bewältigen kann, zum Beispiel ein Portfolio mit über 70.000 Produkten für mehr als eine Mio Kunden zu managen. Im Geschäft mit der biopharmazeutischen Industrie setzt Merck Millipore auf folgende drei Schlüsselfaktoren: einen technisch orientierten Außendienst, eine Produkttiefe in entwickelten Märkten sowie ein breitgefächertes Portfolio in Schwellenländern.

Merck Millipore wird sich in den Wachstumsregionen auf die Ausweitung seiner Präsenz im Laborbereich und in Nordamerika auf den Gewinn von Marktanteilen konzentrieren. Merck Millipore hat es sich zum Ziel gesetzt, weiterhin stärker als der Markt zu wachsen und dazu bei den Prozesslösungen und wichtigen Laborgeschäften das Wachstum beschleunigt voranzutreiben. Dazu sind auch weiterhin überdurchschnittliche Investitionen in Forschung und Entwicklung beabsichtigt, um Spitzenreiter bei Innovationen zu bleiben, die zum einen die Bedürfnisse von Kunden erfüllen und zum anderen für nachhaltiges und profitables Wachstum sorgen.

Durch die geplante Übernahme von Sigma-Aldrich würde einer der führenden Anbieter in der Life-Science-Industrie entstehen. Sie würde Schlüsselkompetenzen stärken, die in vollem Einklang mit der Strategie von Merck Millipore stehen.



## Unternehmensbereich Performance Materials

### Performance Materials

Die Nachfrage nach Hightech-Produkten im Allgemeinen und nach innovativen Displaylösungen im Besonderen verzeichnete in den vergangenen Jahren ein weltweit hohes Wachstum. Auch für die nächsten Jahre ist keine Abschwächung dieses Trends in Sicht. Vielmehr geht Merck davon aus, dass eine wachsende Mittelschicht in den Emerging Markets vermehrt solche Konsumgüter nachfragen wird. Daher will Performance Materials auch künftig seine Position als Markt- und Technologieführer bei den Flüssigkristallen verteidigen und nach Möglichkeit weiter ausbauen.

Da der typische Lebenszyklus von Liquid-Crystals-Mischungen unter drei Jahren liegt, bleiben Innovationen hierfür der wichtigste Erfolgsfaktor. Die Liquid-Crystals-Pipeline von Performance Materials ist mit neuen Technologien gut gefüllt – etwa Self-aligned Vertical Alignment (SA-VA), dem weiterentwickelten Fringe Field Switching (FFS) sowie mit Projekten, die über Displays hinausreichen.

Das zur Geschäftseinheit Advanced Technologies gehörende OLED-Geschäft von Merck ist 2014 überdurchschnittlich stark gewachsen. Performance Materials will sich im OLED-Markt weiter positionieren sowie mittel- und langfristig eine führende Rolle in diesem Marktsegment einnehmen. Dies setzt voraus, dass die bislang hohen Produktionskosten bei der Herstellung von OLED-Displays gesenkt werden. Der dafür notwendige Technologie- und Knowhow-Austausch wird auch künftig durch Partnerschaften mit anderen Unternehmen gewährleistet werden.

Mit der Übernahme von AZ Electronic Materials wurden das Portfolio und die Marktposition von Performance Materials nachhaltig gestärkt. Alle Integrationsmaßnahmen wurden 2014 erfolgreich umgesetzt; den bestehenden profitablen Geschäften wurde ein weiteres Premiumgeschäft hinzugefügt. AZ ist Hersteller hochreiner, innovativer Spezialchemikalien und Materialien zur Verwendung in integrierten Schaltungen (Halbleitern) und Geräten, in Flachbildschirmen und für den photolithographischen Druck. Performance Materials und AZ haben sehr ähnliche und attraktive Geschäftsmodelle. Sie basieren auf Innovation, Kundennähe, einem hohen Marktanteil und Profitabilität in den Wachstumsfeldern Displays, Halbleiter, Organische Elektronik sowie Beleuchtung.

In der Geschäftseinheit Pigments & Functional Materials konzentriert sich Merck weiter auf hochwertige Marken, die den Kunden einen Mehrwert bieten, sowie auf Marktsegmente mit Wachstumspotenzial. Dazu gehören Effektpigmente, beispielsweise für Autolacke, und funktionale Materialien, etwa für Lasermarkierungen.

## STRATEGISCHE FINANZ- UND DIVIDENDENPOLITIK

Aus Gründen der Nachhaltigkeit verfolgt Merck eine konservative Finanzpolitik. Außer in einer soliden Bilanz mit transparenten und gesunden Strukturen schlägt sich diese Politik in der Wahl der Finanzierungsquellen, dem Liquiditätsmanagement, den wesentlichen Finanzkennzahlen, der Dividendenpolitik und dem Risikomanagement nieder. Merck erwirtschaftet einen hohen Business Free Cash Flow und die Verzinsung des eingesetzten Kapitals ist nachhaltig auf hohem Niveau.

Im Rahmen des laufenden konzernweiten Effizienzsteigerungsprogramms wurden liquide Mittel in den vergangenen Jahren mit hoher Priorität für Restrukturierungsmaßnahmen in sämtlichen Sparten, Geschäften und Regionen vorgehalten. 2014 wurden liquide Mittel dann insbesondere für die Übernahme von AZ Electronic Materials (Performance Materials) eingesetzt.

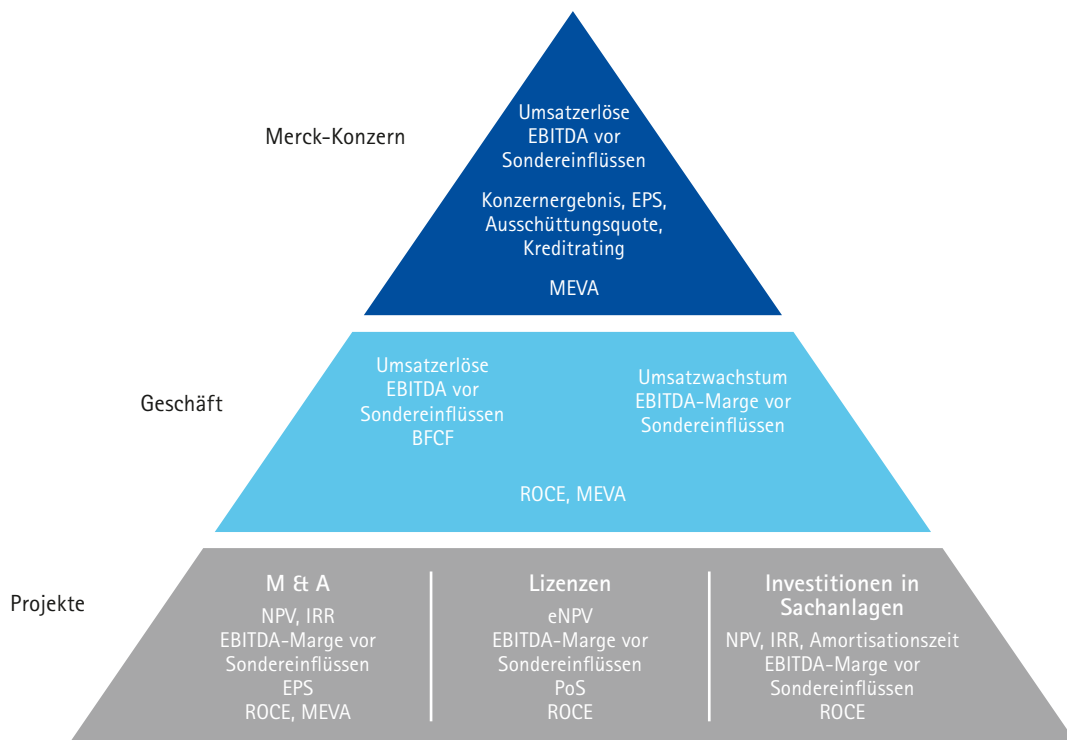
Auch für 2015 sind Einmalaufwendungen im Zusammenhang mit Restrukturierungsmaßnahmen sowie Kosten im Zusammenhang mit der Integration akquirierter Geschäfte veranschlagt. Mit der geplanten Akquisition von Sigma-Aldrich (Life Science) würden 2015 – bei erfolgreichem Abschluss der Transaktion – ebenfalls wieder liquide Mittel für inorganisches Wachstum eingesetzt werden. In den kommenden Jahren würden dementsprechend die Zurückführung der im Zusammenhang mit dieser Akquisition aufgenommenen Finanzschulden im Vordergrund stehen sowie die damit verbundenen laufenden Zinszahlungen. In diesem Fall könnten dann auch bereits erste Einmalaufwendungen für die Integration anfallen. Kleinere Akquisitionen (sogenannte Bolt-on-Akquisitionen) sind allerdings weiterhin nicht ausgeschlossen. Zudem wird Merck auch im Rahmen seines Transformationsprogramms „Fit für 2018“ in organische Wachstumsinitiativen investieren.

Merck verfolgt eine nachhaltige Dividendenpolitik. So bildet die aktuelle Dividende – eine stabile Entwicklung des wirtschaftlichen Umfelds vorausgesetzt – die Untergrenze für künftige Dividendenvorschläge. Die Dividendenpolitik orientiert sich an der Geschäftsentwicklung und der Ergebnissteigerung der kommenden Jahre. Das Dividendenwachstum kann jedoch einen abweichenden Verlauf nehmen, zum Beispiel im Rahmen von Restrukturierungen oder bei signifikanten weltwirtschaftlichen Entwicklungen. Merck strebt einen Zielkorridor von 20–25% des Ergebnisses je Aktie vor Sondereinflüssen an.

# STEUERUNGSSYSTEM DES MERCK-KONZERNS

Als weltweit tätiges und diversifiziertes Unternehmen verwendet Merck ein umfassendes System von Kennzahlen zur Steuerung des Geschäftserfolgs. Die wichtigste Kennzahl zur Messung des operativen Geschäftserfolgs ist dabei das EBITDA vor Sondereinflüssen.

Die Pyramide der Wertschöpfungs- und Steuerungskennzahlen beinhaltet die wichtigen finanziellen Messgrößen des Merck-Konzerns und bildet einen umfassenden Rahmen von Indikatoren zur Steuerung des Geschäfts und zur Bestimmung der Prioritäten bei der Allokation flüssiger Mittel. Sie ist in drei Steuerungsebenen gegliedert, die den Einsatz jeweils verschiedener Indikatoren erfordern. Dabei handelt es sich um den Merck-Konzern, das Geschäft und Projekte.



## Abkürzungen

- EBITDA vor Sondereinflüssen = Earnings before interest, income tax, depreciation and amortization pre one-time items (Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern, Abschreibungen und Sondereinflüssen).
- EPS = Earnings per share (Ergebnis je Aktie).
- MEVA = Merck value added (wirtschaftliche Wertschöpfung durch Merck).
- BFCF = Business Free Cash Flow (Free Cash Flow des Geschäfts).
- ROCE = Return on capital employed (Rendite auf das investierte Kapital).
- NPV = Net present value (Kapitalwert).
- IRR = Internal rate of return (Interner Zinsfuß).
- eNPV = expected Net present value (erwarteter Kapitalwert).
- PoS = Probability of success (Erfolgswahrscheinlichkeit).

## STEUERUNGSKENNZAHLEN FÜR DEN MERCK-KONZERN UND SEINE GESCHÄFTE

Die drei Kennzahlen Umsatzerlöse, EBITDA vor Sondereinflüssen<sup>1</sup> und Business Free Cash Flow<sup>1</sup> sind die bedeutsamsten Leistungsindikatoren für die Bewertung der Geschäftsentwicklung. Deshalb wird im Wirtschaftsbericht, im Risiko- und Chancenbericht sowie im Prognosebericht auf diese Steuerungskennzahlen Bezug genommen. Aufgrund ihrer Bedeutung für den finanziellen Geschäftserfolg sind sie auch ein wesentlicher Bestandteil des Performance-Management-Systems von Merck.

### Umsatzerlöse

Umsatzerlöse sind definiert als Erlöse aus Warenverkäufen und erbrachten Leistungen an externe Kunden, abzüglich Mehrwertsteuer und Erlösminderungen, zum Beispiel Rabatten oder Skonti. Umsatzerlöse sind der Hauptindikator für das Geschäftswachstum des Merck-Konzerns und deshalb ein wichtiger Parameter zur Beurteilung des externen wie auch des internen Geschäftserfolgs.

#### MERCK-KONZERN → UMSATZERLÖSE

in Mio €/Veränderung in %

	2014	2013	Veränderung
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>11.291,5</b>	<b>10.700,1</b>	<b>5,5</b>

### EBITDA vor Sondereinflüssen

Das EBITDA vor Sondereinflüssen ist die wichtigste interne und externe Bewertungskennzahl in Hinblick auf die laufende operative Tätigkeit. Um ein besseres Verständnis der zugrunde liegenden Entwicklung des operativen Geschäfts zu vermitteln, werden hier Abschreibungen sowie Sondereinflüsse beim Operativen Ergebnis nicht berücksichtigt. Diese Sondereinflüsse beschränken sich auf folgende Kategorien: Wertberichtigungen, Integrationskosten, IT-Kosten, Restrukturierungsaufwendungen, Gewinne/Verluste

aus abgegangenen Geschäften, Akquisitionskosten und Sonstige Sondereinflüsse. Die Klassifizierung bestimmter Erträge oder Aufwendungen als Sondereinflüsse unterliegt klaren Definitionen und einer strengen Governance auf Konzernebene. Im Rahmen des internen Performance Managements ermöglicht das EBITDA vor Sondereinflüssen, Effizienzsteigerungen in den Prozessen durchzuführen, ohne das Ergebnis des operativen Geschäfts durch notwendige Veränderungen oder Restrukturierungsaufwendungen zu schmälern.

#### MERCK-KONZERN → ÜBERLEITUNG EBIT ZU EBITDA VOR SONDEREINFLÜSSEN

in Mio €/Veränderung in %

	2014	2013	Veränderung
<b>Operatives Ergebnis (EBIT)</b>	<b>1.762,0</b>	<b>1.610,8</b>	<b>9,4</b>
Abschreibungen	1.261,6	1.237,9	1,9
Wertminderungen, Wertaufholungen	99,3	220,5	- 55,0
<b>EBITDA</b>	<b>3.122,9</b>	<b>3.069,2</b>	<b>1,7</b>
Integrationskosten/IT-Kosten	87,2	49,0	78,0
Restrukturierungsaufwendungen	83,9	130,5	- 35,7
Gewinne/Verluste aus abgegangenen Geschäften	- 1,9	2,3	- 182,6
Akquisitionsbezogene Sondereinflüsse	85,0	0,0	-
Sonstige Sondereinflüsse	10,6	2,3	365,2
<b>EBITDA vor Sondereinflüssen</b>	<b>3.387,7</b>	<b>3.253,3</b>	<b>4,1</b>

<sup>1</sup>Kennzahlen, die nach den International Financial Reporting Standards nicht definiert sind.



### Business Free Cash Flow (BFCF)

Der Business Free Cash Flow umfasst die wesentlichen zahlungswirksamen Posten, die von den einzelnen Geschäften beeinflusst werden können und ihrer vollständigen Kontrolle unterliegen. Er setzt sich zusammen aus dem EBITDA vor Sondereinflüssen abzüglich Investitionen in Sachanlagen, Software und geleisteter

Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte sowie Veränderungen der Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Zur Steuerung des Nettoumlaufvermögens auf regionaler und lokaler Ebene verwenden unsere Geschäftseinheiten die beiden Indikatoren „durchschnittliche Forderungslaufzeiten“ (Days Sales Outstanding) und „Lagerreichweite“ (Days in Inventory).

#### MERCK-KONZERN → BUSINESS FREE CASH FLOW

in Mio €/Veränderung in %

	2014	2013	Veränderung
EBITDA vor Sondereinflüssen	3.387,7	3.253,3	4,1
Investitionen in Sachanlagen und Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	- 527,5	- 446,2	18,2
Veränderungen der Vorräte gemäß Bilanzausweis	- 185,5	59,7	
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gemäß Bilanzausweis	- 214,2	93,2	
Anpassung Erstkonsolidierung AZ Electronic Materials	144,6	-	
<b>Business Free Cash Flow</b>	<b>2.605,1</b>	<b>2.960,0</b>	<b>-12,0</b>

### INVESTITIONS- UND WERTMANAGEMENTKENNZAHLEN

Nachhaltige Wertschöpfung ist für die Sicherung des langfristigen Erfolgs von Merck unverzichtbar. Um die Zuweisung finanzieller Mittel zu optimieren, nutzt Merck klar definierte Parameter, die als Kriterien bei der Priorisierung von Investitionsmöglichkeiten und Entscheidungen zum Portfolio dienen.

#### Kapitalwert

Hauptkriterium für die Priorisierung von Investitionsmöglichkeiten ist der Kapitalwert. Er stützt sich auf die Barwertberechnung und errechnet sich als die Summe der abgezinster Free Cash Flows über den Projektionszeitraum eines Projekts. Gemäß der Definition des Free Cash Flow werden die durchschnittlichen gewichteten Kapitalkosten als Kapitalisierungszinsfuß herangezogen. Je nach Art und Standort eines Projekts werden verschiedene Aufschläge zu den durchschnittlichen gewichteten Kapitalkosten hinzugerechnet.

#### Interner Zinsfuß (IRR)

Ein weiteres wichtiges Kriterium für die Beurteilung von Akquisitionsprojekten und Investitionen in Sachanlagen ist der interne Zinsfuß. Er ist der Abzinsungsfaktor, bei dessen Verwendung die diskontierten zukünftigen Free Cash Flows der Anfangsinvestition beziehungsweise dem Kaufpreis einer Akquisition entsprechen. Ein Projekt ist wertsteigernd, wenn der interne Zinsfuß über den durchschnittlichen gewichteten Kapitalkosten inklusive Aufschlägen liegt.

#### ROCE (Return on Capital Employed)

Neben dem Kapitalwert und dem internen Zinsfuß ist die Rendite des eingesetzten Kapitals (ROCE) eine wichtige Messgröße zur Bewertung von Investitionsprojekten. Sie errechnet sich aus dem Operativen Ergebnis (EBIT) vor Sondereinflüssen dividiert durch Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte, Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie Vorräte.

#### Amortisationszeit

Ein weiterer Parameter zur Beurteilung von Investitionen in Sachanlagen ist die Amortisationszeit, also die Zahl der Jahre, nach denen eine Investition einen Nettomittelzufluss erbringen wird.

#### MEVA (Merck Value Added)

Der MEVA gibt Auskunft über die in einem Zeitraum erzielte finanzielle Wertschöpfung. Ein Mehrwert wird dann geschaffen, wenn die Rendite des vom Unternehmen oder von den Geschäften eingesetzten Kapitals (ROCE) höher ist als die durchschnittlichen gewichteten Kapitalkosten. Mit dem MEVA verfügt Merck über ein leistungsfähiges Instrument, um Beschlüsse über Investitionen und Ausgaben gegenüber dem Kapitalbedarf und den Erwartungen der Investoren abzuwägen.

## KAPITALMARKTBEZOGENE PARAMETER

### Konzernergebnis und Ergebnis je Aktie (EPS)

Das Ergebnis je Aktie berechnet sich aus dem den Anteilseignern der Merck KGaA zurechenbaren Ergebnis nach Steuern (Konzernergebnis) dividiert durch die durchschnittliche gewichtete Anzahl der theoretisch ausstehenden Aktien. Der Ansatz der theoretischen Aktienzahl berücksichtigt die Tatsache, dass das Komplementärkapital nicht in Aktien verbrieft ist. Zum besseren Vergleich veröffentlicht Merck auch das Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen, also bereinigt um Einmaleffekte und Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte und basierend auf der Basissteuerquote des Unternehmens.

### Kreditrating

Das Kreditrating, das Merck von externen Agenturen erhält, ist ein wichtiger Indikator zur Beurteilung der Marktbedingungen, um Fremdkapital aufnehmen zu können. Der Kapitalmarkt zieht die von unabhängigen Ratingagenturen veröffentlichten Bewertungen heran, um Kapitalgeber bei der Einschätzung von Risiken, die mit einem Finanzinstrument verbunden sind, zu unterstützen. Zurzeit wird Merck von Moody's und Standard & Poor's bewertet. Der wichtigste Indikator für das Kreditrating ist die Schuldendeckungsfähigkeit, die insbesondere durch die Kennzahl Operativer Cashflow dividiert durch die (Netto)-Finanzverschuldung ermittelt wird.

### Ausschüttungsquote

Um seinen Anteilseignern eine attraktive Rendite bieten zu können, betreibt Merck eine verlässliche Dividendenpolitik. Hierzu definiert Merck eine angestrebte Auszahlungsrate basierend auf dem Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen (siehe Definition oben).

## WEITERE RELEVANTE/NICHT-FINANZIELLE STEUERUNGSGRÖSSEN

Neben den wichtigen Indikatoren zur Beurteilung der finanziellen Geschäftsentwicklungen spielen auch nicht finanzielle Steuerungsgrößen eine wesentliche Rolle für den Erfolg des Unternehmens. Aus Konzernsicht sind insbesondere Innovationen in den Geschäften sowie Attraktivität für hochqualifizierte Mitarbeiter und deren Bindung an das Unternehmen von zentraler Bedeutung.

### Innovation

Innovation ist die Grundlage des Geschäfts und wird auch künftig Voraussetzung für den Erfolg auf sich verändernden Märkten sein. Merck ist fortwährend damit beschäftigt, neue Produkte und innovative Dienstleistungen für Patienten und Kunden zu entwickeln. Die Messgrößen für den Innovationsgrad werden individuell definiert, je nach den Spezifika des jeweiligen Geschäfts.

### Bindung von Talenten

Hochqualifizierte und -motivierte Mitarbeiter sind die Voraussetzung für die Verwirklichung der ehrgeizigen Unternehmensziele von Merck. Deshalb legt Merck großen Wert darauf, die Arbeitsabläufe und das Arbeitsumfeld so zu gestalten, dass die richtigen Talente mit den richtigen Fähigkeiten zur richtigen Zeit gewonnen und an das Unternehmen gebunden werden. Um den Erfolg der darauf bezogenen Maßnahmen zu messen, hat Merck den Talentbindungsgrad als nicht-finanzielle Steuerungsgröße eingeführt.

# CORPORATE RESPONSIBILITY

In der Unternehmenskultur von Merck spielt verantwortungsvolles Handeln eine Schlüsselrolle – in Bezug auf Mitarbeiter, Produkte, Umwelt und Gesellschaft. Das Prinzip der unternehmerischen Verantwortung hat sich in der fast 350-jährigen Historie zu einem festen Grundpfeiler der Unternehmensführung entwickelt. Es ist Teil des täglichen Handelns und damit eine Grundvoraussetzung für den wirtschaftlichen Erfolg von Merck.

## STRATEGIE UND MANAGEMENT

Unsere Aktivitäten im Bereich unternehmerische Verantwortung (Corporate Responsibility, CR) steuert das gruppenweite CR-Komitee. Es setzt sich aus Vertretern der Geschäfte und relevanter Konzernfunktionen zusammen. Im Januar 2015 hat Stefan Oschmann, stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsleitung, die Leitung des Komitees übernommen. Unser Anspruch ist es, als weltweit tätiges

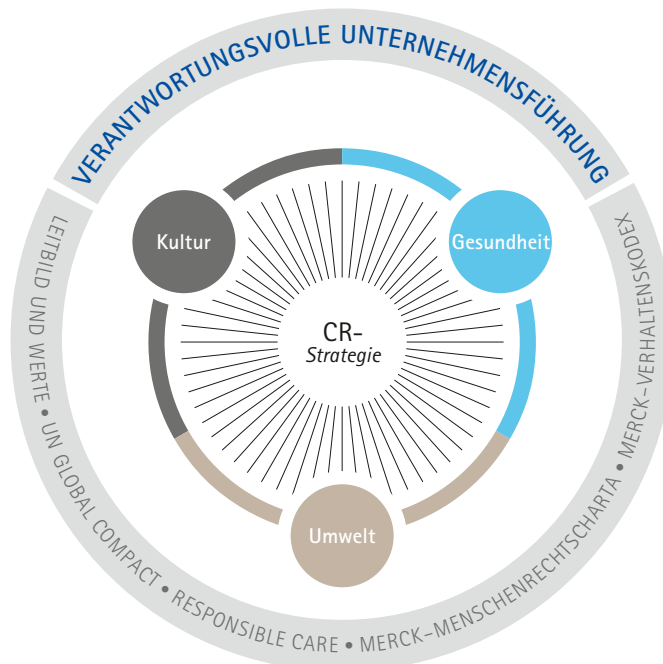
Unternehmen für Menschen, Marktpartner und das gesellschaftliche Umfeld einen Mehrwert zu schaffen und ihnen zu helfen, ein besseres Leben zu führen.

Die Menschheit steht vor globalen gesellschaftlichen Herausforderungen wie Klimawandel, Ressourcenknappheit oder unzureichendem Zugang zu Arzneimitteln in Ländern niedrigen und mittleren Einkommens. Wir sind davon überzeugt, dass wir mit unseren innovativen Produkten in den Bereichen Healthcare, Life Science und Performance Materials sowie einer verantwortungsvollen Unternehmensführung zur Lösung dieser globalen Herausforderungen beitragen.

Unsere gesamten CR-Aktivitäten fassen wir unter dem Begriff verantwortungsvolle Unternehmensführung (siehe Seite 63 ff.) zusammen. Basierend auf unserer Unternehmensstrategie haben wir Ende 2014 aus unseren CR-Aktivitäten drei strategische Handlungsfelder ausgewählt, in denen wir uns besonders engagieren wollen. Unser Ziel: die Wettbewerbsfähigkeit von Merck stärken und gleichzeitig dazu beitragen, die Zukunftsfähigkeit nachhaltig zu sichern.

---

### CORPORATE RESPONSIBILITY BEI MERCK →



- **Gesundheit:** Wir wollen dazu beitragen, dass unterversorgte Bevölkerungsgruppen in Ländern niedrigen und mittleren Einkommens Zugang zu hochwertigen Gesundheitslösungen erhalten.
- **Umwelt:** Eine Vielzahl unserer innovativen Chemie- und Life-Science-Produkte leistet einen Beitrag zum Umweltschutz oder hilft unseren Kunden, Energie zu sparen.
- **Kultur:** Kultur inspiriert und öffnet den Blick für neue Möglichkeiten. Als forschungsbasiertes Hightech-Unternehmen fördern wir daher weltweit kulturelle Projekte. Außerdem engagieren wir uns für Bildungsprojekte. Denn nur Bildung ermöglicht den Zugang zu Kultur.

Merck unterstützt relevante Initiativen zur verantwortungsvollen Unternehmensführung. Das Unternehmen nimmt am „Global Compact“ der Vereinten Nationen teil und bekennt sich zur Einhaltung der darin festgelegten Prinzipien zu Menschenrechten, Arbeitsnormen, Umweltschutz und Korruptionsbekämpfung. Unternehmerische Verantwortung leben wir auch mit der Verpflichtung zur Einhaltung der Leitlinien der „Responsible Care Global Charter“, einer Initiative des Internationalen Chemieverbands ICCA (International Council of Chemical Associations). Ihr Ziel ist es, die Leistungen der chemischen Industrie für Umweltschutz, Gesundheit und Sicherheit kontinuierlich zu verbessern. Als eines der ersten Unternehmen hat Merck die Neufassung der „Responsible Care Global Charter“ unterzeichnet. Darüber hinaus beteiligen wir uns in Deutschland an der Initiative „Chemie<sup>3</sup>“ – einer Kooperation des Verbands der chemischen Industrie (VCI), des Arbeitgeberverbands Chemie (BAVC) und der Industriegewerkschaft Bergbau, Chemie, Energie (IG BCE). In dieser weltweit einmaligen Kooperation wollen die Partner Nachhaltigkeit als Leitbild innerhalb der Branche verankern und die Position der chemischen Industrie als Schlüsselindustrie der deutschen Wirtschaft für nachhaltige Entwicklung ausbauen.

Unternehmensverantwortung bedeutet für Merck jedoch nicht nur, zu handeln, sondern auch, zuzuhören. Der Dialog mit unseren verschiedenen Anspruchsgruppen ist uns deshalb sehr wichtig. Zu diesen zählen beispielsweise Mitarbeiter, Geschäftspartner, die Familie Merck, Investoren, Behörden und Verbände. Durch den kontinuierlichen Austausch wollen wir auch transparent aufzeigen, wie wir unsere Unternehmenswerte leben. Ein Beispiel für diesen Austausch ist ein Kongress zum Thema „Deutschland braucht Chemie. Nachhaltigkeit – Voraussetzung für Wachstum und Wohlstand?“, den Merck im September 2014 gemeinsam mit den „Chemie<sup>3</sup>“-Partnern, VCI, BAVC und IG BCE, veranstaltet hat. Der Nachhaltigkeitskongress fand im Rahmen der Veranstaltungsreihe „DA stimmt die Chemie“ statt, die Merck, die Wissenschaftsstadt Darmstadt und die Technische Universität Darmstadt im Zeitraum von September 2014 bis Juni 2015 anbieten. Im Vorfeld des Kongresses organisierte Merck im Juli 2014 einen Experten-Workshop mit Vertretern aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft.

Unsere guten Leistungen bei der Umsetzung von verantwortungsvollem und nachhaltigem unternehmerischen Handeln haben dazu

geführt, dass Merck auch 2014 im „FTSE4Good“-Index vertreten ist. Die Aufnahme in diesen führenden internationalen Nachhaltigkeits-Index ist abhängig von dem sozialen, ökologischen und ethischen Verhalten eines Unternehmens. Auch in anderen wichtigen Nachhaltigkeitsindizes konnte Merck 2014 seine gute Position behaupten: So wurde das Unternehmen erneut in den „STOXX Global ESG Leaders“-Index aufgenommen. Merck verbleibt zudem im „Euronext Vigeo Eurozone 120“-Index. Dieser umfasst die 120 – gemessen an ökologischen, sozialen und Governance-Kriterien – fortschrittlichsten Unternehmen Europas.

## STRATEGISCHES HANDLUNGSFELD: GESUNDHEIT

Zugang zu Gesundheit zu schaffen („Access to Health“, A2H) ist eine strategische Priorität von Merck (siehe Seite 26 ff.). Mit unserer geschäftsübergreifenden A2H-Strategie wollen wir dazu beitragen, dass unterversorgte Bevölkerungsgruppen und Gemeinden in Ländern niedrigen und mittleren Einkommens besseren und nachhaltigen Zugang zu hochwertigen Gesundheitslösungen erhalten. In der Erkenntnis, dass es eine komplexe, vielschichtige Herausforderung ist, diesen Zugang zu schaffen, für die es keine Universal-lösung gibt, sind unsere Programme und Initiativen auf globale, regionale und lokale Bedürfnisse ausgerichtet. Wir sind uns bewusst, dass wir nicht alle Lücken im Alleingang schließen können, und halten Partnerschaften, Kooperationen und Dialoge für Schlüssel-instrumente um bei unserem Anliegen, Zugang zu Gesundheit zu schaffen, nachhaltige Ergebnisse zu erzielen.

Stefan Oschmann, stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsleitung, hat seine Präsidentschaft der Internationalen Vereinigung der Verbände der Pharmahersteller (IFPMA) unter das Leitthema „Accelerating Access“ – Beschleunigung des Zugangs zu hochwertigen Gesundheitslösungen für Menschen in Ländern niedrigen bis mittleren Einkommens – gestellt. Oschmann wurde im November 2014 im Rahmen der 27. IFPMA-Versammlung in New York (USA) für zwei Jahre zum IFPMA-Präsidenten gewählt.

Die niederländische Access to Medicine Foundation würdigte unsere Anstrengungen für mehr Zugang zu Gesundheit im November 2014. Im „Access to Medicine“-Index 2014 belegt Merck Platz sechs und hat sich damit um zwei Plätze gegenüber 2012 beziehungsweise elf Plätze gegenüber 2010 verbessert. Der Index bewertet alle zwei Jahre die weltweit wichtigsten Pharmaunternehmen hinsichtlich ihrer Aktivitäten und Initiativen zur Förderung des Zugangs zu Arzneimitteln in Entwicklungsländern.

Mercks ganzheitliche „Access-to-Health“-Strategie konzentriert sich auf vier Bereiche, die sogenannten 4A: „Availability“ (Verfügbarkeit), „Affordability“ (Bezahlbarkeit), „Awareness“ (Bewusstsein) und „Accessibility“ (Erreichbarkeit). Bei ihrer Bewertung würdigte die Access to Medicine Foundation Merck vor allem für seinen strategischen und umfassenden Ansatz und für seine Zugangsinitiativen.

### Verfügbarkeit

Das Konzept der Verfügbarkeit umfasst die Erforschung, Entwicklung und Verbesserung von Gesundheitslösungen, die ungedecktem medizinischen Bedarf Rechnung tragen und auf die lokalen Gegebenheiten abgestimmt sind. Merck trägt im Rahmen von Partnerschaften und innovativen Allianzen dazu bei, weitverbreitete Krankheiten in Entwicklungsländern zu bekämpfen. Ein Beispiel ist unsere Beteiligung am Pediatric Praziquantel Consortium. Im Rahmen dieser öffentlich-privaten Partnerschaft arbeitet Merck an der Entwicklung einer pädiatrischen Darreichungsform von Praziquantel zur Behandlung der Wurmkrankheit Bilharziose. Im März 2014 erhielt das Konsortium eines der renommierten Forschungsstipendien des japanischen Global Health Innovation Technology Fund. Ein weiteres Beispiel ist Mercks Partnerschaft mit der gemeinnützigen Forschungsorganisation Medicines for Malaria Venture mit dem Ziel, gemeinsam neue Mittel gegen Malaria zu entwickeln.

### Bezahlbarkeit

Merck will die Herausforderungen der Bezahlbarkeit mithilfe von Unterstützungsmaßnahmen für diejenigen bewältigen, die nicht in der Lage sind, die benötigten Gesundheitslösungen zu bezahlen. Daher verfolgen wir mit unseren Initiativen zu geistigem Eigentum einen zugangsfördernden Ansatz sowie differenzierte Preisgestaltungsstrategien. 2014 wurde Merck Mitglied der offenen Innovationsplattform WIPO Re:Search, die von der Weltorganisation für geistiges Eigentum (WIPO) gefördert wird. Mit weltweit über 90 Mitgliedern will die Plattform die Wirkstoffforschung auf dem Gebiet der Infektionskrankheiten durch den Austausch von geistigem Eigentum und Knowhow beschleunigen. Außerdem unterstützt Merck die Weltgesundheitsorganisation (WHO) im Kampf gegen die Wurmkrankheit Bilharziose in Afrika. Merck spendet der WHO Cesol®-600-Tabletten mit dem Wirkstoff Praziquantel. 2014 belief sich die Spende von Merck an die WHO auf über 72 Mio Tabletten. Seit dem Start des Programms sind bereits mehr als 54 Mio Patienten, vornehmlich Kinder, behandelt worden. Ende 2014 gründete Merck mit Partnern die Global Schistosomiasis Alliance, um dazu beizutragen, Bilharziose weltweit auszurotten.

### Bewusstsein

Merck trägt zur Bewusstseinsbildung bei, indem es Gesundheitspersonal, Gemeinden und Patienten mit geeigneten Werkzeugen, Knowhow und Informationen dabei hilft, informierte Entscheidungen zu treffen. Das Unternehmensnetzwerk Business for Social Responsibility (BSR) würdigte die von Merck initiierten „Access Dialogues“ in seinem Bericht über die Leitprinzipien für Zugang zu Gesundheitsversorgung (GPAH) als optimale Methode für den Austausch von Informationen und Diskussionen mit öffentlichen und privaten Stakeholdern. In Indien initiierte Merck das Suswastha-Projekt. Ziele sind die Versorgung der unterversorgten ländlichen Bevölkerung mit bezahlbaren Gesundheitslösungen und ihre Ein-

bindung in Form von Gemeindetreffen und Aufklärungsprogrammen zu Gesundheitsthemen. Der von Merck getragene gemeinnützige Verein „Global Pharma Health Fund“ bekämpft Arzneimittelfälschungen in Entwicklungs- und Schwellenländern. Darüber hinaus will Merck in Afrika und Indien im Rahmen seines „Capacity Advancement Program (CAP)“ die Qualität der Diabetes-therapie und die Therapiezugangsbedingungen verbessern.

### Erreichbarkeit

Merck fördert Initiativen zur Stärkung der Lieferketten und die Entwicklung von an die lokalen Verhältnisse angepassten Gesundheitslösungen, um eine effektive patientennahe Versorgung sicherzustellen. Ein Beispiel hierfür ist Mercks „Temptation Project“: Mithilfe von Wärme- und Feuchtigkeitssensoren überwacht Merck die Transportbedingungen seiner Produkte, die von Europa in die Welt geliefert werden. Außerdem unterstützt das Unternehmen Schulungen und die Weitergabe von Expertise an Betriebsleiter in Afrika, Asien und Lateinamerika, um die Qualitätsstandards der Produktion vor Ort zu verbessern. Der GPAH-Statusbericht der BSR würdigte die „River Ambulance“ in Indien als innovativen Ansatz zur Erreichung von unterversorgten Bevölkerungsgruppen. Merck unterstützt die Nichtregierungsorganisation River Narmada Samagra, die unter anderem die Menschen in der entlegenen Region entlang des Narmada-Flusses mit medizinischem Personal und Gesundheitslösungen versorgt.

## STRATEGISCHES HANDLUNGSFELD: UMWELT

Wir leisten mit unseren Produkten einen Beitrag zur Bewältigung globaler Herausforderungen wie Klimawandel oder Energieknappheit. Gleichzeitig unterstützen wir unsere Kunden darin, ihre eigenen Nachhaltigkeitsziele zu erreichen.

### Nachhaltige Produkte entwickeln

Wir streben eine kontinuierliche Verbesserung der Nachhaltigkeitsbilanz unserer Produkte an und arbeiten daran, unseren Kunden Produkte anzubieten, die ihnen helfen, die negativen Auswirkungen ihrer eigenen Tätigkeit zu reduzieren und ihre Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. Wir entwickeln beispielsweise innovative Materialien für energieeffiziente Liquid-Crystals- und OLED-Bildschirme und helfen unseren Kunden dabei, ihre Prozesse umweltfreundlicher zu gestalten. Dank der Merck-Flüssigkristalle verbrauchen Bildschirme etwa 20% weniger Energie im Vergleich zur Vorgängertechnologie. Die neue UB-FFS-Technologie (Ultra-Brightness Fringe Field Switching) sorgt zudem für eine um bis zu 15% erhöhte Lichtdurchlässigkeit der Displays, wodurch sich der Stromverbrauch weiter reduziert. Merck entwickelt zudem Flüssigkristalle für neue Anwendungen. So arbeiten wir zum Beispiel mit Architekten, Glas- und Fassadenherstellern an den Fenstern der Zukunft.



Das ehrgeizige Ziel: mit intelligenten Fenstern die Energieeffizienz von Gebäuden erhöhen.

Im Rahmen unseres Geschäfts mit Kosmetikprodukten beschäftigen wir uns mit der nachhaltigen Gewinnung und Herstellung von kosmetischen Inhaltsstoffen, der Optimierung damit verbundener Produktionsvorgänge und – im Dialog mit unseren Kunden aus der Kosmetikindustrie – kosmetischen Formulierungen, die strenge Nachhaltigkeitsaspekte erfüllen und damit auch den aktuellen Trend zu mehr Natürlichkeit in der Kosmetik bedienen. Für einige unserer Produkte haben wir ein Zertifikat von Ecocert erhalten, einer Organisation, die nach hohen internationalen Standards naturfreundliche Produkte bewertet.

Merck Millipores Programm „Design for Sustainability“ (DfS) zielt insbesondere darauf ab, Umweltauswirkungen, auch bei der Nutzung durch die Kunden, beispielsweise Treibhausgas-Emissionen oder Wasserverbrauch, zu reduzieren. Im Berichtsjahr hat Merck Millipore den DfS-Ansatz vollständig in den Produktentwicklungsprozess integriert. Bereits in der Konzeptionsphase identifizieren Produktteams mögliche Auswirkungen der Produkte auf die Umwelt in verschiedenen Produktlebensphasen sowie Potenziale zur Verbesserung dieser Auswirkungen. Mithilfe einer Scorecard bewerten sie das Produktdesign in sechs Hauptkategorien: Materialien, Energie und Emissionen, Abfall, Wasser, Verpackung sowie Einsatzfähigkeit und Innovation.

Darüber hinaus fördert Merck mit dem Programm „Innospire“ innovative Ideen seiner Mitarbeiter für neue Geschäfte. Im Jahr 2014 lag ein Schwerpunkt auf den Themen Energieeinsparung, Energieeffizienz und Energieumwandlung, Wasseraufbereitung, Wasserqualitätsanalysen und effiziente Wassernutzung sowie Patientenorientierung, personalisierte Medizin und Digital/Mobile Health. Merck-Mitarbeiter waren aufgerufen, Vorschläge zum Einsatz neuer Materialien oder Systeme sowie zu neuen Geschäftsmodellen einzureichen. Im Rahmen des diesjährigen Programms sind insgesamt über 300 Ideen eingegangen, darunter auch einige zu den genannten Themen.

## STRATEGISCHES HANDLUNGSFELD: KULTUR

Kulturförderung ist ein Schwerpunkt unseres gesellschaftlichen Engagements. Hiermit knüpfen wir an unsere jahrhundertlang geübte Tradition an, uns für Kunst und Kultur zu engagieren. Denn kulturelles Erleben fördert Eigenschaften, die für unsere Geschäftstätigkeit als Hightech-Unternehmen unabdingbar sind: Kreativität, Freude an Neuem sowie Mut, Grenzen zu durchbrechen. Schwerpunkte unseres kulturellen Engagements sind Musik, Literatur und Bildung.

### Philharmonie Merck

Die Philharmonie Merck ist unser musikalischer Botschafter. Klassische Musik betrachten wir als völkerverbindende Universal-sprache und wichtigen Teil unserer Kultur. Die Konzerte dieses professionellen Ensembles erfreuen sich mit jährlich rund 26.000 Besuchern einer großen Beliebtheit und sind ein fester Bestandteil des kulturellen Lebens im Umfeld unserer Unternehmenszentrale in Darmstadt. Spezielle Veranstaltungen für Kinder und Jugendliche sowie die Zusammenarbeit mit Schulen, beispielsweise bei der seit 2010 jährlich abgehaltenen Orchesterwerkstatt, sollen jungen Menschen einen Zugang zur klassischen Musik ermöglichen.

Darüber hinaus lädt die Philharmonie Merck regelmäßig internationale Ensembles als Gäste nach Darmstadt ein und unternimmt selbst weltweit Konzertreisen. Im Berichtsjahr hat das Orchester ein Benefizkonzert zugunsten von Patienten mit Multipler Sklerose in den Vereinigten Arabischen Emiraten gegeben.

### Literaturförderung

Literatur kann die Phantasie beflügeln, Ängste abbauen und Mut machen. Literatur kann zudem wissenschaftliche Themen aufgreifen und so zu einem tieferen Verständnis von Wissenschaft und Forschung beitragen. Mit unserem Engagement wollen wir dazu beitragen, dass die Gesellschaft Wissenschaft und Fortschritt stärker akzeptiert. Des Weiteren fördern wir als internationales Unternehmen Autoren, die den kulturellen Austausch in unserer globalisierten Welt stärken.

Merck vergibt und unterstützt weltweit vier Literaturpreise: Seit 1964 stiftet das Unternehmen den renommierten Johann-Heinrich-Merck-Preis für literarische Kritik und Essay, den die Deutsche Akademie für Sprache und Dichtung auf ihrer jährlichen Herbsttagung verleiht. Die mit 20.000 € dotierte Auszeichnung ging 2014 an die Publizistin Carolin Emcke.

Seit zwölf Jahren stiftet Merck den mit je 10.000 € dotierten „Premio Letterario Merck“ in Italien für Autoren, die sich in verständlicher Weise mit der Beziehung zwischen Literatur und Wissenschaft auseinandersetzen. Preisträger im Jahr 2014 waren der italienische Physiker Carlo Rovelli sowie der mexikanische Arzt und Schriftsteller Francisco Gonzales-Crussi.

In Indien vergibt Merck gemeinsam mit dem Goethe-Institut Kalkutta alle zwei Jahre den mit 500.000 indischen Rupien (rund 7.200 €) dotierten Merck-Tagore-Literaturpreis an Autoren, die in besonderer Weise zum kulturellen Austausch zwischen Deutschland und Indien beitragen. Professor Pramod Talgeri, Vize-Kanzler der privaten India International Multiversity, erhielt die Auszeichnung im April 2014.

Im Oktober 2014 haben Merck und das Goethe-Institut Tokio erstmals den mit insgesamt 20.000 € dotierten Merck-Kakehashi-Literaturpreis vergeben, um deutschsprachige Gegenwartsliteratur einer breiteren Leserschaft in Japan zugänglich zu machen. Ausgezeichnet wurden das Werk „Seelandschaft mit Pocahontas“ des deutschen Schriftstellers Arno Schmidt und dessen japanischer Übersetzer Jun Wada.

### Bildung

Bildung ist für uns ein Schlüsselement von Kultur – und umgekehrt. Bildung kann uns dabei helfen, Kultur zu verstehen. Kultur kann aber auch einen Zugang zu Bildung schaffen, kann Neugier und Kreativität fördern. Deshalb unterstützen wir an vielen unserer Standorte Bildungsprojekte und vergeben beispielsweise Stipendien oder fördern ausgewählte Unterrichtseinheiten. Um den naturwissenschaftlichen Nachwuchs zu stärken, richtet Merck in Deutschland beispielsweise seit 1996 als Pate von „Jugend forscht“ jedes Jahr den Landeswettbewerb des bekannten Nachwuchswettbewerbs für Hessen aus.

## VERANTWORTUNGSVOLLE UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Verantwortungsvolle Geschäftspraktiken bilden das Fundament unseres operativen Geschäfts. Wir minimieren ethische, wirtschaftliche und juristische Risiken und sichern so die gesellschaftliche Akzeptanz von Merck. Wir übernehmen Verantwortung für unsere Produkte, unsere Mitarbeiter, die Umwelt und die Gesellschaft.

### Verantwortung für unsere Produkte

Es liegt im Kern unserer unternehmerischen Verantwortung, dass unsere Produkte sicher sind. Bei sachgerechter Anwendung dürfen von ihnen keine Risiken für unsere Kunden und die Umwelt ausgehen, unsere Arzneimittel dürfen keine negative Nutzen-Risiko-Bewertung haben. Deshalb untersuchen wir regelmäßig die Sicherheit im gesamten Lebenszyklus unserer Produkte und ergreifen kontinuierlich Maßnahmen, um Risiken zu minimieren. Die Anwendungssicherheit erhöhen wir, indem wir Patienten und Kunden umfangreiches Informationsmaterial zur Verfügung stellen, sodass sie die Produkte verantwortungsvoll, sicher und sachgerecht nutzen können.

Mit unserem eigenen „Pharma Code for Conducting Pharmaceutical Business and Pharmaceutical Operations“ setzen wir Standards für verantwortungsvolle Marketingaktivitäten. Damit wollen wir sicherstellen, dass Patienten und medizinisches Fachpersonal Zugang zu relevanten Informationen haben und Patienten eine effektive Behandlung erhalten.

### (1) Sicherheit unserer chemischen Produkte

Zahlreiche Regularien sollen sicherstellen, dass von Chemikalien keine Risiken für Mensch und Umwelt ausgehen. Die Einhaltung dieser regulatorischen Anforderungen ist ein wichtiger Teil unserer Arbeit. Mit der konzernweit gültigen Richtlinie „Product Safety Chemicals“ hat Merck globale Prozesse zu Definition, Steuerung und Umsetzung von Produktsicherheit eingeführt und die entsprechenden Managementstrukturen etabliert. Bei seinen Regelwerken berücksichtigt und befolgt Merck sämtliche relevanten internationalen und nationalen Rechtsnormen. Dazu gehören beispielsweise die EU-Verordnung REACH („Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals“) und CLP („Classification, Labelling and Packaging of Substances and Mixtures“, EU GHS). Darüber hinaus engagieren wir uns für Transparenz und stellen beispielsweise im Rahmen der „Global Product Strategy“, einer internationalen Initiative der Chemiebranche, sogenannte Product Safety Summaries für Gefahrstoffe zur Verfügung.

Merck hat die zweite Phase der Umsetzung von REACH erfolgreich abgeschlossen. Alle Stoffe, von denen wir im Jahr 100 bis 1.000 Tonnen produzieren oder importieren – insgesamt 70 verschiedene Stoffe – waren bis zum 1. Juni 2013 erfolgreich bei der EU-Behörde ECHA registriert. Derzeit erfassen wir in Phase III bis Mitte 2018 alle Stoffe mit einer Produktions- oder Importmenge von einer bis 100 Jahrestonnen. Wir liegen mit unseren Aktivitäten vollständig im Zeitplan.

### (2) Sicherheit der Arzneimittel

Die Sicherheit der Patienten steht bei allem, was wir tun, an erster Stelle. Unser „Medical Safety and Ethics Board“ (MSEB) unter dem Vorsitz des Global Chief Medical Officer trägt die oberste Verantwortung für die Arzneimittelsicherheit bei Merck Serono. Die Einheit „Global Drug Safety“ ist bei Merck Serono für die kontinuierliche und systematische Überwachung der Sicherheit unserer Medikamente (Pharmakovigilanz) zuständig. Merck verarbeitet dort Sicherheitsinformationen aus unterschiedlichen Quellen, wie klinischen Studien, Meldungen über Nebenwirkungen und wissenschaftlicher Literatur, um während des gesamten Lebenszyklus eines Arzneimittels aktuelle Nutzen-Risiko-Bewertungen bereitstellen zu können.

### (3) Qualität unserer Produkte

Unser Ziel ist es, Kunden und Patienten zu jeder Zeit hochwertige Originalprodukte zur Verfügung zu stellen. Mit unserer Qualitätsvision „Qualität ist eingebettet in alles, was wir tun!“ erinnern wir unsere Mitarbeiter an ihre Verantwortung – und zwar in allen Sparten, allen Konzernfunktionen und auf allen Hierarchiestufen.



#### (4) Lieferantenmanagement

Merck kauft Rohstoffe, Verpackungsmittel, technische Produkte, Komponenten und Dienstleistungen aus über 120 Ländern ein. Zu unseren grundsätzlichen Erwartungen an unsere Lieferanten und Dienstleister gehört, dass sie elementare Umwelt- und Sozialstandards einhalten. Sie leiten sich im Wesentlichen aus den Kernarbeitsnormen der ILO (International Labour Organisation), dem „UN Global Compact“ und dem Verhaltenskodex des BME (Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V.) ab. Seit 2013 sind die Grundsätze verantwortungsvoller Beschaffung in unserer Einkaufsrichtlinie und unseren „Responsible Sourcing Principles“ verankert. Diese haben wir in unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen integriert. Sie bilden damit die Grundlage jedes Beschaffungsvorgangs.

Aufgrund der wachsenden Bedeutung der Emerging Markets als Beschaffungsmärkte für Merck haben wir unsere Anstrengungen zur Sicherstellung unserer Lieferkettenstandards hier weiter verstärkt.

Zusätzlich holt Merck regelmäßig Lieferantenselbstauskünfte ein und führt Lieferantenaudits durch. Um hierbei einen noch stärkeren Schwerpunkt auf Corporate-Responsibility-Gesichtspunkte zu legen, ist Merck Ende 2014 der Industrieeinitiative „Together for Sustainability“ (TfS) beigetreten. Ab 2015 wird Merck im Rahmen des TfS-Netzwerks Zugang zu einer deutlich größeren Anzahl von Lieferantenbewertungen erhalten und diese für die Auswahl und das Management seiner Lieferanten nutzen können.

#### Verantwortung für unsere Mitarbeiter

Die Mitarbeiter sind für ein Unternehmen die Grundlage des Erfolgs. Sie nehmen in unserem unternehmerischen Handeln dementsprechend eine zentrale Rolle ein. Gemäß unseren Unternehmenswerten leben wir bei Merck eine Kultur der gegenseitigen Wertschätzung und des Respekts. Wir wollen zum Unternehmenserfolg beitragen, indem wir die am besten geeigneten Mitarbeiter einstellen, fördern und motivieren. Einen strategischen Schwerpunkt legen wir daher auf die Themen Talententwicklung, Vergütung und Leistungsmanagement. Darüber hinaus wollen wir die Vielfalt unter unseren Mitarbeitern fördern (ausführliche Informationen im Kapitel „Mitarbeiter“ ab Seite 77).

#### Verantwortung für die Umwelt

Wir wollen bei der Herstellung unserer Produkte die Umwelt möglichst wenig beeinflussen. Dazu gehört insbesondere, dass wir Ressourcen wie Energie, Wasser und Rohstoffe sparsam und effizient einsetzen und Emissionen sowie Abfälle kontinuierlich verringern.

#### (1) Umweltmanagementsystem

In der konzernweit gültigen „Corporate EHS Policy“ sind unsere Grundsätze und Strategien für Umweltschutz (Environment), Gesundheit (Health) und Sicherheit (Safety) festgelegt. Die EHS-

Policy wird durch interne Richtlinien und konkrete Handlungsanweisungen für den Alltag konkretisiert, wie zum Beispiel das „Merck Group EHS Security and Quality Manual“. An allen Standorten sind lokale EHS-Manager für den operativen Umweltschutz zuständig. Diese Mitarbeiter werden kontinuierlich geschult und weiterqualifiziert.

Da sich unser Geschäft fortlaufend verändert, muss auch unser Umweltmanagement ein flexibles System bleiben. Deshalb lassen wir durch regelmäßige externe wie interne Audits bestätigen, dass es weiterhin den Ansprüchen der ISO-Norm 14001 gerecht wird. 2014 hat Merck im sechsten Jahr in Folge das Gruppensertifikat für das Umweltmanagementsystem nach diesem internationalen Standard erhalten. Es umfasst 58 Standorte – inklusive acht von neun Produktionsstätten der neu übernommenen AZ Electronic Materials.

Die Aufwendungen für Umweltschutz, Gesundheit und Sicherheit beliefen sich im Jahr 2014 auf insgesamt 146 Mio €. Darin enthalten sind auch im Berichtsjahr getätigte Investitionen.

#### (2) Schwerpunktthemen: Energieeffizienz, Treibhausgas-Emissionen, Wasserknappheit

Der Klimawandel und seine Folgen sind eine zentrale gesellschaftliche Herausforderung im 21. Jahrhundert. Als verantwortungsvolles Unternehmen ist es für uns selbstverständlich, unseren Beitrag zu leisten. Deshalb haben wir uns zum Ziel gesetzt, die gesamten direkten und indirekten Treibhausgas-Emissionen bis 2020 um 20% zu senken – gemessen am Stand von 2006.

Um dieses Ziel zu erreichen, hat Merck unter dem Namen EDISON ein Klimaschutzprogramm gestartet. Es bündelt alle Aktivitäten des Merck-Konzerns zu den Themen Klimaschutz und Energieeffizienz. Die Geschäftsleitung wird 2015 – wie in den drei Jahren zuvor – zusätzliche Mittel speziell für Maßnahmen zur Energieeinsparung und Treibhausgas-Reduktion zur Verfügung stellen. Mit den mehr als 300 EDISON-Maßnahmen, die seit 2012 angestoßen wurden, will Merck mittelfristig rund 60 Kilotonnen CO<sub>2</sub> jährlich einsparen. Insgesamt konnte Merck im Jahr 2014 seine Treibhausgas-Emissionen im Vergleich zu 2006, trotz Wachstum des operativen Geschäfts, um rund 9% senken.

Etwa zwei Drittel der weltweit geplanten EDISON-Projekte sind bereits eingeführt oder aktuell in der Umsetzung, darunter auch größere Projekte zur Energieerzeugung. In Goa, Indien, hat Merck im November 2014 ein klimaneutrales Biomasse-Kraftwerk in Betrieb genommen. Im Dezember 2014 folgte ein weiteres Biomasse-Kraftwerk in Jaffrey, USA. Am Standort Darmstadt investiert Merck rund 27 Mio € in den Bau von zwei modernen Energiezentralen. Im Juli 2014 wurde die erste Anlage, die die pharmazeutische Produktion und Forschung des Standorts mit Energie versorgt, in Betrieb genommen. Eine weitere Anlage ist derzeit noch im Bau. Sie soll unter anderem den Kältebedarf der chemischen Betriebe und Labore decken. Wenn beide Anlagen in Betrieb sind, wird sich der Ausstoß von CO<sub>2</sub> am Standort um rund 2.500 Tonnen pro Jahr reduzieren.

**CORPORATE RESPONSIBILITY →**  
**ENERGIEVERBRAUCH (IN GWH)**

	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Gesamter Energieverbrauch</b>	<b>1.505</b>	<b>1.497</b>	<b>1.556</b>	<b>1.566</b>	<b>1.622</b>
<b>Direkter Energieverbrauch</b>	<b>919</b>	<b>920</b>	<b>940</b>	<b>1.001</b>	<b>1.071</b>
Gas	799	802	827	884	937
Flüssige fossile Brennstoffe	105	105	100	102	107
Biomasse und selbsterzeugte erneuerbare Energie	15	13	13	15	27
<b>Indirekter Energieverbrauch</b>	<b>586</b>	<b>577</b>	<b>616</b>	<b>565</b>	<b>551</b>
Elektrizität	518	519	502	500	466
Dampf, Wärme, Kälte	68	58	114	65	85

Portfoliobereinigt in Übereinstimmung mit dem Greenhouse Gas Protocol (inklusive neuer Produktionsstandorte von AZ).

**CORPORATE RESPONSIBILITY →**  
**CO<sub>2</sub>-ÄQ-EMISSIONEN (ÄQ = ÄQUIVALENTE)**

<i>Emissionen in kt, Scope 1 und 2</i>	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Gesamte CO<sub>2</sub>-Äq-Emissionen</b>	<b>577</b>	<b>541</b>	<b>551</b>	<b>567</b>	<b>524</b>
Direkte CO <sub>2</sub> -Äq-Emissionen	352	318	321	350	323
Indirekte CO <sub>2</sub> -Äq-Emissionen	225	223	230	217	201

Portfoliobereinigt in Übereinstimmung mit dem Greenhouse Gas Protocol (inklusive neuer Produktionsstandorte von AZ).

Das Energiemanagement ist ein wichtiger Baustein für nachhaltige Energieeffizienz und Klimaschutz. Die beiden Produktionsstandorte Darmstadt und Gernsheim sind für rund 40% des weltweiten Energieverbrauchs bei Merck verantwortlich. 2012 haben diese beiden Merck-Standorte das ISO-50001-Zertifikat „Energiemanagementsysteme“ erhalten. Die Zertifizierung wurde im Jahr 2014 bestätigt. Die Standorte Molsheim in Frankreich, Poseung in Korea und Taoyuan in Taiwan erhielten 2014 erstmals das Zertifikat nach ISO 50001. Der Standort Wiesbaden wurde Anfang 2015 erstmals zertifiziert. Zusammen mit den Standorten Bari und Tiburtina in Italien haben damit acht Produktionsstandorte von Merck ein zertifiziertes Energiemanagementsystem. Dass Merck auf dem richtigen Weg ist, zeigt sich auch an den Ergebnissen des „Carbon Disclosure Project“. Im Jahr 2014 hat Merck im „Climate Performance Scoring“ sein Performance-Rating B

bestätigt und liegt damit deutlich im oberen Bereich aller teilnehmenden Unternehmen in der Kategorie für Deutschland, Österreich und die Schweiz. Im „Climate Disclosure Scoring“, das die Ausführlichkeit der Berichterstattung und die Transparenz bewertet, erreichte Merck 87 von 100 Punkten und liegt auch damit weit über dem Durchschnitt. Das „Carbon Disclosure Project“, eine unabhängige Non-Profit-Organisation, bewertete Unternehmen in ihren Leistungen zur Emissionsreduzierung und zur Klimaberichterstattung.

Außer auf das Thema Energie richtete Merck den Fokus im Jahr 2014 auch auf das Thema Wasser. Wir haben geprüft, welche unserer Standorte in Regionen liegen, in denen Wasser knapp und daher ein besonders kostbares Gut ist. Basierend auf einer detaillierten Betrachtung werden wir dort zukünftig nachhaltige Wassermanagementsysteme einführen.

### Verantwortung für die Gesellschaft

Merck versteht sich als Teil der Gesellschaft, an den einzelnen Standorten sowie global. Gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen ist Teil unseres unternehmerischen Selbstverständnisses. Wir sind davon überzeugt, dass wir mit unserem Wissen, unseren Fähigkeiten und unseren Produkten einen wichtigen Beitrag für die Gesellschaft leisten können.

Unser gesellschaftliches Engagement setzt hauptsächlich dort an, wo wir aufgrund unseres Kerngeschäfts besondere Problemlösungskompetenz besitzen. So engagieren wir uns in Gesundheits- und Umweltprojekten und fördern Bildung, speziell im Bereich der Naturwissenschaften. In Notsituationen leisten wir

Katastrophenhilfe – vor allem in Regionen, in denen wir auch geschäftlich tätig sind.

Unsere Landesgesellschaften engagieren sich in einer Vielzahl an lokalen Projekten. Merck hat übergeordnete Kriterien für die Projektauswahl definiert, die Entscheidung für bestimmte Projekte liegt bei unseren Gesellschaften vor Ort. Insgesamt hat Merck im Jahr 2014 für das gesellschaftliche Engagement 50,8 Mio € aufgewendet. Die Landesgesellschaften gaben im Jahr 2014 61% ihrer monetären und nicht monetären Spenden in der Region Emerging Markets (Lateinamerika und Asien ohne Japan) aus, 37% in Europa und 2% in Nordamerika und in der Region „Übrige Welt“.

## FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG BEI MERCK

Merck forscht und entwickelt weltweit Lösungen, um die Lebensqualität von Patienten und Kunden zu verbessern. Das Unternehmen fokussierte sich im vergangenen Geschäftsjahr darauf, Relevanz und Effizienz seiner Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten weiter zu optimieren. Dazu ging Merck verstärkte Kooperationen mit Dritten ein.

Rund 4.700 Mitarbeiter forschen für Merck nach Innovationen, mit denen das Unternehmen die langfristigen Gesundheits- und Technologietrends sowohl in den etablierten Märkten als auch in den Schwellen- und Entwicklungsländern bedienen kann.

Merck hat im Jahr 2014 rund 1,7 Mrd € für Forschung und Entwicklung ausgegeben. Merck setzt in seiner Forschung und Entwicklung sowohl auf Eigenforschung als auch auf externe Kooperationen. Damit erhöht sich die Produktivität der Forschung und zugleich verringert sich der finanzielle Aufwand.

Die organisatorische Aufstellung der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten folgt der Struktur von Merck. In der Geschäftsleitung war somit bis 31. Dezember 2014 Stefan Oschmann, der zu Beginn des Jahres 2015 stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsleitung wurde, für Merck Serono und Consumer Health verantwortlich. Zum 1. Januar hat Belén Garjo als Mitglied der Geschäftsleitung diese Aufgabe übernommen. Bernd Reckmann zeichnet indes weiterhin für Performance Materials und Merck Millipore verantwortlich.

### MERCK SERONO

#### Grundlagen

Merck Serono setzt die Weiterentwicklung seiner Forschungs- und Entwicklungseinheit fort und konzentriert sich dabei sowohl auf strategische als auch auf operative Verbesserungen. Seit Juli mit Dr. Luciano Rossetti als Executive Vice President und Leiter Global R&D unter neuer Führung hat die Einheit die Struktur von F&E im Berichtsjahr weiter verbessert, um die Zusammenarbeit über das Gesamtspektrum von Forschung, Entwicklung und Commercial zu stärken. Es erfolgte eine Priorisierung der wichtigsten Entwicklungsprogramme und es wurde ein neues Geschäftsführungsmodell geschaffen, das sich auf Zusammenarbeit, Agilität und Objektivität in der Wissenschaft stützt.

Neben der anhaltenden Förderung eines lückenlosen Entwicklungsumfelds – von der frühen Forschung bis zu Spätphasen der Entwicklung und Produktzulassung – hält die Sparte entschlossen an ihrem Engagement fest, bei allen Entscheidungen die Bedürfnisse der Patienten als treibende Kraft voranzustellen. Ein patienten-

zentrierter Ansatz bei Forschung und Entwicklung wird immer mehr zum integralen Bestandteil von Merck Serono – von Forschungsarbeit höchster Qualität bis zur schnellen und effizienten klinischen Entwicklung. Über alle Bereiche der Forschung und Entwicklung hinweg wird mit neuem Elan der Aufbau einer lösungsorientierten, kollaborativen und rechenschaftspflichtigen Kultur vorangetrieben, die sowohl für das Geschäft als auch für die Patienten von Nutzen ist. Mit unbeirrter Fokussierung auf Spitzenwissenschaft und der Entwicklung strategischer externer Kooperationen will die F&E-Einheit von Merck Serono ihre Pipeline beschleunigt voranbringen.

#### Strategie in Forschung und Entwicklung

2014 hat die F&E-Organisation von Merck Serono ihre Veränderungsstrategie fortgesetzt, um die Organisation besser für zukünftigen Erfolg zu positionieren. Gegenwärtig arbeiten knapp 2.300 Wissenschaftler lösungsorientiert und gemeinschaftlich an innovativen Fortschritten über das gesamte Spektrum der F&E-Pipeline der Sparte.

In der Forschung erfolgt die Frühphasen-Wirkstoffsuche weiterhin auf drei separaten, aber eng aufeinander abgestimmten translationalen Innovationsplattformen (TIPs) Onkologie, Immunonkologie und Immunologie sowie in einer eigens eingerichteten Abteilung zum Thema globale Gesundheit, die auf die dringendsten Gesundheitsbedürfnisse von benachteiligten Bevölkerungsgruppen ausgerichtet ist.

Mit der Integration der frühen Entwicklung in die Einheit Global Development teilen sich die F&E-Teams ein gemeinsames Ziel: das lückenlose Vorantreiben der Programme. Bei der Entwicklung der Pipeline erarbeiten sie gemeinsam die richtigen Strategien für die wichtigsten Programme und stimmen sich ab den ersten Phasen des Entwicklungsprozesses mit den kommerziellen Einheiten ab, um auf effektivste Weise das geeignete Profil für das Zielprodukt aufzubauen.

Die Priorisierung von Programmen stand 2014 ganz oben auf der Agenda, um das F&E-Portfolio basierend unter anderem auf wichtigen Daten-Meilensteinen zu verschlanken. Da jetzt nur eine bestimmte Anzahl an Schlüsselsubstanzen mit höchster Priorität weiterverfolgt wird, kann die F&E-Organisation ihre Ressourcen besser auf die Programme verteilen, um deren Erfolgspotenzial zu optimieren.

Mit den F&E-Exzellenzzentren in Darmstadt, Boston (USA), Tokio (Japan) und Peking (China) verfügt Merck Serono über eine breite Präsenz, die der Sparte Zugang zu Innovationen in ihren wichtigsten Märkten verschafft. Über das gesamte Spektrum von Biopharma – von akademischen Einrichtungen über Kliniken und Forschungsinstitutionen bis zu anderen Unternehmen der Biotech-

Branche – komplementiert Merck Serono die eigene Expertise durch Partnerschaften mit externen Erfahrungen und Kenntnissen. 2014 verdeutlichte die Sparte ihre strategische Priorität in Form von neuen Partnerschaften mit verschiedenen Unternehmen und akademischen Einrichtungen weltweit sowie der Vergabe von externen Fördermitteln für innovative Forschung in unterschiedlichen Krankheitsgebieten (genauere Einzelheiten hierzu im nächsten Kapitel).

Mit vorausschauendem Blick positioniert sich die globale Forschungs- und Entwicklungseinheit von Merck Serono für zukünftigen Erfolg. Enge Zusammenarbeit, entschlossenes Engagement für außergewöhnliche Wissenschaft und Konzentration auf objektive Entscheidungsfindung sind die Schlüsselprinzipien, von denen sich die F&E-Teams 2015 leiten lassen. Als jüngstes Beispiel wurde die Global-Medical-Affairs-(GMA-)Organisation einer kompletten Umgestaltung und strategischen Neufokussierung unterzogen. Zentraler Punkt dieser Neuausrichtung war die Patientenorientiertheit mit folgenden Eckpfeilern: Verbesserung der therapiegebietbezogenen Expertise in Schwerpunktbereichen, auf Erfahrungsaustausch von bewährten Prozessen setzende globale Arbeitsweise und Schaffung der neuen Funktion Medical Excellence. Die neue GMA-Organisation ging im August an den Start. Die Implementierung in der Konzernzentrale, den Regionen und Ländern weltweit geht zügig und planmäßig voran und sollte Anfang 2015 abgeschlossen sein. Die neue Organisation führt bereits zu einer Wertsteigerung im Life-Cycle-Management der zugelassenen Produkte von Merck Serono und trägt außerdem entscheidend zum Spätphasen-Entwicklungsprozess bei.

Auf dem Analyst & Investor Day im September gab Merck einen aktualisierten Überblick über seine geplanten Aktivitäten im Bereich Biosimilars. Neben dem bekannten Investitionsplan über 100 Mio € für das Jahr 2014 wurde auf dem Analyst & Investor Day kommuniziert, dass die Geschäftseinheit abhängig von den Ergebnissen laufender Phase-I-Studien 2015 weitere Investitionen tätigen will. Die bestehenden Partnerschaften mit dem indischen Unternehmen Dr. Reddy's und Bionovis aus Brasilien sollen um eine noch nicht veröffentlichte Einlizenzierungsvereinbarung für ein Biosimilar der Spätphase erweitert werden. Diese soll sich anfänglich auf kleinere Wachstumsmärkte beziehen. Für die Jahre 2015 und 2016 plant Merck, zwei bis fünf klinische Studien der Phase III zu starten.

## PIPELINE VON MERCK SERONO IM JAHR 2014

Merck Serono betreibt Forschung und Entwicklung schwerpunktmäßig in den Bereichen Onkologie, Immunonkologie, Immunologie und Neurologie. Auch wenn die Entwicklungs-Pipeline nach wie vor stark auf die Onkologie ausgerichtet ist, konnte die Sparte 2014 die wissenschaftliche und geschäftliche Entwicklung in verschiedenen Krankheitsgebieten entscheidend vorantreiben. Merck Serono setzt bei F&E auf ein offenes Kooperationsmodell und ist im Zuge dessen 2014 zahlreiche Partnerschaften eingegangen, von denen einige im Folgenden hervorgehoben werden sollen.

Außerdem hat Merck die Einführung des Förderprogramms „Merck Global Grants“, das mit einer jährlichen Gesamtsumme von über 20 Mio € ausgestattet ist, bekanntgegeben und unterstreicht damit das Engagement des Unternehmens, wissenschaftliche Innovationen und unabhängige medizinische Bildung weltweit finanziell zu unterstützen. Mit den „Grants for Innovation in Research“ werden weltweite Forschungsprojekte zu Spezialgebieten identifiziert und gefördert, die als besonders aussichtsreich erachtet werden. Sie stammen aus dem gesamten biopharmazeutischen Spektrum, angefangen bei akademischen Einrichtungen über Forschungszentren bis zu kleineren biotechnologischen Unternehmen. Im 3. Quartal des Berichtsjahrs wurden Stipendien aus diesem Förderprogramm in den Bereichen Multiple Sklerose, Onkologie, Wachstumsstörungen und Unfruchtbarkeit vergeben.

### Onkologie

2014 gab es wichtige Veränderungen, die die Onkologie-Pipeline betreffen. Evofosfamide (auch als TH-302 bekannt), eine Hypoxie-aktivierte Arzneimittelvorstufe, die in Zusammenarbeit mit Threshold Pharmaceuticals entwickelt wird, befindet sich aktuell in der klinischen Prüfung in zwei Phase-III-Studien bei lokal fortgeschrittenem inoperablem oder metastasiertem Weichteilsarkom (STS) beziehungsweise fortgeschrittenem Pankreaskarzinom. Im 3. Quartal 2014 wurde eine planmäßige Interimsanalyse der STS-Studie zur Wirksamkeit und Sicherheit durchgeführt. Das unabhängige Datenüberwachungskomitee (IDMC), das die Auswertung durchführte, empfahl die planmäßige Weiterführung der Studie bis zu ihrem natürlichen Ende. Die Analyse des Gesamtüberlebens als primärem Endpunkt wird für 2016 erwartet. Diese Zeitangabe ist nur ein Näherungswert, da die Endauswertung erst nach Eintreten einer bestimmten Anzahl von Ereignissen initiiert wird. Die zweite Phase-III-Studie (MAESTRO), die in der Indikation fortgeschrittenes Pankreaskarzinom durchgeführt wird, erreichte im Oktober ihre Rekrutierungszahl von 660 Patienten. Die Endauswertung des primären Endpunkts dieser Studie wird 2016 erwartet. Im 2. Quartal 2014 wurde eine Phase-II-Studie mit Evofosfamide in Kombination mit Pemetrexed als potenzieller Zweitlinientherapie



für Patienten mit fortgeschrittenem, nicht-plattenepithelalem, nicht-kleinzelligem Bronchialkarzinom (NSCLC) initiiert. Der primäre Endpunkt dieser Studie mit 440 Teilnehmern ist das Gesamtüberleben.

Zu Erbitux® (Cetuximab) wurden auf der 50. Jahrestagung der American Society of Clinical Oncology (ASCO) neue Biomarkerergebnisse aus einer retrospektiven Analyse der abgeschlossenen Phase-III-Studie CRYSTAL vorgestellt. Diese Studie verglich die kombinierte Behandlung mit Erbitux® plus FOLFIRI zu FOLFIRI als Monotherapie für die Erstlinientherapie von metastasiertem Kolorektalkarzinom (mCRC). Eine signifikante klinische Verbesserung, gemessen als Ansprechrate, progressionsfreies Überleben und Gesamtüberleben, wurde bei Patienten mit RAS-Wildtyp-tumoren unter Hinzunahme von Erbitux® zum FOLFIRI-Schema im Vergleich zu alleiniger FOLFIRI-Therapie beobachtet. Außerdem wurden in der Ausgabe der Fachzeitschrift *Lancet Oncology* vom August 2014 die Ergebnisse der FIRE-3-Studie, einer randomisierten, kontrollierten, offenen Studie der Phase III zum Vergleich der Wirksamkeit einer kombinierten Behandlung mit Erbitux® plus FOLFIRI mit der Wirksamkeit von Bevacizumab plus FOLFIRI als Erstlinientherapie bei mCRC vom KRAS-Wildtyp, veröffentlicht. Aktualisierte Ergebnisse aus dem Kollektiv mit RAS-Wildtyp-tumoren wurden im September auf der Jahrestagung 2014 der ESMO in Madrid vorgestellt. Während der primäre Endpunkt eines gesteigerten Gesamtansprechens unter Erbitux® plus FOLFIRI gegenüber Bevacizumab plus FOLFIRI nicht erreicht wurde, zeigte eine planmäßige explorative Analyse einer Patientenuntergruppe mit bestimmtem RAS-Status einen statistisch signifikanten Unterschied beim Gesamtüberleben zugunsten von Erbitux®. Aufgrund dieses klinisch bedeutsamen Unterschieds beim Gesamtüberleben sprechen die Daten aus Sicht der Autoren für die Wahl der Kombination FOLFIRI plus Erbitux® als Erstlinientherapie bei Patienten mit metastasiertem Kolorektalkarzinom vom RAS-Wildtyp (*Lancet Oncology* 2014; 15: 1.065–1.075).

Diese Ergebnisse stehen in Einklang mit der von der Europäischen Arzneimittelagentur (EMA) im Dezember 2013 aktualisierten Zulassungsindikation (Label) von Erbitux® und wurden im Juni 2014 in eine aktualisierte Fassung der Produktfachinformation übernommen. Die Ergebnisse bestätigen, dass die Testung auf den RAS-Biomarker für die individualisierte Therapie von Patienten essentiell ist und einen wirklich personalisierten Ansatz bei der Behandlung von metastasiertem Kolorektalkarzinom darstellt. Ergebnisse einer zweiten randomisierten, kontrollierten, offenen Phase-III-Studie (CALGB/SWOG 80405) zum Vergleich von Erbitux® in Kombination mit Chemotherapie (entweder FOLFOX oder FOLFIRI je nach Präferenz des Prüfarztes) zu Bevacizumab plus Chemotherapie wurden auf den Jahrestagungen 2014 der ASCO und der ESMO vorgestellt. Obwohl ein tendenziell leicht, aber nicht signifikant verbessertes Gesamtüberleben bei Patienten des Kollektivs

mit RAS-Wildtyp-tumoren unter Behandlung mit Erbitux® plus Chemotherapie beobachtet wurde, schienen sich die Ergebnisse von denen der zuvor erwähnten Studie zu unterscheiden. Es gilt jedoch zu beachten, dass diese Daten noch unausgereift sind und noch keine Endergebnisse in einer unabhängig geprüften Fachzeitschrift veröffentlicht wurden.

Die chinesische Zulassungsbehörde (SFDA) erteilte eine negative Stellungnahme bezüglich der Zulassung von Erbitux® in der Indikation Plattenepithelkarzinom des Kopfes und Halses (SCCHN), da sie die vergleichende Studie (bridging study) mit chinesischen Patienten für die Erteilung der Zulassung in ihrem Land als unzureichend einschätzte. Merck Serono entschied sich zur Durchführung einer kontrollierten randomisierten klinischen Studie in China in der Indikation SCCHN, mit der die Sparte die Zulassung für diese Indikation erzielen will. Erbitux® ist für dieses Anwendungsgebiet aktuell in mehr als 90 Ländern zugelassen.

Im Juni hat Merck die Unterzeichnung einer Kooperationsvereinbarung mit der Sysmex Inostics GmbH mit Sitz in Hamburg bekanntgegeben. Die beiden Unternehmen wollen bei der Entwicklung und Vermarktung eines blutbasierten RAS-Biomarkertests für Patienten mit metastasiertem Kolorektalkarzinom zusammenarbeiten. Die blutbasierte Biomarkertestung stellt einen schnelleren und einfacheren Ansatz für die Bestimmung des Mutationsstatus von Tumoren dar, da nur eine kleine Blutprobe benötigt wird und die Entnahme einer Tumorgewebeprobe entfällt. Der Test kann potenziell innerhalb von Tagen Aussagen über den Mutationsstatus liefern und so als Entscheidungshilfe bei der Therapieplanung dienen. Er könnte außerdem bevorzugt in Situationen angewendet werden, in denen eine Gewebebiopsie schwer durchführbar ist, weil zum Beispiel die körperliche Verfassung des Patienten einen chirurgischen Eingriff nicht zulässt.

Nach umfassender Auswertung hat sich Merck Serono entschlossen, das Entwicklungsprogramm zu Sym004 einzustellen und die Rechte an dieser Substanz zur weiteren Entwicklung an Symphogen zurückzugeben. Diese Entscheidung war durch keinerlei neue Sicherheits- oder Wirksamkeitsergebnisse beeinflusst, sondern wird es dem Unternehmen ermöglichen, sich verstärkt anderen Pipeline-Kandidaten zu widmen.

Aufgrund der viel versprechenden Ergebnisse aus der Präklinik und aus der laufenden Phase-I-Studie zu seinem C-Met-Kinase-inhibitor Tepotinib (MSC2156119J) entschied sich Merck Serono zur Durchführung von Phase-I/II-Studien in soliden Tumoren mit besonderem Schwerpunkt auf den Indikationen NSCLC und Leberzellkarzinom. Im 1. Quartal 2014 wurden Studien in beiden Indikationen gestartet.

Mit Abituzumab, einem monoklonalen Anti-Integrin-Antikörper aus der Forschung, der bestimmte Integrine, die von Tumor- und Endothelzellen exprimiert werden, zum Ziel hat, wurden im Berichtsjahr zwei Phase-II-Studien beendet. Die Ergebnisse der

POSEIDON-Studie zur Kombination von Abituzumab mit Erbitux® und Irinotecan bei mCRC vom KRAS-Wildtyp wurden auf dem Weltkongress der ESMO in der Kategorie gastrointestinale Tumoren vorgestellt. Auch wenn der primäre Endpunkt eines verlängerten progressionsfreien Überlebens nicht erreicht wurde, erzielte der Zusatz von Abituzumab zu Erbitux® und Irinotecan ein tendenziell verbessertes Gesamtüberleben; eine hohe Expressierung des Integrins  $\alpha\text{v}\beta\text{6}$  wurde als potenzieller prädiktiver Marker einer erhöhten Ansprechrates und eines verlängerten Gesamtüberlebens in den Behandlungsarmen mit Abituzumab identifiziert. Weitere Biomarkeranalysen sind erforderlich, um die aktuellen Ergebnisse zu bestätigen und weiter zu validieren. Die Ergebnisse der PERSEUS-Studie zur Behandlung von Patienten mit metastasiertem, kastrationsresistentem Prostatakarzinom wurden auf der ASCO-Jahrestagung 2014 vorgestellt. Beim progressionsfreien Überleben wurde keine signifikante Verbesserung beobachtet, weshalb die Entwicklung in dieser Indikation nicht weiterverfolgt wird.

BGB-290 (ein Inhibitor der Poly-[ADP-Ribose]-Polymerase oder kurz PARP) wird derzeit zusammen mit BeiGene entwickelt. Die Prüfsubstanz ist in die Phase I der klinischen Prüfung bei Patienten mit soliden Tumoren eingetreten.

Der Einschluss von Patienten in eine Phase-II-Studie mit Pimasertib (ein niedermolekularer Inhibitor des Enzyms MEK, das an einer häufig in vielen soliden Tumorarten aktivierten Signalkette beteiligt ist) und dem PI3K/mTOR-Inhibitor von Sanofi U.S. (SAR245409) in der Indikation niedrig-gradiges Ovarialkarzinom wurde beendet. Diese Entscheidung beruhte auf den Ergebnissen einer von dem IDMC durchgeführten Zwischenanalyse zur sogenannten Futility (Nichtwirksamkeit), die darauf hingewiesen hatten, dass die Studie ihr Ziel des Nachweises eines bedeutungsvollen Unterschieds bei der Wirksamkeit der Kombinationsbehandlung im Vergleich zur Monotherapie mit Pimasertib nicht mehr erreichen würde. Das Sicherheitsprofil deckte sich jedoch mit den zuvor ermittelten klinischen Daten für diese Kombination und es wurden keine ungewöhnlichen Toxizitäten außerhalb der mit dieser Substanzklasse verbundenen Nebenwirkungen beobachtet. Die weitere Entwicklung von Pimasertib in der Indikation Pankreaskarzinom wurde ebenfalls eingestellt, da eine Phase-II-Studie in dieser Indikation ihren primären Endpunkt des verlängerten progressionsfreien Überlebens nicht erreichte. Pimasertib wird weiterhin bei Patienten mit malignen Melanomen mit NRAS-Mutation in einer Phase-II-Studie, für die die Rekrutierung abgeschlossen ist, untersucht. Hier werden 2015 Daten zum primären Endpunkt, dem progressionsfreien Überleben, erwartet. Ebenfalls fortgesetzt wird eine Phase-Ib-Studie zu soliden Tumoren, die in Kooperation mit Sanofi U.S. mit Pimasertib in Kombination mit dem hDM2-Antagonisten (SAR405838) von Sanofi U.S. durchgeführt wird.

MSC 2490484A (ein DNA-PK-Inhibitor), ein kleinmolekularer Inhibitor der Reparaturmechanismen von DNA-Schäden in Krebszellen, ist in die Phase I der klinischen Prüfung bei Patienten mit soliden Tumoren eingetreten.

Merck Serono und das in Privatbesitz befindliche Biotech-Unternehmen Sutro Biopharma sind eine Kooperations- und Lizenzvereinbarung zur Entwicklung von Antikörper-Wirkstoff-Konjugaten (ADCs) der nächsten Generation für mehrere onkologische Ziele eingegangen. Merck Serono und Mersana Therapeutics haben ebenfalls eine Kooperationsvereinbarung zur Entwicklung von Antikörper-Wirkstoff-Konjugaten der nächsten Generation bekanntgegeben. In derartigen Konjugaten wird ein Antikörper mit einem zytotoxischen Wirkstoff gekoppelt. Hierbei steuert die Antikörperkomponente gezielt spezifische Krebszellen an und bringt damit das Therapeutikum direkt zum Zielorgan, wodurch höhere Wirkstoffkonzentrationen an der Tumorlokalisation erreicht werden sollen.

Im Oktober 2014 schlossen Merck Serono, das Institute of Cancer Research (ICR) und der ebenfalls in London ansässige Wellcome Trust eine Entwicklungskooperations- und Lizenzvereinbarung. Diese baut auf zwei unabhängigen Forschungsprogrammen auf, die beim ICR und bei Merck Serono zur Identifizierung von Inhibitoren der Tankyrase verfolgt werden, eines Enzyms aus der Familie der Poly-(ADP-Ribose)-Polymerasen (PARP). Die Unternehmen wollen ihre Aktivitäten bündeln, um chemische Verbindungen, die aus den Tankyrase-Inhibitor-Programmen beider Organisationen hervorgegangen sind, im vorklinischen Stadium weiterzuentwickeln. Am Ende des vereinbarten Kooperationszeitraums wird Merck Serono die volle Verantwortung für die klinische Entwicklung des ausgewählten Arzneimittelkandidaten übernehmen. Die oben erwähnten Vereinbarungen unterstreichen den Ansatz von Merck Serono, im Rahmen von Forschungs- und Entwicklungskooperationen strategische Partnerschaften aufzubauen, um Innovationen voranzutreiben.

### Immunonkologie

Erste Daten einer Dosistitrationsstudie der Phase I bei soliden Tumoren mit Avelumab (auch bekannt als MSB0010718C), einem in der Entwicklung befindlichen monoklonalen Anti-PD-L1-Antikörper, wurden auf der ASCO 2014 vorgestellt. Die Studie macht schnelle Fortschritte und konnte bereits Antitumorwirkung von Avelumab bei vielen Patienten vor allem mit NSCLC und Ovarialkarzinom nachweisen. Avelumab wird außerdem in einer Phase-II-Studie untersucht, die im Juli 2014 bei Patienten mit metastasierendem Merkelzell-Karzinom gestartet wurde. Hierbei handelt es sich um einen seltenen aggressiven Typ von Hautkrebs, für den es derzeit nur begrenzte Behandlungsmöglichkeiten gibt. In diese multizentrische, einarmige, offene Studie werden Patienten eingeschlossen, die bereits eine Chemotherapie erhalten haben.

Im November hat Merck den Abschluss einer weltweiten strategischen Allianz mit Pfizer Inc. zur Entwicklung und Vermarktung von Avelumab bekanntgegeben. Mit der Allianz wollen die beiden Unternehmen ihre Präsenz in der Immunonkologie vorantreiben. Der Antikörper wird sowohl für die Monotherapie als auch für die Kombination mit dem breiten Portfolio an zugelassenen Präparaten und Forschungssubstanzen aus der Pipeline von Pfizer



und Merck entwickelt. Die beiden Unternehmen werden darüber hinaus ihre Ressourcen und ihre Expertise bündeln, um den Anti-PD-1-Antikörper von Pfizer in Phase-I-Studien zu überführen. Im Rahmen der strategischen Allianz wird Merck außerdem Xalkori®, ein Medikament von Pfizer zur Behandlung von NSCLC, in den USA und verschiedenen anderen Schlüsselmärkten mitvertreiben. Von der globalen Kooperation mit Pfizer erwartet sich Merck eine beschleunigte Entwicklung von Avelumab für verschiedene Tumorarten. 2015 sollen bis zu 20 klinische Entwicklungsprogramme von hoher Priorität im Bereich Immunonkologie – unter ihnen auch bis zu sechs zulassungsrelevante Studien – gestartet werden. Die globale Allianz soll Merck den Eintritt in den US-amerikanischen Onkologiemarkt ermöglichen und sein Onkologiegeschäft in einigen anderen wichtigen Märkten weltweit stärken.

Zu Tecemotide, einer Krebsimmuntherapie aus der Forschung (auch als L-BLP25 bekannt), wurde im April 2014 die Phase-III-Studie START2 initiiert, die auf den Ergebnissen der START-Studie zu Tecemotide bei NSCLC vom Stadium III basierte. Auch wenn die START-Studie ihren primären Endpunkt eines verbesserten Gesamtüberlebens mit Tecemotide im Vergleich zu Placebo in der Gesamtpopulation nicht erreichte, zeigten Daten einer explorativen Analyse einer vordefinierten Patientenuntergruppe der START-Studie, die Tecemotide nach kombinierter RCT erhielt, für diese Patienten eine längere Überlebenszeit. Die im September veröffentlichten Ergebnisse der Studie EMR 63325-009, einer Phase-I/II-Studie mit japanischen Patienten mit lokal fortgeschrittenem, inoperablem NSCLC im Stadium III, die größtenteils mit kombinierter RCT vorbehandelt waren, zeigten jedoch keine Auswirkung auf den primären Endpunkt des Gesamtüberlebens oder auf einen der sekundären Endpunkte. Aufgrund dieser Ergebnisse hat Merck Serono entschieden, sein weltweites klinisches Entwicklungsprogramm zu Tecemotide als Monotherapie zur Behandlung von NSCLC im Stadium III einzustellen.

Nach intensiver Analyse seiner Pipelinekandidaten hat Merck Serono entschieden, das Entwicklungsprogramm zu NHS-IL2 (MSB0010445) zu beenden. Der auch als Selectikine bekannte Wirkstoff durchlief eine Phase-II-Prüfung zu fortgeschrittenem Melanom. Diese Entscheidung war durch keinerlei neue Sicherheits- oder Wirksamkeitsergebnisse beeinflusst, sondern wird dem Unternehmen ermöglichen, sich verstärkt anderen Pipelinekandidaten zu widmen.

Merck und MorphoSys sind eine strategische Kooperationsvereinbarung im Bereich Immunonkologie eingegangen, um gemeinsam therapeutische Antikörper gegen Immun-Checkpoints zu identifizieren und entwickeln. Im Rahmen der Vertragsbedingungen wollen die Unternehmen gemeinsam Therapien entwickeln, die die natürlichen Tumorabwehrkräfte des Immunsystems modulieren sollen. MorphoSys wird seine geschützte Antikörperphagenbibliothek und Technologie-Plattform Ylanthia® einsetzen, um Antikörper gegen die ausgewählten Zielmoleküle zu identifizieren. Merck Serono bringt ein breites Portfolio und Expertise im Bereich der Immunonkologie und klinischen Entwicklung ein und wird die

Projektverantwortung ab Phase I der klinischen Entwicklung komplett übernehmen.

### Immunologie

Im Bereich Immunologie wurde eine Studie der Phase IIb zu Atacicept, einem Anti-BlyS/Anti-APRIL-Fusionsprotein, bei Patienten mit systemischem Lupus erythematoses (SLE) gestartet. Diese Studie namens ADDRESS II knüpft an die viel versprechenden Ergebnisse der abgeschlossenen Studie APRIL SLE, die auf der Jahrestagung 2013 der Europäischen Rheumaliga (EULAR) vorgestellt wurden, an. Bei ADDRESS II handelt es sich um eine doppelblinde, placebokontrollierte Studie an 279 Patienten mit aktivem SLE zur Bewertung der Wirksamkeit und Sicherheit von Atacicept in zwei Dosierungen bezüglich der Reduzierung der Krankheitsaktivität von SLE bei Patienten, die eine Standardbehandlung erhalten. Das Ergebnis der Studie wird für 2016 erwartet. Es wurde ebenfalls eine zweijährige Erweiterungsstudie (ADDRESS II LTE) gestartet, um die Sicherheitsdatenbank zu Atacicept entwickeln.

Mit Blick auf Behandlungsoptionen für SLE schloss Merck im April eine Forschungsvereinbarung mit Pfizer Inc. und dem Broad Institute in Cambridge, Massachusetts (USA), ab. Der Schwerpunkt der Kooperation liegt auf der genomischen Profiling-Analyse von Patienten mit SLE und Lupusnephritis. Ziel dieses gemeinsam von Merck Serono und Pfizer finanzierten Forschungsprojekts ist die Identifizierung von Biomarkern, um geeignete Zielgruppen von Patienten für zukünftige Therapien bestimmen zu können und potenzielle neue Angriffspunkte für Medikamente als Basis für innovative Therapien zu entdecken.

Merck führt in Zusammenarbeit mit seinem strategischen Allianzpartner Nordic Bioscience Clinical Development die FORWARD-Studie durch. Hierbei handelt es sich um eine placebokontrollierte Studie der Phase II zu Sprifermin, einem Fibroblasten-Wachstumsfaktor aus der Forschung, der Patienten mit primärer Kniegelenksarthrose in vier verschiedenen Dosen verabreicht wird. Die Patientenrekrutierung für diese Studie war Mitte 2014 mit der Aufnahme von 549 Teilnehmern abgeschlossen. Das Ergebnis der Studie wird für 2016 erwartet.

Nach Beendigung einer Phase-I-Studie mit gesunden Probanden wird MSB 0010841 (auch bekannt als ALX-0761), ein Anti-IL-17-A/F-Nanobody, derzeit in einer Phase-Ib-Studie in der Indikation Psoriasis untersucht.

Mit dem kleinmolekularen BTK-Inhibitor MSC 2364447 ist Merck im 3. Quartal 2014 in die Phase I der klinischen Prüfung an gesunden Probanden eingetreten. Bei dieser Forschungssubstanz handelt es sich um einen hochselektiven Hemmer der Brutontyrosinkinase (BTK), die für die Entwicklung und Funktionsweise von unterschiedlichen Immunzellen einschließlich B-Lymphozyten und Makrophagen wichtig ist. Die präklinische Forschung deutet auf einen möglichen Therapienutzen bei bestimmten Autoimmunerkrankungen hin.

## Neurologie

Merck Serono und das Institut für experimentelle Neurologie des Universitäts- und Forschungsklinikums San Raffaele in Mailand haben die Fortsetzung ihrer strategischen Allianz zur Entwicklung von präklinischen und klinischen Forschungsprojekten im Bereich der neurodegenerativen Erkrankungen bekanntgegeben. Die translationale Forschung wird sich auf die Entwicklung von innovativen Therapien für schwerwiegende und invalidisierende neurologische Erkrankungen, von denen vorwiegend junge Erwachsene betroffen sind, konzentrieren. Ein Beispiel hierfür ist Multiple Sklerose (MS). Diese Vereinbarung verlängert die bereits seit 2004 bestehende Partnerschaft zwischen den beiden Parteien um weitere zwei Jahre.

Nach Abschluss einer klinischen Phase-I-Studie, die bei Patienten mit schubförmiger MS nach intradermaler Behandlung mit ATX-MS-1467, einem Immuntoleranz-Wirkstoff aus der Forschung, ermutigende MRT-Ergebnisse gezeigt hatte, wurde eine Phase-II-Studie in derselben Indikation gestartet.

Nach umfassender Prüfung seines Portfolios hat sich Merck Serono entschieden, die weitere Entwicklung von Plovameracetat, einem Peptidcopolymer der zweiten Generation aus der Forschung zur Behandlung von schubförmig-remittierender MS, einzustellen. Als Konsequenz hieraus wurde die Phase-II-Studie vorzeitig beendet. Merck und Ono Pharmaceutical beschlossen in gegenseitigem Einvernehmen, ihre Lizenzvereinbarung zu Ceralifimod (auch bekannt als ONO-4641) zu beenden, da das Projekt nicht die Kriterien des Unternehmens für weitere Investitionen erfüllte.

Merck Serono hält an seinem Engagement fest, Innovationen im Bereich MS voranzutreiben und das Leben von Menschen mit dieser Erkrankung zu verbessern. Durch die Neufokussierung der Pipeline werden zusätzliche Ressourcen verfügbar, mit denen wir unsere Pipeline in diesem Bereich stärken und an MS erkrankte Menschen mit zusätzlichen sinnvollen Produkten und Geräten versorgen können.

## Fruchtbarkeit

Im Therapiegebiet Unfruchtbarkeit wurde im 1. Quartal 2014 eine Phase-III-Studie zu Pergoveris® gestartet, deren Rekrutierung mit der Aufnahme von 946 Patientinnen bereits im 3. Quartal abgeschlossen war. Bei dieser Studie mit dem Titel ESPART® (Evaluating the Efficacy and Safety of Pergoveris® in ART) handelt es sich um eine multizentrische, randomisierte, kontrollierte, einfach verblindete Studie, deren primärer Endpunkt die Gesamtzahl der gewonnenen Eizellen ist. Die Studie soll die Wirksamkeit und Sicherheit von Pergoveris® (Follitropin alfa und Lutropin alfa) im Vergleich zu Gonal-f® (Follitropin alfa) zur Entwicklung multipler Follikel im Rahmen von Behandlungszyklen der assistierten Reproduktion (ART) bei Frauen mit ungenügendem ovariellen Ansprechen nach vorausgegangener Stimulation (POR, poor ovarian response) bewerten. Daten werden für 2015 erwartet.

## Endokrinologie

Im Bereich Endokrinologie hat Merck Serono im April bekanntgegeben, dass die Phase-IIIb-Studie zu Kuvan® (Sapropterindihydrochlorid) ihren primären Endpunkt erreicht hat. Auf dem Jahressymposium der Society for the Study of Inborn Errors of Metabolism (SSIEM) in Innsbruck wurden Anfang September detaillierte Ergebnisse dieser Studie mit dem Titel SPARK (Safety Pediatric Efficacy Pharmacokinetic with Kuvan®) zum Zeitpunkt nach 26 Wochen vorgestellt. Die Studienergebnisse zeigen, dass die Verabreichung von Kuvan® in einer Dosis von 10 oder 20 mg/kg/Tag zusätzlich zu einer Diät mit eingeschränkter Phenylalaninaufnahme die Toleranz gegenüber Phenylalanin bei Kindern unter vier Jahren, die unter Phenylketonurie (PKU) leiden und auf Kuvan® ansprechen, im Vergleich zu Patienten mit alleiniger Phenylalanin-restriktiver Diät signifikant erhöht. Die SPARK-Studie wurde von der EMA zum Zeitpunkt der Zulassung als Folgemaßnahme verlangt. Aufgrund des positiven Ergebnisses der Studie hat Merck Serono bei der EMA einen Antrag auf Erweiterung der Zulassung eingereicht.

**MERCK-SERONO-PIPELINE,**

STAND: 31. DEZEMBER 2014

Therapiegebiet	Wirkstoff	Indikation	Status
Onkologie	Evofofamide (TH-302; Hypoxie-aktiviertes Arzneimittel)	Weichteilsarkom	Phase III
	Evofofamide (TH-302; Hypoxie-aktiviertes Arzneimittel)	Pankreaskarzinom	Phase III
	Evofofamide (TH-302; Hypoxie-aktiviertes Arzneimittel)	Nicht kleinzelliges Bronchialkarzinom	Phase II
	Evofofamide (TH-302; Hypoxie-aktiviertes Arzneimittel)	Melanom	Phase II
	Evofofamide (TH-302; Hypoxie-aktiviertes Arzneimittel)	Maligne hämatologische Erkrankungen und solide Tumoren	Phase I
	Abituzumab (DI17E6, monoklonaler Anti-Integrin-Antikörper)	Kolorektalkarzinom	Phase II
	Pimasertib (MEK-Inhibitor)	Melanom	Phase II
	Pimasertib/hDM2-Inhibitorkombination	Solide Tumoren	Phase I <sup>1</sup>
	Tepotinib (MSC 2156119J; c-Met-Kinase-Inhibitor)	Solide Tumoren	Phase I
	MSC 2363318A (P70S6K/Akt-Inhibitor)	Solide Tumoren	Phase I
	BGB-283 (BRAF-Inhibitor)	Solide Tumoren	Phase I
	BGB-290 (PARP-Inhibitor)	Solide Tumoren	Phase I
	MSC 2490484A (DNA-PK-Inhibitor)	Solide Tumoren	Phase I
Immunonkologie	MSB 0010360N (NHS-IL12; Krebsimmuntherapie)	Solide Tumoren	Phase I <sup>2</sup>
	Avelumab (MSB 0010718C; monoklonaler Anti-PD-L1-Antikörper)	Merkelzell-Karzinom der Haut	Phase II
	Avelumab (MSB 0010718C; monoklonaler Anti-PD-L1-Antikörper)	Solide Tumoren	Phase I
Immunologie	Atacicept (Anti-Blys/Anti-APRIL-Fusionsprotein)	Systemischer Lupus erythematoses	Phase II
	Sprifermin (Fibroblasten-Wachstumsfaktor 18)	Osteoarthritis	Phase II
	MSB 0010841 (ALX-0761 Anti-IL-17-Nanobody)	Psoriasis	Phase I
	MSC 2364447 (BTK-Inhibitor)	Gesunde Probanden	Phase I
Neurodegenerative Erkrankungen	ATX-MS-1467 (Immuntoleranz-Wirkstoff)	Multiple Sklerose	Phase II
Fruchtbarkeit	Pergoveris® (Follitropin alfa und Lutropin alfa)	Assistierte Reproduktion (ART), ungenügendes Ansprechen auf ovarielle Stimulation	Phase III
Endokrinologie	Kuvan® (Sapropterindihydrochlorid)	PKU bei Kindern unter 4 Jahren	Zulassung beantrag <sup>3</sup>

<sup>1</sup>Kombiniert mit hDM2-Inhibitor (SAR405838) von Sanofi, durchgeführt unter der Verantwortung von Sanofi.

<sup>2</sup>Studie gefördert vom National Cancer Institute (USA).

<sup>3</sup>Anforderung der Europäischen Arzneimittelagentur (EMA) nach Zulassung. Antrag bei der EMA in Prüfung.

Weitere Informationen zu aktuellen klinischen Studien finden Sie unter [www.clinicaltrials.gov](http://www.clinicaltrials.gov).

IL: Interleukin  
Akt: Proteinkinase B  
MEK: Mitogen-aktivierte Proteinkinase  
hDM2: human double minute 2 homolog  
EGFR: epidermaler Wachstumsfaktorrezeptor  
PARP: Poly-(ADP-Ribose-)Polymerase  
BTK: Brutontyrosinkinase  
PKU: Phenylketonurie

## CONSUMER HEALTH

Im Selbstmedikationsgeschäft vertreibt Merck nicht verschreibungspflichtige Medikamente und Nahrungsergänzungsmittel in Europa, vorrangig für Frankreich, Deutschland und Großbritannien sowie mit wachsendem Absatz in Lateinamerika und Südostasien. Der Schwerpunkt der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten liegt im Bereich Consumer Health auf der stetigen Verbesserung bewährter Rezepturen, abgestimmt auf die Bedürfnisse der Konsumenten. Der Konsument und seine Bedürfnisse stehen im Zentrum der Innovationstätigkeiten von Consumer Health. Zum einen werden bewährte Produkte den sich ändernden Konsumentenbedürfnissen angepasst; zum anderen werden technologische Innovationen neu entwickelt, um noch gänzlich offenen Bedarf zu befriedigen, wie zum Beispiel mit dem neuen Apaisyl® Nissendetektiv, das auf der Kopfhaut befindliche Läuse nissen fluorisierend einfärbt und somit ein einfaches Auskämmen deutlich erleichtert. Zu diesem Zweck werden seit 2014 verstärkt Kooperationsvereinbarungen mit unabhängigen Forschungseinrichtungen etabliert, um so gezielt auf deren Expertise bei der Produktneuentwicklung zurückzugreifen. Zugleich entwickelt Consumer Health seine etablierten Markenprodukte auch durch einzelne Anwendungserleichterungen und begleitende Services weiter.

## PERFORMANCE MATERIALS

Merck ist unangefochtener Markt- und Technologieführer bei Flüssigkristallen (Liquid Crystals, LCs), die vor allem in Fernsehgeräten und in der mobilen Kommunikation Anwendung finden, sowie einer der führenden Anbieter dekorativer und funktioneller Effektpigmente. Kunden aus den Branchen Unterhaltungselektronik, Beleuchtung, Lack, Drucktechnik, Kunststoffanwendungen und Kosmetik nutzen unsere Hightech-Materialien und -Lösungen. Auch bei Performance Materials setzt Merck auf die Wachstumsdynamik der Schwellenländer. Als neuer Bestandteil bringt AZ Electronic Materials (AZ) zusätzliche Geschäftsfelder in das Merck-Portfolio ein. AZ bedient zwei Hauptmärkte: den Bereich der Integrated-Circuit-(IC-)Chemikalien zur Chip-Herstellung und Chemikalien für den Display-Bereich (Optronics).

### Liquid Crystals

Im Bereich der mobilen Flüssigkristall- beziehungsweise LC-Displays hat Merck einen neuen Schaltmodus für Flüssigkristalle – die sogenannte UB-FFS-Technologie (Ultra-Brightness Fringe Field Switching) – entwickelt. Der neue LC-Schaltmodus hat das Potenzial, die Lichtdurchlässigkeit der Displays um 15% zu steigern. Vorteile der neuen Technik: Zum einen verbraucht sie weniger Strom und die Batterie-Lebensdauer der mobilen Endgeräte wird erhöht, zum anderen steigt die Qualität der mobilen Displays und

stärkt den Trend zu höheren Auflösungen. Die Markteinführung verläuft gut: Der neue Schaltmodus wird bereits in vielen Smartphones und Tablet-PCs eingesetzt.

Die strategische Merck-Initiative „LC 2021“ bündelt zukünftige LC-Aktivitäten – mit besonderem Fokus auf Anwendungen außerhalb von Displays. So können Flüssigkristalle beispielsweise die Licht- und Wärmedurchlässigkeit von Fenstern in Gebäudefassaden regulieren. Nach Übernahme aller Anteile des niederländischen Spezialisten für Smart-Window-Technologie Peer+ im Juli 2014 wurde das Unternehmen inzwischen vollständig integriert. Unter dem neuen Namen „LC Window“ investiert Merck weiter in die Materialentwicklung für diese Anwendungen. Die Pilotproduktion der Fenster läuft auf Hochtouren. Einige Exemplare wurden Anfang 2015 in das unternehmenseigene Innovationszentrum am Standort Darmstadt eingebaut. Zur breiten Vermarktung sind Kooperationen mit Partnern in der Glas- und Fassadentechnologie geplant.

Im November hat ein Merck-Team den Meyer-Galow-Preis für Wirtschaftschemie 2014 erhalten. Ausgezeichnet wurden vier Flüssigkristall-Forscher und -Manager für ihre Entwicklungen zum Thema „Energieeffiziente Flüssigkristalle für Smartphones und Tablets“.

### OLED

Organische leuchtendende Dioden – kurz OLED – werden in neuen Beleuchtungsanwendungen und Display-Technologien verwendet. Sie stehen für brillante Farben und scharfe Bilder aus jedem Blickwinkel, eine lange Lebensdauer und höchste Energieeffizienz. OLEDs ermöglichen es zudem, Displays auch in runden Formen oder flexibel zu gestalten – damit sind sie für den Einsatz in neuesten technischen Anwendungen prädestiniert. Ein Beispiel sind sogenannte „Smart Watches“, Armbanduhren mit Internetzugang und zusätzlichen Computerfunktionen.

Die Merck-Produktlinie für diese Art der Anwendungen heißt livlux®. Auf Basis seiner mehr als zehnjährigen Erfahrung hat Merck ein starkes Portfolio an weltweiten Patenten aufgebaut. Entwicklungspartnerschaften mit Kunden sind dabei ein Weg, neue Technologien zu erproben und zur Marktreife zu führen. So hat Performance Materials gemeinsam mit dem Druckerhersteller Seiko Epson eine Technologie etabliert, mit der sich OLED-Displays drucken lassen. Während Merck sein Knowhow aus der OLED-Materialentwicklung und in der Entwicklung von Tinten in die Kooperation einbrachte, steuerte Seiko Epson seine Kompetenz in Sachen Druckköpfe mit Mikro-Piezo-Inkjet-Technologie und das Prozess-Knowhow bei. Der Vorteil der gemeinsam entwickelten Technologie: geringere Kosten und höhere Materialeffizienz. Denn anders als bei aufgedampften OLED-Displays erfolgt das Aufbringen der Materialien bei gedruckten OLED-Displays bei Raumtemperatur unter Normaldruck. Zudem wird bei diesem Verfahren Material nur dort abgeschieden, wo auch tatsächlich Dioden entstehen – es ist also ressourcenschonend.

### Hochwertige Pigmente und funktionelle Materialien

Neben hochwertigen dekorativen Effektpigmenten bietet Merck auch funktionelle Materialien an, die zum Beispiel in der Lasermarkierung von Kunststoffen, in leitfähigen Beschichtungen sowie in der Wärmereflexion für Gewächshäuser Anwendung finden. Die jüngste Entwicklung auf dem Gebiet der Effekte sind Pigmente der Marke Meoxal®. Diese bestechen durch eine außergewöhnlich hohe Farbsättigung und hervorragende Performance. Der Grund ist eine innovative Schichttechnologie, bei der Aluminium-Flakes als Substrat eingesetzt werden. Die Produkte sind für vielfältige High-Performance-Anwendungen geeignet, insbesondere für Automobil- und Kunststofflackierungen. Der Launch des dritten Pigments der neuen Pigmentserie – Meoxal® Atacama Red – fand im 2. Quartal 2014 statt.

Mit Xirallic® NXT bringt Merck eine neue patentgeschützte Produktgeneration der bekannten Hightech-Effektpigmente auf den Markt, die den Kunden einen außergewöhnlichen „Living-Sparkle-Effekt“, hohes Styling-Potenzial und konsistente Qualität bietet. Das erste Produkt der neuen Generation – Xirallic® NXT Panthera Silver – ist ein dunkelgraues, metallisch wirkendes Effektpigment, das Merck seit April 2014 anbietet.

### AZ Electronic Materials

Im Geschäftsbereich IC Materials (Integrated Circuit Materials), der Produkte für integrierte Schaltkreise liefert, hat AZ eine Produktpalette für Anwendungen der „Extreme UV Lithography“ (EUV) entwickelt, die bereits bei mehreren Kunden aus der Halbleiterindustrie für deren Prozesse qualifiziert ist. Die „Shrink“-Technologie erlaubt es, lithographisch erzeugte Strukturen nachträglich zu verkleinern und so Auflösungsbeschränkungen der Belichtungstechnologie kostengünstig zu umgehen. Neue Produkte stehen kurz vor dem Produktionseinsatz. AZ ist führend in Directed Self Assembly (DSA), einer wegweisenden Technologie, die für alle Hersteller fortgeschrittener Halbleiter entscheidend ist. Bei DSA ist die Information für kleinste Strukturen bereits in der chemischen Natur des Beschichtungsmaterials enthalten. Darüber hinaus forscht AZ intensiv auf dem Gebiet dicker Perhydropolysilazan-Produkte für die 3-D-Chip-Technologie sowie neuartige Isolationsmaterialien.

Die Weiterentwicklung der Flachbildschirm-Technologie zu größeren Formaten und höheren Taktfrequenzen erfordert inzwischen Strukturgrößen an der Grenze der Auflösungsfähigkeit der Belichtungsgeräte. AZ konnte im Geschäftsbereich Optronics die sogenannte Tandem-Harz-Technologie mit einer besonderen Molekulargewichts-Verteilung aus dem IC-Bereich übertragen und somit eine Photoresist-Auflösung nahe der theoretischen Grenze erreichen. Bei der Siliziumtechnologie befinden sich neue Siloxan-Materialien in fortgeschrittenen Teststadien: als Planarisierungsschichten für hochauflösende Bildschirme und als Dünnschichtbarriere für OLED-Beleuchtungen.

### MERCK MILLIPORE

Merck Millipore beschäftigt fast 800 Mitarbeiter in der Forschung und Entwicklung und arbeitet bei der Entwicklung innovativer Lösungen für die Erforschung, Entwicklung und Produktion von Biopharmazeutika und Biotech-Verfahren weltweit mit seinen Kunden zusammen. Durch engagierte Zusammenarbeit bei neuen wissenschaftlichen und technologischen Errungenschaften positioniert sich Merck Millipore als strategischer Partner für Kunden und unterstützt die Life-Science-Branche bei der Erreichung ihrer viel versprechenden Ziele.

2014 hat Merck Millipore über 20 neue Produkte auf den Markt gebracht und damit erneut die Innovationskraft seiner Forschungs- und Entwicklungsorganisation unter Beweis gestellt. Zudem wurde Merck Millipore abermals mit dem R&D Magazine 100 Awards für innovative Produkte ausgezeichnet. Mit der 52. Vergabe der jährlichen R&D Awards wurden die 100 technisch fortschrittlichsten Produkte prämiert, die im vergangenen Jahr auf den Markt gebracht wurden. Dabei wurden das Merck Millipore SmartFlare™-Nachweisreagenz und Clarisolve®-Tiefenfilter ausgezeichnet.

Das SmartFlare™-Nachweisreagenz ist ein neuartiger Sensor, der in der Lage ist, spezifische mRNA und miRNA in lebenden, intakten Zellen nachzuweisen. Diese Technologie ermöglicht die trägerfreie zelluläre Endozytose des Reagenz, gefolgt vom Nachweis und von einer relativen quantitativen Analyse der RNA-Spiegel. Da das Reagenz die Zelle nach dem Nachweis verlässt, kann dieselbe Zellprobe auch für beliebige Folgeanalysen verwendet werden. Das bedeutet, dass in denselben Zellen mehrere Biomarker oder nachgeschaltete Funktionen ausgewertet werden können.

Clarisolve®-Tiefenfilter sind spezifisch auf die Korngrößenverteilung diverser Vorbehandlungsmethoden abgestimmt und ermöglichen dadurch die schnellste und effizienteste Klärung hochdichter Ströme und den problemlosen Verfahrenstransfer von vor- zu nachgeschalteten Stufen ohne Zentrifugieren. Clarisolve®-Tiefenfilter sind für Zulaufströme von Säugetierzellkulturen mit großer Zelldichte und hohem Produkttiter für die Produktion von monoklonalen Antikörpern konzipiert. Auch bei mikrobiellen und Impfstoffanwendungen kam das Produkt bereits erfolgreich zum Einsatz.

Im März 2014 gab Merck Millipore den Abschluss einer Kooperationsvereinbarung zur klinischen Forschung, Lizenzierung und Entwicklung mit der Sysmex Corporation aus Japan bekannt. Die Partner wollen die Durchflusszytometrie-Technologie von Merck Millipore als Plattform zur beschleunigten Erzeugung von neuen, leistungsstärkeren Diagnosetools für die Erforschung von Blut-erkrankungen einsetzen. Bei erfolgreicher Zusammenarbeit wollen Sysmex und Merck Millipore die bildgebende Durchflusstechnologie für die zukünftige Vermarktung in der Hämatologie gemeinsam weiterentwickeln.



Im 2. Quartal 2014 hat Merck Millipore in seiner Produktionsstätte in Molsheim, Frankreich, ein Investitionsvorhaben mit einem Umfang von 12 Mio € gestartet. Mit dieser Investition wird Merck Millipore seine Produktionsmöglichkeiten für gebrauchsfertige Nährmedien erweitern, die Versorgungssicherheit für die Kunden in der Region verbessern und die heipha-/Hycon-Produktlinien nachhaltig stärken. Die erhöhte Produktionskapazität deckt die weltweite Marktnachfrage und garantiert zugleich genügend Kapazität zur Stützung des weiteren Marktwachstums.

Der Geschäftseinheit Bioscience hat die *Simplicon™*-RNA-Reprogrammierungstechnik auf den Markt gebracht, bei der synthetische selbstreplizierende RNA dazu verwendet wird, humane induzierte pluripotente Stammzellen (iPS-Zellen) in großer Zahl mit einem einzigen Transfektionsschritt zu erzeugen. Diese effiziente Reprogrammierung von somatischen Zellen bietet ein klarer abgegrenztes und sicheres System für die Generierung von iPS-Zellen.

Die Geschäftseinheit Process Solutions hat ihr Angebot an *Provantage®*-Dienstleistungen für die Bioproduktion für den nord-amerikanischen Markt ausgeweitet. Dadurch stehen Kunden in Nordamerika Dienstleistungen für die Untersuchung von Nährmedien und Feed-Lösungen, die Herstellung von Materialien im kleintechnischen Maßstab und die Optimierung der Bedingungen für das Scale-up und den Technologietransfer zur Verfügung. Außerdem hat Process Solutions die Einrichtung eines neuen Formulierungslabors in Indien bekanntgegeben, des ersten seiner Art außerhalb Europas. Das Labor ist strategisch günstig in Nerul, Navi Mumbai, gelegen und damit von den wichtigsten pharmazeutischen Herstellungszentren in Ahmedabad, Goa und Hyderabad aus gut zu erreichen. Die Einrichtungen des Labors sind dafür ausgelegt, Dienstleistungen und anwendungstechnische Unterstützung für die pharmazeutische Industrie für klassische Pharmakunden zu erbringen, die mit festen Darreichungsformen arbeiten.

2014 konnten auch 40 Jahre *Steritest™*-System gefeiert werden. Dabei handelt es sich um das erste geschlossene Filtrationsgerät für die Sterilitätsprüfung. Seit der Einführung des *Steritest™*-Systems im Jahre 1974 hat Merck Millipore die Standards für die Sterilitätsprüfung stetig verbessert, um das Risiko falsch positiver und falsch negativer Ergebnisse zu verringern, die Zuverlässigkeit zu erhöhen und die Arbeitsabläufe für Mikrobiologen überall auf der Welt zu optimieren. Im Rahmen der Feierlichkeiten zu 40 Jahren Sterilitätsprüfung hat Merck Millipore 2014 auch drei neue Pumpen vorgestellt.

Im August 2014 unterzeichneten Merck Millipore und Samsung BioLogics eine Absichtserklärung für eine strategische Allianz zu Biopharmazeutika. Die vorgesehene Allianz soll eine langfristige Liefervereinbarung umfassen, gemäß derer Merck Millipore Ausgangsmaterialien für die Herstellung von Biopharmazeutika bereitstellt.

Im 3. Quartal 2014 hat Merck Millipore außerdem die Eröffnung seines neuen *BioManufacturing Sciences Training Center (BSTC)* in Tokio bekanntgegeben. Mit diesem modernen Forschungs- und Trainingszentrum sollen biopharmazeutische Unternehmen in Zusammenarbeit mit Ingenieuren von Merck Millipore bei der Entwicklung von Herstellungsprozessen und der Suche nach Lösungen für Verfahrensherausforderungen unterstützt werden. Ziel dieses Zentrums, des neunten seiner Art von Merck Millipore, ist die Bereitstellung von Innovationen, hochwertigen Produkten und umfassender technologischer Unterstützung – alles wesentliche Komponenten des Produkt- und Dienstleistungsangebots der Sparte –, um die Kundenerfahrung zu bereichern.

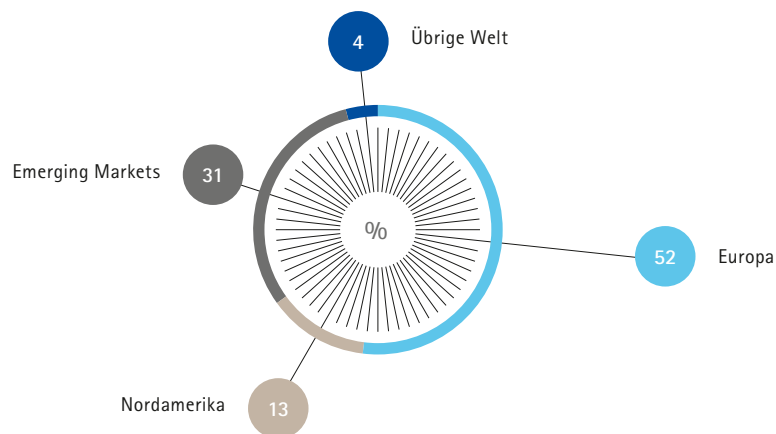
Im Dezember hat Merck Millipore die erste Gruppe seiner neuen großen Laborwasseraufbereitungssysteme auf den Markt gebracht und damit die Möglichkeiten zur Versorgung von Analysegeräten mit hohem Durchsatz erweitert.

# MITARBEITER

Die Mitarbeiter sind entscheidend für den Erfolg von Merck. Wir konzentrieren uns daher darauf, die richtigen Talente mit den richtigen Kompetenzen zum richtigen Zeitpunkt von Merck zu überzeugen und bei Merck zu halten. Auch im Rahmen unserer Konzernstrategie legen wir in diesem Zusammenhang besonderes Augenmerk auf Talententwicklung, Vergütung und Leistungsmanagement. Darüber hinaus wollen wir die Vielfalt unter den Mitarbeitern fördern, um uns mit unserer Belegschaft auch künftigen Herausforderungen optimal stellen zu können.

Zum 31. Dezember 2014 beschäftigte Merck weltweit 39.639 Mitarbeiter (2013: 38.154). Der leichte Anstieg der Mitarbeiteranzahl rührt vor allem von der Integration von AZ Electronic Materials her. Merck war 2014 in 65 Ländern mit insgesamt 146 Gesellschaften vertreten.

**VERTEILUNG DER MITARBEITER →  
NACH REGIONEN**  
*in %*



## Strategische Initiative: „EIN Rahmen für Talententwicklung, Vergütung und Leistungsmanagement“

Im Rahmen des „Fit für 2018“-Programms hat Merck als Teil seiner Konzernstrategie die Kompetenzinitiative „EIN Rahmen für Talententwicklung, Vergütung und Leistungsmanagement“ („ONE Talent Development, Rewards and Performance Management“) gestartet. Ziel ist es, hochqualifizierte Nachwuchskräfte aus aller Welt für Merck zu begeistern und bei Merck zu halten.

## Performance Management

Merck ist es wichtig, das Potenzial der Mitarbeiter frühzeitig zu identifizieren und individuell zu fördern. Wir wollen unseren hochqualifizierten Mitarbeitern interessante Karrieremöglichkeiten sowie eine kontinuierliche persönliche und berufliche Entwicklung und Perspektive im Unternehmen bieten. Außerdem sollen unsere Prozesse dazu beitragen, die Leistungskultur bei Merck zu stärken,

und dafür sorgen, dass interne Positionen noch effizienter besetzt werden. Im Berichtsjahr haben wir den Talent- und Performance-Prozess weltweit bei Merck eingeführt. Die Bewertungen für alle teilnehmenden Mitarbeiter erfolgen nun auf der gleichen Grundlage und über ein einheitliches IT-System.

Systematisch verbinden wir hierbei die Potenzialerkennung mit dem Performance Management, mit dem wir die Leistung jedes einzelnen Mitarbeiters objektiv bewerten. Klare Zielsetzungen, differenziertes und offenes Feedback sowie die Ausarbeitung individueller Entwicklungspläne bilden wichtige Voraussetzungen für die persönliche Entwicklung wie auch für den Unternehmenserfolg. Ab dem Jahr 2015 stellt Merck zudem eine noch stärkere Verknüpfung zwischen der Leistung und dem variablen Bonus her. Hierdurch schaffen wir einen größeren Anreiz für Mitarbeiter, Top-Leistungen zu erbringen, und ermöglichen es ihnen umgekehrt, stärker am Erfolg des Unternehmens zu partizipieren.



### Interne Nachwuchsförderung und externes Recruiting

Mit dem genannten Ansatz will Merck seine Leistungsorientierung stärken und Nachwuchskräfte gezielter entwickeln. 2014 haben wir hiermit erneut Erfolge erzielt und unseren Mitarbeiter-Pool zur internen Nachbesetzung von vakant werdenden Führungspositionen weiter ausgebaut. Auch im Jahr 2014 wurde die überwiegende Mehrheit der Führungspositionen mit internen Kandidaten besetzt. Zusätzlich hat Merck auch externe Führungskräfte eingestellt, um die intern vorhandene langjährige Expertise durch neue Perspektiven von außen zu ergänzen.

Auf dem globalen Arbeitsmarkt positioniert sich Merck einheitlich mit dem Leitspruch „Make great things happen“ („Großes möglich machen“). Damit vermitteln wir potenziellen Bewerbern, was uns ausmacht: ein inspirierendes und motivierendes Arbeitsumfeld, in dem Innovationen gedeihen und jeder die Chance hat, seine Ideen und sein Engagement zum Nutzen der Kunden und des Unternehmens einzubringen und sich dabei weiterzuentwickeln.

### Schwerpunktthemen: Internationalität, Demografie, Geschlechterverhältnis

Wir wollen in unseren weltweiten Märkten die richtigen Mitarbeiter einstellen und an das Unternehmen binden. Zusätzlich ist es unser Ziel, Wissen über unsere Wachstumsmärkte im Unternehmen zu verankern. Daher befassen wir uns im Rahmen unserer Strategie zu Diversity und Inklusion unter anderem mit den Themen Internationalität, Demografie und Geschlechterverhältnis.

Bei Merck arbeiten Menschen aus insgesamt 122 verschiedenen Nationen. Lediglich 27% der Mitarbeiter sind deutsche Staatsangehörige. 72% der Mitarbeiter arbeiten außerhalb Deutschlands.

In Deutschland, einigen weiteren EU-Ländern, den USA und Japan müssen wir uns auf den demografischen Wandel einstellen. In diesen Nationen beträgt das durchschnittliche Alter unserer Mitarbeiter mehr als 40 Jahre – und wir gehen davon aus, dass dieser Wert in den kommenden Jahren weiter ansteigen wird. In Europa begegnen wir den demografischen Herausforderungen mit verschiedenen Programmen. Dazu gehören die Anpassung der Arbeitsplätze an die Bedürfnisse älterer Mitarbeiter sowie ein Gesundheitsmanagement zum Erhalt der Leistungsfähigkeit. Außerdem hat Merck im Berichtszeitraum die Voraussetzungen dafür geschaffen, zukünftig noch mehr junge Fachkräfte für das Unternehmen zu begeistern und zu halten.

Der Anteil von Frauen an der Gesamtbelegschaft liegt derzeit bei 41%. Da sich über die unterschiedlichen Regionen, Sparten und Funktionen ein differenziertes Bild ergibt, hat sich Merck zum Ziel gesetzt, den Anteil von Frauen unter Berücksichtigung branchentypischer Gegebenheiten und regionaler Unterschiede überall dort zu erhöhen, wo sie unterrepräsentiert sind.

### Vielfalt im Management-Team

Wir sind davon überzeugt: Eine ausbalancierte Vielfalt unter den Führungskräften verbessert die beruflichen Karrierechancen für talentierte Mitarbeiter und ist Grundlage für einen breiten Erfahrungsschatz im Unternehmen. Darüber hinaus ermöglicht sie differenzierte Entscheidungen und trägt wesentlich zum Erfolg des Unternehmens bei.

Als global tätiges Unternehmen legt Merck Wert auf ein internationales Management-Team. Derzeit haben 60% der Führungskräfte – in unserem Global-Grading-System sind das Positionen mit Grade 14 und höher – eine andere als die deutsche Staatsbürgerschaft. Insgesamt sind auf diesen Ebenen 67 verschiedene Nationalitäten vertreten.

Der Anteil an Frauen in Führungspositionen (Global Grade 14 und höher) beträgt im gesamten Unternehmen aktuell 26%. In den Landesgesellschaften ist der Anteil höher als in der Unternehmenszentrale in Darmstadt. Ebenso arbeiten im Pharmageschäft mehr Frauen in leitender Position als im Chemiegeschäft. Bestimmte Konzernfunktionen wie beispielsweise IT weisen eine niedrigere Quote von Frauen in Führungspositionen auf. Über das gesamte Unternehmen hinweg betrachtet bewegen sich die Zahlen jedoch deutlich nach oben. Merck hat sein strategisches Ziel erreicht, den Anteil der weiblichen Führungskräfte auf 25 bis 30% zu steigern, und möchte ihn bis 2016 weiter erhöhen. Dafür setzt Merck auf lokaler Ebene zahlreiche Maßnahmen um. Im Berichtszeitraum haben wir zwei von vier Spartenleiter-Positionen mit Mitarbeitern besetzt, die nicht aus Deutschland stammen. Anfang 2015 ist zudem die Spanierin Belén Garijo in die Geschäftsleitung aufgestiegen und leitet den Unternehmensbereich Healthcare.

### Vielfalt in der Belegschaft

Vielfalt („Diversity“) bedeutet für uns weit mehr als ein bestimmtes Geschlechterverhältnis und ist uns nicht nur bei den Führungskräften wichtig, sondern auch innerhalb der Belegschaft. Zusammen mit einer Kultur der Wertschätzung („Inklusion“) steigert sie die Innovationskraft und führt zu besseren Teamleistungen. Neben dem Chief Diversity Officer, der für die strategische Steuerung der Vielfalt im Unternehmen verantwortlich ist, hat Merck im Jahr 2013 ein Diversity Council etabliert. Dessen Ziel ist es, die Themen Vielfalt und Inklusion noch stärker im Unternehmen zu verankern. Das Gremium besteht aus hochrangigen Führungskräften aus allen Unternehmensbereichen. Im Berichtszeitraum hat das Diversity Council einen Rahmen – das sogenannte Diversity Framework – entwickelt, der die Strategie zu Vielfalt und Inklusion bündelt. Vier Themen stehen hierbei im Fokus: die richtigen Mitarbeiter ins Unternehmen holen, entwickeln und halten, effiziente Zusammenarbeit fördern, Innovationen und Verbesserungen vorantreiben und Kunden mit vielfältigen Bedürfnissen bedienen.

Darüber hinaus unterstützt Merck gezielt verschiedene Mitarbeiternetzwerke, um den Austausch unter Gleichgesinnten zu fördern. Im Jahr 2014 haben wir ein Projekt gestartet, um die einzelnen Netzwerkmitglieder gezielt weiterzuentwickeln und das Potenzial der Netzwerke noch stärker für die Geschäftstätigkeit von Merck zu nutzen. Die Ergebnisse wurden dem Diversity Council präsentiert und werden 2015 umgesetzt.

### Arbeitssicherheit

Als verantwortungsvoller Arbeitgeber ist es für uns selbstverständlich, alles zu tun, um arbeitsbedingte Erkrankungen und Unfälle unserer Mitarbeiter zu vermeiden. Den Erfolg von Maßnahmen zu Unfallprävention und Arbeitssicherheit messen wir mit dem Indikator „Lost Time Injury Rate“ (LTIR). Diese Kennzahl beschreibt die Anzahl der Arbeitsunfälle mit Arbeitszeitausfall von mehr als einem Tag bezogen auf eine Million Arbeitsstunden. Merck hat sich zum Ziel gesetzt, die „Lost Time Injury Rate“ bis zum Jahr 2015 auf 2,5 zu senken. Im Jahr 2014 konnten wir diese Zielmarke mit einer LTIR von 1,8 erneut unterbieten. Diese stetige Verbesserung basiert insbesondere auf dem 2010 gestarteten Programm „BeSafe!“. Dabei handelt es sich um eine weltweite Initiative mit einheitlichen Standards und lokalen Modulen für die spezifischen Anforderungen einzelner Standorte. Das Programm konzentriert sich auf die Verankerung der Sicherheitskultur als Führungsaufgabe und auf die Stärkung der Eigenverantwortlichkeit unserer Mitarbeiter. Mit zahlreichen Kampagnen und Aufklärungsmaßnahmen haben wir auch 2014 unsere Mitarbeiter weltweit für Gefährdungen am Arbeitsplatz sensibilisiert.

Um die Bedeutung des Themas Sicherheit zu unterstreichen, verleiht Merck seit 2010 jährlich den „Safety Excellence Award“. Diese Auszeichnung erhalten alle Produktionsstandorte, an denen sich keine Arbeitsunfälle ereignet haben. Im Jahr 2014 waren dies 42 von 69 Produktionsstandorten. Darüber hinaus verabschiedete Merck 2014 die Group Health Policy. Ziel ist es, die Gesundheit und Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter zu schützen und kontinuierlich zu fördern.

Trotz unserer Anstrengungen, Unfälle zu verhindern, hatten wir im Jahr 2014 zwei Arbeitsunfälle mit Todesfolge zu beklagen: In Venezuela verstarb eine Mitarbeiterin bei einem Verkehrsunfall. In Pakistan verunglückte ein Mitarbeiter bei Wartungsarbeiten an einem Scherenlift tödlich.

### Aus- und Weiterbildung

Die Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeiter ist für Merck von unverändert großer Bedeutung. Daher haben wir die Ausbildungsquote am Standort Darmstadt, dem größten Standort von Merck, auch 2014 auf hohem Niveau stabil gehalten. Im Jahr 2014 befanden sich am Stammsitz von Merck 498 junge Menschen in insgesamt 24 Berufsfeldern in der Ausbildung. Merck übernimmt seit

2014 alle Auszubildenden in ein unbefristetes Beschäftigungsverhältnis, sofern sie in einem Berufsfeld tätig sind, für das Merck einen nachhaltigen Bedarf hat. Die Übernahmequote – unter Berücksichtigung freiwilliger Austritte – liegt seit mehreren Jahren bei zirka 90%. Auch an den anderen Standorten, an denen wir aus- und weiterbilden, bilden wir weiterhin eine große Zahl junger Menschen für das Berufsleben aus.

Im Rahmen des Programms „MobiPro-EU“ des Bundesministeriums haben 2014 erstmals fünf junge Spanier eine Ausbildung bei Merck in Darmstadt begonnen. Das Programm „Start in die Ausbildung“ zur Vorbereitung auf eine Berufsausbildung wird mit 20 Praktikanten auf dem Vorjahresniveau fortgesetzt.

Unser globales Weiterbildungsprogramm stellt sicher, dass unsere Mitarbeiter und Führungskräfte weltweit die relevanten Fähigkeiten entwickeln, die wir brauchen, um unsere Unternehmensstrategie umzusetzen und auch in Zukunft erfolgreich zu sein. In China und dem Mittleren Osten haben wir 2014 unter anderem spezielle Managementprogramme gestartet. Bisher haben insgesamt 160 Manager an den Schulungen teilgenommen. Ein Beispiel ist das „Emerging Markets Management“-Programm für junge lokale Führungskräfte, das betriebswirtschaftliche und Merck-spezifische Inhalte umfasst.

### Flexible Arbeitsmodelle

Merck möchte seine Mitarbeiter unterstützen, eine gute Balance zwischen beruflichen und privaten Zielsetzungen zu finden. Damit bleiben Motivation und Leistungspotenzial länger erhalten, und eine individuelle Lebensplanung ist leichter umsetzbar.

Merck bietet in Deutschland und den USA verschiedene flexible Arbeitsmodelle. Im Jahr 2013 hat Merck an den deutschen Standorten Darmstadt, Grafing und Gernsheim für außertarifliche Mitarbeiter mywork@merck eingeführt. Das flexible Arbeitsmodell soll die Leistungs- und Vertrauenskultur im Unternehmen stärken: Beschäftigte können ihre Arbeitszeit und ihren Arbeitsort frei wählen. Seit Oktober 2014 können auch tarifliche Mitarbeiter, deren Arbeitsplatz entsprechend geeignet ist, dieses Arbeitsmodell nutzen. Insgesamt profitierten Ende 2014 zirka 3.500 Beschäftigte von mywork@merck.

2014 arbeiteten weltweit 5% unserer Mitarbeiter in Teilzeit. 11% der in Teilzeit arbeitenden Mitarbeiter sind Männer. Darüber hinaus bietet Merck seinen Mitarbeitern deutschlandweit umfangreiche Beratungs- und Vermittlungsleistungen zu den Themen Kinderbetreuung, Pflege und Dienstleistungen in Haus und Garten. An verschiedenen Standorten profitieren Mitarbeiter von Kinderbetreuungsmöglichkeiten, die Merck finanziell unterstützt. Am Standort Darmstadt gibt es bereits seit mehr als 40 Jahren eine Kindertagesstätte mit 150 Plätzen, die von der Eigentümerfamilie getragen wird.

## WIRTSCHAFTSBERICHT

# GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENBEZOGENE RAHMENBEDINGUNGEN

Das Jahr 2014 war durch die Nachwirkungen der Finanzkrise und von Unsicherheit bezüglich der zukünftigen wirtschaftlichen und politischen Entwicklungen geprägt. Laut dem letzten vorliegenden Bericht des Internationalen Währungsfonds (IWF) stieg das weltweite Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Jahr 2014 um 3,3 % gegenüber dem Vorjahr, was einem um 0,4 Prozentpunkte höheren Wachstum als 2013 entspricht. Während die Industrieländer einen Anstieg von 1,8 % erwirtschaften konnten, leisteten die Schwellenländer nach wie vor den größten Beitrag zum globalen Wachstum. So stieg das BIP in den Schwellenländern um 4,4 %.

Das BIP der weltweit größten Volkswirtschaft, der USA, legte im Jahr 2014 um 2,2 % zu und wuchs damit um 0,4 Prozentpunkte langsamer, als vor einem Jahr erwartet worden war. Das Wachstum in den USA wurde durch einen Rückgang der Exporte und einen harten Winter gebremst. Für die Eurozone notierte der IWF einen Anstieg des BIP um 0,8 %. Während insbesondere die Länder im Süden Europas immer noch mit den Folgen der Staatsschuldenkrise zu kämpfen hatten, ließen einige Länder, wie beispielsweise Deutschland, Anzeichen auf Erholung erkennen.

Die Entwicklung bei Merck wurde von den generellen weltweiten Trends sowie von der weiter zunehmenden Bedeutung der Schwellenländer beeinflusst. So trug die Region Emerging Markets im Jahr 2014 rund 80 % zum organischen Wachstum der Umsatzerlöse von Merck bei. Während Merck Millipore etwa die Hälfte des Wachstums der Umsatzerlöse in der Region Emerging Markets erzielen konnte, wuchsen die Umsatzerlöse von Performance Materials (rund 80 % Anteil) und Consumer Health (rund 70 % Anteil) besonders stark in dieser Region. Merck Serono konnte das Wachstum seiner Umsatzerlöse fast ausschließlich in der Region Emerging Markets generieren und damit einen leichten Rückgang der Umsätze in Europa kompensieren.

### Healthcare-Markt

Das auf den Gesundheitssektor spezialisierte Marktforschungsinstitut IMS Health berichtete für das Jahr 2014 ein Umsatzplus für den Pharmamarkt von 8,1 %. Dieses Umsatzplus entspricht in etwa den im Vorjahr getroffenen Prognosen. Dieser Zuwachs ist hauptsächlich den Schwellenländern zu verdanken. So verzeichnete etwa der Pharmamarkt in China ein Wachstum von 11,6 % und in Lateinamerika legte der Pharmamarkt sogar um 15,1 % zu. Aber auch die Märkte in den USA (+11,7 %) und Europa (+2,5 %), die im Vorjahr noch leicht rückläufige Wachstumsraten auswiesen,

konnten wieder Zuwachs verzeichnen. Laut Evaluate Pharma, einem Marktforschungsinstitut, zeichneten sich insbesondere die Märkte für Multiple-Sklerose-Therapeutika und Diabetes-Typ-II-Therapeutika mit Wachstumsraten von 13 % beziehungsweise 14 % durch überdurchschnittliche Dynamik aus. Bemerkenswert ist, dass der Markt für Krebsmedikamente zur Behandlung des Kolorektalkarzinoms einen Umsatzrückgang von 2 % auswies, zugleich jedoch Erbitux®, eines der verkaufstärksten Produkte von Merck Serono, seinen Umsatz in dieser Indikation organisch um rund 6 % steigern konnte.

Nicholas Hall, Unternehmen, das Marktforschung für die Pharmaindustrie betreibt, berichtet von einem Anstieg des weltweiten Markts für rezeptfreie Arzneimittel um 4,0 % im Jahr 2014, sodass die Prognose des Vorjahrs um einen Prozentpunkt unterschritten wurde. Wachstumstreiber waren Lateinamerika sowie Asien, während Europa im vergangenen Jahr einen Anstieg von 2,4 % verzeichnete.

### Märkte für Hightech-Materialien

Mit seinem Flüssigkristall-Geschäft ist Merck der führende Hersteller von Flüssigkristallmischungen für die Display-Industrie. Die Display-Industrie verzeichnete basierend auf den Erhebungen der Marktforscher von Display Search im zurückliegenden Jahr wieder einen deutlicheren Anstieg der Umsätze von 10 % gemessen an der Fläche der ausgelieferten Flüssigkristallbildschirme –, während das Umsatzwachstum 2013 mit 5 % noch etwas geringer war. Displays auf Basis von Flüssigkristallen stellen nach wie vor die führende Bildschirmtechnologie dar. Dabei wird das Wachstum vor allem von der zunehmenden Größe der Fernsehbildschirme getragen.

Die Märkte für Automobillacke und Kosmetika sind von erheblicher Bedeutung für das Pigmentgeschäft von Merck. Wie der Verband der Deutschen Automobilindustrie (VDA) berichtete, stieg der weltweite PKW-Absatz im vergangenen Jahr um 2 %. Durch das Wachstum in China (+10 %), USA und Westeuropa (jeweils +4 %) konnten Rückgänge in anderen Märkten ausgeglichen werden. Nichtsdestotrotz fiel das Wachstum des weltweiten PKW-Absatzes 2014 insgesamt um drei Prozentpunkte niedriger aus als 2013 (+5 %). Der weltweite Verbrauch von Materialien für die Herstellung von Kosmetika stieg laut Euromonitor International um 1,9 %, wobei Asien mit 4,9 % die höchste Wachstumsrate aufwies.

Die Halbleiterindustrie ist einer der wichtigsten Absatzmärkte für AZ Electronic Materials, ein weiteres bedeutendes Geschäft der Sparte Performance Materials. Die Halbleiterindustrie wuchs laut Gartner, einem auf die Technologie- und Elektronikmärkte spezialisierten Marktforschungsinstitut, im Jahr 2014 um 7,2% gegenüber 5,0% im Jahr zuvor.

### Life-Science-Markt

Merck Millipore ist ein führender Zulieferer von Produkten und Dienstleistungen in dem Bereich allgemeiner Laboranwendungen sowie der Erforschung, Entwicklung und Herstellung von Arzneimitteln auf chemischer und biotechnologischer Basis.

Der für das Geschäft Lab Solutions relevante weltweite Markt für Laborprodukte zeigte den Marktforschern von Frost & Sullivan zufolge im Jahr 2014 ein leichtes Wachstum von 2,6%. Das Wachstum lag somit um 0,8 Prozentpunkte höher als die ursprüngliche Prognose für das Jahr 2014 (+1,8%). Es zeigten sich deutliche Wachstumsunterschiede in den einzelnen Regionen. Die Marktsituation in Europa (+1,6%) und den USA (+2,5%) hat sich im Vergleich zum Jahr 2013 verbessert. Dies liegt insbesondere an der positiven Marktentwicklung in Deutschland, Großbritannien und Spanien und an einer ersten leichten Verbesserung im akade-

mischen und staatlichen Sektor der Vereinigten Staaten. Die Schwellenländer legten deutlich stärker zu als die Industrieländer, jedoch ist ihr Anteil am globalen Marktvolumen mit 11,9% weiterhin relativ gering. Haupttreiber des Wachstums in den Schwellenländern waren Indien (+8,7%) und China (+8,5%).

Die Nachfrage nach Produkten von Process Solutions ist insbesondere vom Umsatz der Pharmaunternehmen mit Arzneimitteln und von ihren Aufwendungen für Forschung und Entwicklung abhängig. Beide primären Einflussfaktoren hatten im Jahr 2014 positive Auswirkungen auf den Markt für Process Solutions und führten zu spürbarem Wachstum. Der Umsatz mit Arzneimitteln stieg laut IMS Health weltweit um 8,1%. Weiterhin wuchsen die Aufwendungen von Pharmaunternehmen für Forschung und Entwicklung, laut dem Marktforschungsinstitut Evaluate Pharma, um 3,2% gegenüber dem Jahr 2013. Auch die Anzahl der klinischen Studien in Phase I bis III steigt kontinuierlich weiter, was zu einer höheren Nachfrage nach Produkten von Process Solutions führt. Weitere Einflussfaktoren, welche den Umsatzzuwachs im Geschäft Process Solutions positiv beeinflussten, sind die gestiegene Nachfrage nach monoklonalen Antikörpern sowie die – insbesondere in den Schwellenländern – verstärkte Entwicklung von Biosimilars und biopharmazeutischen Produkten.

## VERGLEICH DER PROGNOSE MIT DEM TATSÄCHLICHEN GESCHÄFTSVERLAUF

Im Rahmen des Geschäftsberichts 2013 prognostizierte Merck für das Jahr 2014 ein leichtes organisches Umsatzwachstum für den Merck-Konzern, hauptsächlich getrieben von den Sparten Merck Millipore und Consumer Health. Für das EBITDA vor Sondereinflüssen im Jahr 2014 wurde ein Wert auf dem Niveau des Vorjahrs erwartet. Dabei wurde unterstellt, dass deutlich reduzierte Lizenz Erlöse, größere Investitionen in die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten der Geschäftseinheit Biosimilars sowie zu erwartende negative Währungseffekte durch den positiven Effekt aus den realisierten Effizienzmaßnahmen kompensiert werden können. Der Business Free Cash Flow wurde vor dem Hintergrund weiterer anstehender Investitionen im Rahmen strategischer Wachstumsprojekte als leicht rückläufig prognostiziert.

Für den Fall einer erfolgreichen Übernahme von AZ Electronic Materials und einer Erstkonsolidierung im 2. Quartal 2014 rechnete Merck für das Jahr 2014 gegenüber 2013 mit einem moderaten Anstieg der Umsatzerlöse und des EBITDA vor Sondereinflüssen sowie einem leichten Anstieg des Business Free Cash Flow.

Da Merck die Übernahme von AZ Electronic Materials erfolgreich abschließen und eine Erstkonsolidierung des Geschäfts zum 2. Mai 2014 vornehmen konnte, wird für den nachfolgenden Vergleich die Prognose für den Fall einer Übernahme von AZ Electronic Materials herangezogen.

Nach der Vorhersage eines leichten organischen Umsatzwachstums im Geschäftsbericht 2013 weist Merck für das Jahr 2014 ein moderates organisches Umsatzwachstum von 4,0% auf. Dies ist insbesondere auf eine über den Erwartungen liegende organische Umsatzentwicklung bei Merck Serono und bei Performance Materials zurückzuführen. Das organische Umsatzwachstum des Merck-Konzerns wurde durch negative Wechselkurseffekte in Höhe von -1,8% geschmälert, die allerdings aufgrund der Aufwertung des US-Dollar und wichtiger asiatischer Währungen im vierten Quartal weniger deutlich ausgefallen sind als erwartet. Mit der Übernahme von AZ Electronic Materials und dem damit verbundenen positiven Akquisitionseffekt von 3,3% hat Merck im tatsächlichen Geschäftsverlauf insgesamt ein Umsatzwachstum von 5,5% verzeichnet und seine Prognose von einem moderaten Anstieg der Umsatzerlöse erfüllt.

Die Sparte Merck Serono erreichte dank stabiler Umsätze des Medikaments Rebif® und des organischen Wachstums aller anderen wichtigen Geschäftseinheiten ein organisches Wachstum von 3,6%. Unter der Annahme sinkender Umsatzerlöse von Rebif® war am Anfang des Jahres noch von organisch stabilen Umsätzen für die Sparte ausgegangen worden. Die Sparte Performance Materials

erreichte aufgrund etwas höherer als erwartet ausgefallener Umsatzerlöse der Geschäftseinheit Liquid Crystals sowie einer erfreulichen Entwicklung der Geschäftseinheit Advanced Technologies ein organisches Wachstum von 4,1%. Die Prognose ging lediglich von einem leichten organischen Wachstum aus. Durch den positiven Akquisitionseffekt aus der Übernahme von AZ Electronic Materials konnte die Sparte Performance Materials ihre Umsatzerlöse insgesamt wie prognostiziert erheblich steigern. Die Sparten Consumer Health und Merck Millipore verzeichneten ein organisches Umsatzwachstum von 5,4% beziehungsweise 4,5% im Einklang mit der jeweiligen Prognose.

Das EBITDA vor Sondereinflüssen des Merck-Konzerns betrug im zurückliegenden Jahr 3.388 Mio € und konnte damit wie prognostiziert insbesondere durch den Effekt aus der Übernahme von AZ Electronic Materials in moderatem Umfang gegenüber 2013 gesteigert werden. Die Sparte Merck Serono verzeichnete wie erwartet einen leichten Rückgang des EBITDA vor Sondereinflüssen von -1,3%, vor allem infolge rückläufiger Lizenzträge für Humira® sowie des Wegfalls der Lizenzträge für Avonex® und Enbrel®. Die Sparte Consumer Health konnte die Prognose einer moderaten Steigerung des EBITDA vor Sondereinflüssen aufgrund höherer Marketing- und Vertriebsaufwendungen nicht erreichen und wies einen leichten Rückgang von 1,7% auf 169 Mio € aus. Im Einklang mit der Prognose konnte die Sparte Performance Materials durch das integrierte Geschäft von AZ Electronic Materials eine erhebliche Steigerung des EBITDA vor Sondereinflüssen auf 895 Mio € verbuchen. Die Sparte Merck Millipore verzeichnete dank des moderaten organischen Umsatzwachstums ebenfalls wie prognostiziert einen leichten Anstieg des EBITDA vor Sondereinflüssen auf 659 Mio €. Insbesondere durch leicht höhere Gewinne aus Währungsabsicherungsgeschäften verbesserte sich das EBITDA vor Sondereinflüssen für den Bereich Konzernkosten und Sonstiges um 15,5% auf -166 Mio € und fiel damit positiver als erwartet aus.

Die Entwicklung des Business Free Cash Flow des Merck-Konzerns lag mit einem Rückgang von -12,0% gegenüber dem Vorjahr auf 2.605 Mio € unter den prognostizierten Erwartungen. Wie erwartet führten bei Merck Serono der Beginn weiterer Investitionen in Wachstumsprojekte sowie das niedrigere EBITDA vor Sondereinflüssen zu dem Rückgang. Bei den anderen Sparten waren insbesondere ein Anstieg der Vorratsbestände und der Forderungen aus Lieferung und Leistung für die Abweichung verantwortlich.



## Vergleich der Prognose mit dem tatsächlichen Geschäftsverlauf 2014

	Ist-Zahlen 2013 in Mio €	Prognose für 2014 im Geschäftsbericht 2013	Prognose für 2014 in			Ist-Zahlen 2014 in Mio €
			Zwischenbericht Q1/2014	Zwischenbericht Q2/2014	Zwischenbericht Q3/2014	
<b>Merck-Konzern</b>						
Umsatzerlöse	10.700	Moderater Anstieg, leichtes organisches Wachstum	10,9–11,1 Mrd €	10,9–11,1 Mrd €	11,0–11,2 Mrd €	11.291 (+5,5%/ +4,0% organisch/ +3,3% Akquisition)
EBITDA vor Sondereinflüssen	3.253	Moderater Anstieg	3,3–3,4 Mrd €	3,3–3,4 Mrd €	3,3–3,4 Mrd €	3.388 (+4,1%)
Business Free Cash Flow	2.960	Leichter Anstieg	2,7–2,8 Mrd €	2,7–2,8 Mrd €	2,7–2,8 Mrd €	2.605 (–12,0%)
Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen <sup>1</sup>	4,39 €	–	4,50–4,75 €	4,50–4,75 €	4,50–4,75 €	4,60 € (+4,8%)
<b>Merck Serono</b>						
Umsatzerlöse <sup>2</sup>	5.688	Organisch stabil auf vergleichbarer Basis	Organisch stabil	Leichtes organisches Wachstum	Leichtes organisches Wachstum	5.783 (+1,7%/ +3,6% organisch)
EBITDA vor Sondereinflüssen <sup>2</sup>	1.855	Leichter Rückgang auf vergleichbarer Basis	1,75–1,85 Mrd €	1,75–1,83 Mrd €	1,77–1,83 Mrd €	1.831 (–1,3%)
Business Free Cash Flow <sup>2</sup>	1.787	Moderater Rückgang auf vergleichbarer Basis	1,5–1,6 Mrd €	1,5–1,6 Mrd €	1,5–1,6 Mrd €	1.577 (–11,7%)
<b>Consumer Health</b>						
Umsatzerlöse <sup>2</sup>	742	Moderate Steigerung auf vergleichbarer Basis	Moderates organisches Wachstum	Moderates organisches Wachstum	Moderates organisches Wachstum	766 (+3,2%/ +5,4% organisch)
EBITDA vor Sondereinflüssen <sup>2</sup>	172	Moderate Steigerung auf vergleichbarer Basis	170–180 Mio €	170–180 Mio €	170–180 Mio €	169 (–1,7%)
Business Free Cash Flow <sup>2</sup>	172	Leichter Anstieg auf vergleichbarer Basis	150–170 Mio €	150–170 Mio €	150–160 Mio €	124 (–28,1%)
<b>Performance Materials</b>						
Umsatzerlöse	1.642	Erhebliche Steigerung	Leichtes organisches Wachstum	Leichtes organisches Wachstum	Leichtes organisches Wachstum	2.060 (+25,4%/ +4,1% organisch/ +22,8% Akquisition)
EBITDA vor Sondereinflüssen	780	Erhebliche Steigerung	830–880 Mio €	850–880 Mio €	860–880 Mio €	895 (+14,8%)
Business Free Cash Flow	788	Erhebliche Steigerung	720–770 Mio €	720–770 Mio €	720–770 Mio €	700 (–11,2%)
<b>Merck Millipore</b>						
Umsatzerlöse	2.628	Leichter Anstieg	Moderates organisches Wachstum	Moderates organisches Wachstum	Moderates organisches Wachstum	2.682 (+2,1%/ +4,5% organisch)
EBITDA vor Sondereinflüssen	643	Leichter Anstieg	640–670 Mio €	640–670 Mio €	640–670 Mio €	659 (+2,5%)
Business Free Cash Flow	494	Stabil	460–490 Mio €	460–490 Mio €	460–490 Mio €	419 (–15,2%)
<b>Konzernkosten und Sonstiges</b>						
EBITDA vor Sondereinflüssen	–197	Stabil	–170 bis –200 Mio €	–160 bis –190 Mio €	–160 bis –190 Mio €	–166 (–15,5%)
Business Free Cash Flow	–281	–	~ –240 Mio €	–200 bis –230 Mio €	–200 bis –220 Mio €	–215 (–23,7%)

<sup>1</sup> Basierend auf der Anzahl der Aktien nach dem Aktiensplit, der am 9. Mai 2014 durch die Hauptversammlung genehmigt wurde.

<sup>2</sup> Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe „Der Merck-Konzern“ im Konzernlagebericht.

# GESCHÄFTSVERLAUF UND WIRTSCHAFTLICHE LAGE

## MERCK-KONZERN

### ÜBERBLICK 2014

- Umsatzerlöse um 5,5% auf 11,3 Mrd € angestiegen – organisches Wachstum von 4,0%, akquisitionsbedingte Steigerungen von 3,3% sowie leichte negative Wechselkurseffekte von – 1,8%
- Emerging Markets trugen wesentlich zum organischen Umsatzwachstum bei
- EBITDA vor Sondereinflüssen um 4,1% auf rund 3,4 Mrd € gesteigert – Haupttreiber war die Sparte Performance Materials aufgrund der Erstkonsolidierung von AZ Electronic Materials (AZ) sowie des erfolgreichen operativen Geschäfts von Liquid Crystals
- Verbesserung des Ergebnisses je Aktie vor Sondereinflüssen um 4,8% auf 4,60 €
- Business Free Cash Flow weiterhin auf hohem Niveau
- Nettofinanzverbindlichkeiten zum 31. Dezember 2014 – trotz der Zahlung des AZ-Kaufpreises von 1,9 Mrd € – nur leicht auf 0,6 Mrd € angestiegen
- Nur geringe Anpassung der langfristigen Kreditratings auf „A“ mit negativem Ausblick (Standard & Poor's) und „Baa1“ mit negativem Ausblick (Moody's), trotz der Ankündigung der Akquisition der Sigma-Aldrich Corporation (Sigma-Aldrich) für rund 17 Mrd US-Dollar

### MERCK-KONZERN → KENNZAHLEN

in Mio €	2014	2013	Veränderung in %
Gesamterlöse	11.500,8	11.095,1	3,7
Umsatzerlöse	11.291,5	10.700,1	5,5
Operatives Ergebnis (EBIT)	1.762,0	1.610,8	9,4
Marge (in % der Umsatzerlöse)	15,6	15,1	
EBITDA	3.122,9	3.069,2	1,7
Marge (in % der Umsatzerlöse)	27,7	28,7	
EBITDA vor Sondereinflüssen	3.387,7	3.253,3	4,1
Marge (in % der Umsatzerlöse)	30,0	30,4	
Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen (in €) <sup>1</sup>	4,60	4,39	4,8
Business Free Cash Flow	2.605,1	2.960,0	–12,0

<sup>1</sup> Unter Berücksichtigung des erfolgten Aktiensplits; Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst, siehe Anmerkung „Ergebnis je Aktie“ im Konzernanhang.

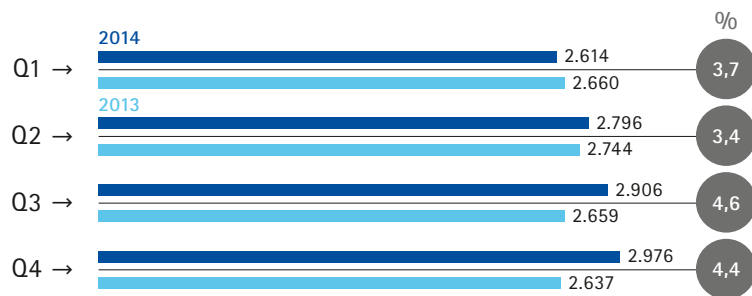
### Entwicklung der Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

Im Geschäftsjahr 2014 erzielte der Merck-Konzern Umsatzerlöse in Höhe von 11.291 Mio € (Vorjahr: 10.700 Mio €). Gegenüber dem Vorjahr konnte damit ein Umsatzanstieg von 5,5% beziehungsweise 591 Mio € erreicht werden. Der größte Teil dieser Steigerung wurde durch organisches Wachstum von 4,0% erzielt. Durch Akquisitionen/Veräußerungen erhöhten sich die Umsätze im Saldo um 3,3% beziehungsweise um 355 Mio €. Die zum 2. Mai 2014 erfolgte Erstkonsolidierung von AZ innerhalb der Sparte Performance Materials wirkte sich im Geschäftsjahr 2014 mit 375 Mio €

positiv auf die Konzernumsätze aus. Aufgrund der Veräußerung des Geschäftsfelds Discovery and Development Solutions der Sparte Merck Millipore, die mit Wirkung zum 31. März 2014 erfolgte, reduzierten sich die Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr um – 20 Mio € (siehe Anmerkung „Akquisitionen und Desinvestitionen sowie zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen“ im Konzernanhang). Negative Wechselkursveränderungen führten zu einem Rückgang der Umsatzerlöse von – 1,8%.

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

**MERCK-KONZERN →**  
**UMSATZERLÖSE UND ORGANISCHES WACHSTUM NACH QUARTALEN<sup>1</sup>**  
*in Mio € / organisches Wachstum in %*

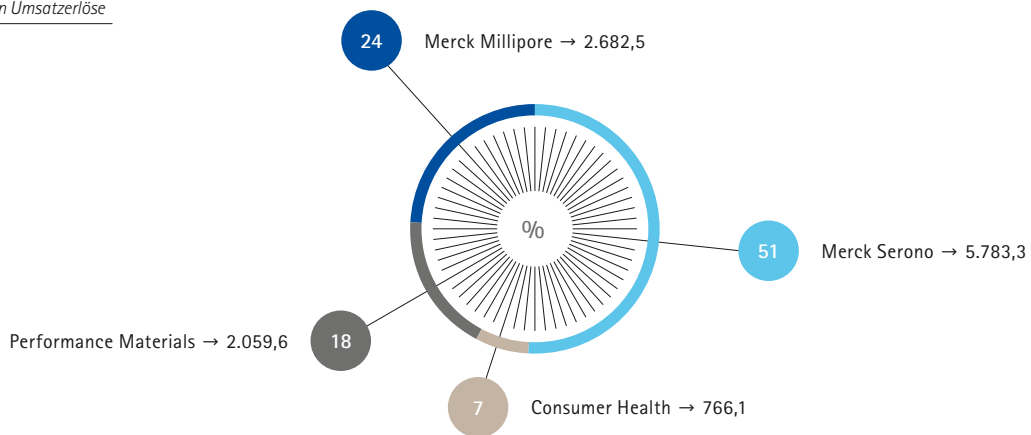


<sup>1</sup> Quartalsaufteilung ungeprüft.

Im Geschäftsjahr 2014 erzielte die Sparte Merck Serono 51% (Vorjahr: 53%) der Umsatzerlöse des Merck-Konzerns und blieb damit die umsatzstärkste Sparte. Mit deutlichem Abstand folgten Merck Millipore mit 24% (Vorjahr: 25%) und Performance Materials mit

18% (Vorjahr: 15%) Umsatzanteil. Der Anstieg des Umsatzbeitrags von Performance Materials um drei Prozentpunkte hängt im Wesentlichen mit der Akquisition von AZ zusammen. Die Sparte Consumer Health erzielte wie im Vorjahr 7% der Konzernumsätze.

**MERCK-KONZERN →**  
**UMSATZERLÖSE NACH SPARTEN - 2014**  
*in Mio € / % an den Umsatzerlöse*



**MERCK-KONZERN →**  
**KOMPONENTEN DER UMSATZENTWICKLUNG NACH SPARTEN - 2014**

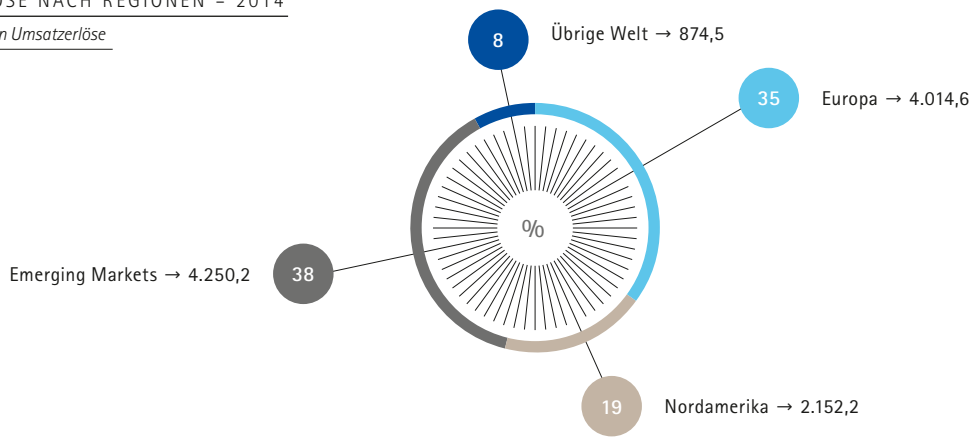
<i>in Mio €/Veränderung in %</i>	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen/Veräußerungen	Gesamtveränderung
Merck Serono	5.783,3	3,6	-1,9	-	1,7
Consumer Health	766,1	5,4	-2,2	-	3,2
Performance Materials	2.059,6	4,1	-1,5	22,8	25,4
Merck Millipore	2.682,5	4,5	-1,7	-0,7	2,1
<b>Merck-Konzern</b>	<b>11.291,5</b>	<b>4,0</b>	<b>-1,8</b>	<b>3,3</b>	<b>5,5</b>

Alle vier Sparten des Merck-Konzerns verzeichneten im Geschäftsjahr 2014 organische Umsatzsteigerungen mit Wachstumsraten zwischen 3,6% und 5,4% sowie negative Währungseffekte von jeweils rund -2%. Mit einer organischen Steigerungsrate von 3,6%, die einem absoluten Anstieg von 207 Mio € entsprach, leistete Merck Serono absolut gesehen den stärksten Beitrag zum organischen Umsatzwachstum, gefolgt von Merck Millipore mit einem organischen Umsatzwachstum von 119 Mio € beziehungsweise

einer Steigerungsrate von 4,5% und Performance Materials mit 67 Mio € beziehungsweise 4,1%. Consumer Health erwirtschaftete mit 5,4% die höchste organische Wachstumsrate aller operativer Sparten, was eine absolute Umsatzerhöhung von 40 Mio € bedeutete. Bedingt durch die Erstkonsolidierung von AZ ergab sich bei der Sparte Performance Materials insgesamt die stärkste Umsatzerhöhung von insgesamt 25,4%; dies entsprach einem absoluten Anstieg von 418 Mio €.

**MERCK-KONZERN →**  
**UMSATZERLÖSE NACH REGIONEN - 2014**

*in Mio €/ % an den Umsatzerlöse*



Das dynamische Geschäft in der Region Emerging Markets, die Lateinamerika und Asien mit Ausnahme von Japan umfasst, war wesentlich für das weltweite organische Umsatzwachstum verantwortlich, denn rund 80% des gesamten organischen Anstiegs des Merck-Konzerns wurde dort erwirtschaftet. Die Wachstumsrate belief sich in den Emerging Markets auf 9,1%, was einer absoluten organischen Umsatzerhöhung von 347 Mio € entsprach. Vor allem die Sparte Merck Serono war der Haupttreiber für diese Entwicklung. Unter Berücksichtigung akquisitionsbedingter Steigerungen sowie negativer Wechselkurseffekte erzielte Merck in den Emerging Markets insgesamt um 12,0% höhere Umsätze von 4.250 Mio € (Vorjahr: 3.796 Mio €). Die Region steigerte damit im Geschäftsjahr 2014 ihren Beitrag zum Konzernumsatz um zwei Prozentpunkte auf 38%.

In Europa stiegen die Umsatzerlöse nur leicht um 0,8% auf 4.015 Mio € (Vorjahr: 3.985 Mio €), wobei dieser Anstieg im Wesentlichen auf die Akquisition von AZ zurückzuführen war.

Der prozentuale Beitrag der Region Europa zum Konzernumsatz ging auf 35% (Vorjahr: 37%) zurück.

Die Umsatzerlöse der Region Nordamerika beliefen sich auf 2.152 Mio € (Vorjahr: 2.078 Mio €) und sind damit im Vergleich zum Vorjahr um 3,6% beziehungsweise 74 Mio € angestiegen. Mit einem leichten organischen Umsatzanstieg von 1,7% und akquisitionsbedingten Zuwächsen von 1,8% betrug der nordamerikanische Beitrag zum Konzernumsatz wie bereits im Vorjahr 19%.

Die Region Übrige Welt, das heißt Japan, Afrika und Australien/Ozeanien, erwirtschaftete mit 875 Mio € (Vorjahr: 842 Mio €) unverändert 8% des Konzernumsatzes. Das erzielte organische und akquisitionsbedingte Wachstum wurde durch negative Währungseffekte (-6,9%), die hauptsächlich auf den Japanischen Yen zurückzuführen waren, gedämpft. Insgesamt war im Geschäftsjahr 2014 ein Umsatzanstieg von 3,9% in dieser Region zu verzeichnen.

---

**MERCK-KONZERN →**
**KOMPONENTEN DER UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN - 2014**


---

<i>in Mio € / Veränderung in %</i>	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen / Veräußerungen	Gesamtveränderung
Europa	4.014,6	0,2	-0,1	0,7	0,8
Nordamerika	2.152,2	1,7	0,1	1,8	3,6
Emerging Markets	4.250,2	9,1	-3,5	6,4	12,0
Übrige Welt	874,5	5,0	-6,9	5,8	3,9
<b>Merck-Konzern</b>	<b>11.291,5</b>	<b>4,0</b>	<b>-1,8</b>	<b>3,3</b>	<b>5,5</b>



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

**MERCK-KONZERN →**

**KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG**

	2014		2013		Veränderung	
	in Mio €	in %	in Mio €	in %	in Mio €	in %
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>11.291,5</b>	<b>100,0</b>	<b>10.700,1</b>	<b>100,0</b>	<b>591,4</b>	<b>5,5</b>
Lizenz- und Provisionserlöse	209,3	1,9	395,0	3,7	-185,7	-47,0
<b>Gesamterlöse</b>	<b>11.500,8</b>	<b>101,9</b>	<b>11.095,1</b>	<b>103,7</b>	<b>405,7</b>	<b>3,7</b>
<b>Herstellungskosten<sup>1</sup></b>	<b>-3.526,4</b>	<b>-31,2</b>	<b>-3.041,7</b>	<b>-28,4</b>	<b>-484,7</b>	<b>15,9</b>
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)<sup>1</sup></i>	<i>(-94,0)</i>		<i>(-49,2)</i>		<i>(-44,8)</i>	<i>(91,2)</i>
<b>Bruttoergebnis<sup>1</sup></b>	<b>7.974,4</b>	<b>70,6</b>	<b>8.053,4</b>	<b>75,3</b>	<b>-79,0</b>	<b>-1,0</b>
<b>Marketing- und Vertriebskosten<sup>1</sup></b>	<b>-3.104,9</b>	<b>-27,5</b>	<b>-3.088,5</b>	<b>-28,9</b>	<b>-16,4</b>	<b>0,5</b>
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)<sup>1</sup></i>	<i>(-719,0)</i>		<i>(-762,0)</i>		<i>(43,0)</i>	<i>(-5,7)</i>
Lizenz- und Provisionsaufwendungen	-537,5	-4,8	-567,0	-5,3	29,5	-5,2
Verwaltungskosten	-608,6	-5,4	-562,4	-5,3	-46,2	8,2
Forschungs- und Entwicklungskosten <sup>1</sup>	-1.703,7	-15,1	-1.506,6	-14,1	-197,1	13,1
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)<sup>1</sup></i>	<i>(-3,8)</i>		<i>(-2,3)</i>		<i>(-1,5)</i>	<i>(64,6)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-257,7	-2,3	-718,1	-6,7	460,4	-64,1
<b>Operatives Ergebnis (EBIT)</b>	<b>1.762,0</b>	<b>15,6</b>	<b>1.610,8</b>	<b>15,1</b>	<b>151,2</b>	<b>9,4</b>
Finanzergebnis	-205,0	-1,8	-222,2	-2,1	17,2	-7,7
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>1.557,0</b>	<b>13,8</b>	<b>1.388,6</b>	<b>13,0</b>	<b>168,4</b>	<b>12,1</b>
Ertragsteuern	-392,2	-3,5	-179,5	-1,7	-212,7	118,4
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	<b>1.164,8</b>	<b>10,3</b>	<b>1.209,1</b>	<b>11,3</b>	<b>-44,3</b>	<b>-3,7</b>
Nicht beherrschende Anteile	-7,5	-0,1	-6,9	-0,1	-0,6	8,4
<b>Konzernergebnis</b>	<b>1.157,3</b>	<b>10,2</b>	<b>1.202,2</b>	<b>11,2</b>	<b>-44,9</b>	<b>-3,7</b>

<sup>1</sup> Der Ausweis der Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte (ohne Software) wurde geändert, siehe Anmerkung „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ im Konzernanhang.

Die Lizenz- und Provisionserlöse fielen im Geschäftsjahr 2014 um -47,0% auf 209 Mio € (Vorjahr: 395 Mio €). Ausschlaggebend für diesen starken Rückgang um -186 Mio € war hauptsächlich der Wegfall von Lizenzerlösen in der Sparte Merck Serono. Die Gesamterlöse, das heißt die Umsatzerlöse zuzüglich der Lizenz- und Provisionserlöse, stiegen um 3,7% auf 11.501 Mio € (Vorjahr: 11.095 Mio €).

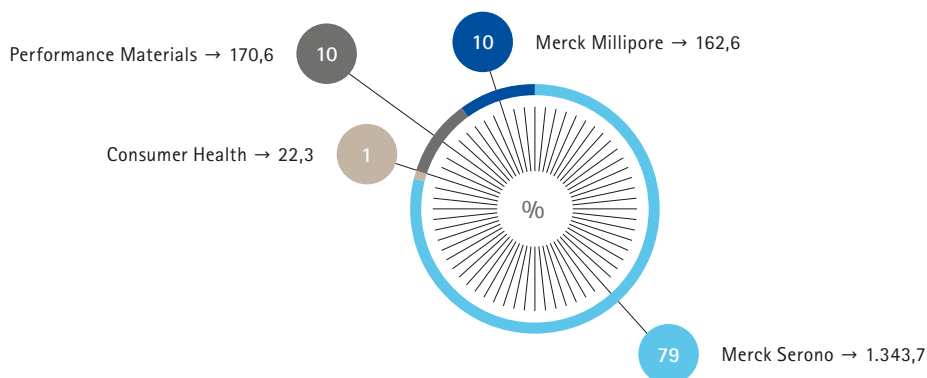
Unter Berücksichtigung der angefallenen Herstellungskosten, die 2014 um 15,9% auf 3.526 Mio € anstiegen, erzielte der Merck-Konzern ein Bruttoergebnis von 7.974 Mio € (Vorjahr: 8.053 Mio €). Die starke Erhöhung der Herstellungskosten stand unter anderem im Zusammenhang mit dem organischen Umsatzwachstum aller Sparten sowie der Erstkonsolidierung von AZ. Im Rahmen der Kaufpreisallokation wurden zum Erstkonsolidierungszeitpunkt die

erworbenen Vorräte von AZ auf die beizulegenden Zeitwerte aufgewertet. Im Berichtsjahr 2014 wurden von diesem Aufwertungsbeitrag 45 Mio € in den Herstellungskosten aufwandswirksam berücksichtigt. Zudem erhöhten die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen der AZ-Kaufpreisallokation angesetzt wurden, die Herstellungskosten der Sparte Performance Materials. Zusammen mit einem stärkeren Umsatzwachstum in Regionen mit geringeren Margen sowie vereinzelt Produktions- und Lieferschwierigkeiten bei Merck Serono fiel im Jahr 2014 die Bruttomarge, das heißt das Bruttoergebnis in % der Umsatzerlöse, auf 70,6% (Vorjahr: 75,3%). Neben den bereits genannten Effekten wirkte sich auch der erhebliche Rückgang der Lizenz- und Provisionserlöse negativ auf die Bruttomarge aus.

Der Anstieg der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen war im Wesentlichen auf Merck Serono zurückzuführen und beinhaltete insbesondere Aufwendungen für die Bildung von Rückstellungen für voraussichtlich anfallende unvermeidbare Nachlaufkosten im Zusammenhang mit der Einstellung klinischer Entwicklungspro-

gramme. Damit entfielen 79% (Vorjahr: 78%) der konzernweiten Aufwendungen für Forschung und Entwicklung auf diese Sparte. Die Forschungsquote (Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in % der Umsatzerlöse) des Merck-Konzerns erhöhte sich entsprechend auf 15,1% (Vorjahr: 14,1%).

**MERCK-KONZERN →**  
**FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSKOSTEN NACH SPARTEN - 2014**  
*in Mio € / in %*



Der Rückgang der sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge (Saldo) auf -258 Mio € (Vorjahr: -718 Mio €) war im Geschäftsjahr 2014 im Wesentlichen auf die Anpassung der Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten, auf niedrigere Aufwendungen aus Sondereinflüssen sowie auf höhere Währungskursgewinne zurückzuführen (siehe auch Anmerkung „Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge“ im Konzernanhang). Gegenläufige Auswirkungen ergaben sich im Berichtsjahr in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen aufgrund höherer Wertminderungen immaterieller Vermögenswerte im Zusammenhang mit der Einstellung klinischer Entwicklungsprogramme bei Merck Serono.

Bedingt durch die gute Entwicklung des Börsenkurses der Merck-Aktie im Vergleich zum DAX ergaben sich im Berichtsjahr höhere Aufwendungen aus der Zuführung von Rückstellungen im Rahmen des Merck-Long-Term Incentive Plan (LTIP) im Vergleich zum Vorjahr. Der Ansatz des inneren Werts der Merck Share Units (MSUs) erfolgt dabei in den jeweiligen funktionalen Kosten in der Gewinn- und Verlustrechnung in Abhängigkeit vom Tätigkeitsbereich der Planberechtigten. Bei den MSUs handelt es sich um virtuelle Merck-Aktien, die berechtigten Führungskräften und Mitarbeitern im Rahmen des LTIP zum Ende eines dreijährigen Performance-Zeitraums in Aussicht gestellt werden.

Infolge der dargestellten Entwicklung der Erlöse und Aufwendungen stieg das operative Ergebnis (EBIT) des Merck-Konzerns 2014 um 9,4% auf 1.762 Mio €.

Die Verbesserung des Finanzergebnisses um 17 Mio € auf -205 Mio € war im Wesentlichen auf die positive Entwicklung des Zinsergebnisses (siehe auch Anmerkung „Finanzergebnis“ im Konzernanhang) zurückzuführen.

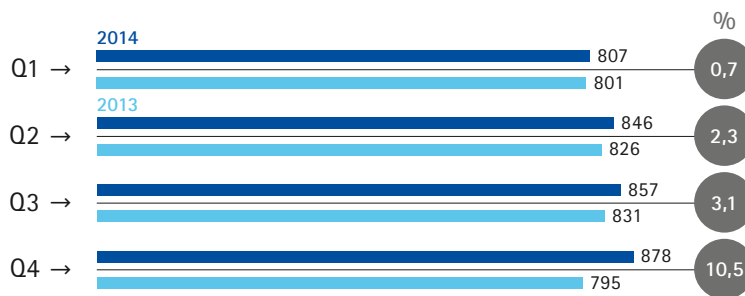
Die Aufwendungen für Ertragsteuern in Höhe von 392 Mio € (Vorjahr: 180 Mio €) führten zu einer Steuerquote von 25,2% (Vorjahr: 12,9%). Die niedrige Steuerquote des Vorjahrs war auf einmalige latente Steuererträge zurückzuführen (siehe auch Anmerkung „Ertragsteuern“ im Konzernanhang).

Das den Anteilseignern der Merck KGaA zustehende Konzernergebnis belief sich im Geschäftsjahr 2014 auf 1.157 Mio € (Vorjahr: 1.202 Mio €) und ergab unter Berücksichtigung des erfolgten Aktensplits ein Ergebnis je Aktie in Höhe von 2,66 € (Vorjahr: 2,77 €).

Die wichtigste Kennzahl zur Steuerung des operativen Geschäfts, das EBITDA vor Sondereinflüssen, stieg um 4,1% auf 3.388 Mio € (Vorjahr: 3.253 Mio €). Die sich hieraus ergebende EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen erreichte mit 30,0% fast das Vorjahresniveau (30,4%). Die Überleitung vom operativen Ergebnis (EBIT) auf das EBITDA vor Sondereinflüssen ist im Kapitel „Steuerungssystem des Merck-Konzerns“ dargestellt.

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

**MERCK-KONZERN →**  
**EBITDA VOR SONDEREINFLÜSSEN UND VERÄNDERUNG NACH QUARTALEN<sup>1</sup>**  
*in Mio € / Veränderung in %*

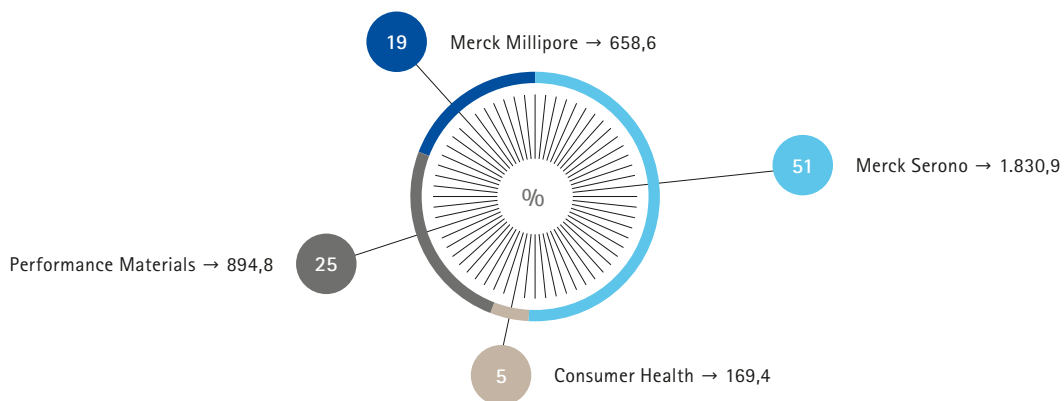


<sup>1</sup>Quartalsaufteilung ungeprüft.

Zur Steigerung des Konzern-EBITDA vor Sondereinflüssen trug hauptsächlich die Sparte Performance Materials bei, die mit einem absoluten Anstieg von 115 Mio € das stärkste Ergebnisswachstum aller operativen Sparten erzielte. Damit erhöhte diese Sparte ihren Anteil am EBITDA vor Sondereinflüssen des Konzerns (ohne Berücksichtigung der Minderung um -166 Mio € durch Konzernkosten und Sonstiges) um zwei Prozentpunkte auf 25 % (Vorjahr:

23%). Merck Serono leistete mit einem Anteil von 51 % (Vorjahr: 54%, ohne Konzernkosten und Sonstiges) nach wie vor den größten Beitrag aller operativen Sparten zum EBITDA vor Sondereinflüssen. Die jeweiligen prozentualen Beiträge von Merck Millipore und Consumer Health blieben mit 19% beziehungsweise 5% auf Vorjahreshöhe.

**MERCK-KONZERN →**  
**EBITDA VOR SONDEREINFLÜSSEN NACH SPARTEN - 2014**  
*in Mio € / in %*



Nicht dargestellt: Minderung des Konzern-EBITDA vor Sondereinflüssen um -166 Mio € durch Konzernkosten und Sonstiges.

## Vermögens- und Finanzlage

## MERCK-KONZERN →

## BILANZSTRUKTUR

	31.12.2014		31.12.2013		Veränderung	
	in Mio €	in %	in Mio €	in %	in Mio €	in %
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>10.480,4</b>	<b>40,3</b>	<b>7.384,5</b>	<b>35,5</b>	<b>3.095,9</b>	<b>41,9</b>
<b>Davon:</b>						
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.878,5		980,8		1.897,7	
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	2.199,4		2.410,5		-211,1	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.235,6		2.021,4		214,2	
Vorräte	1.659,7		1.474,2		185,5	
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	1.507,2		497,6		1.009,6	
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>15.529,7</b>	<b>59,7</b>	<b>13.434,1</b>	<b>64,5</b>	<b>2.095,6</b>	<b>15,6</b>
<b>Davon:</b>						
Immaterielle Vermögenswerte	11.395,5		9.867,2		1.528,3	
Sachanlagen	2.990,4		2.647,2		343,2	
Sonstige langfristige Vermögenswerte	1.143,8		919,7		224,1	
<b>Bilanzsumme</b>	<b>26.010,1</b>	<b>100,0</b>	<b>20.818,6</b>	<b>100,0</b>	<b>5.191,5</b>	<b>24,9</b>
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>6.601,4</b>	<b>25,4</b>	<b>3.898,8</b>	<b>18,7</b>	<b>2.702,6</b>	<b>69,3</b>
<b>Davon:</b>						
Kurzfristige Finanzschulden	2.075,9		440,4		1.635,5	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.539,4		1.364,1		175,3	
Kurzfristige Rückstellungen	561,7		494,7		67,0	
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	2.424,4		1.599,6		824,8	
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>7.607,7</b>	<b>29,2</b>	<b>5.850,6</b>	<b>28,1</b>	<b>1.757,1</b>	<b>30,0</b>
<b>Davon:</b>						
Langfristige Finanzschulden	3.561,1		3.257,5		303,6	
Langfristige Rückstellungen	626,1		1.011,1		-385,0	
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1.820,1		910,9		909,2	
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	1.600,5		671,1		929,4	
<b>Eigenkapital</b>	<b>11.801,0</b>	<b>45,4</b>	<b>11.069,2</b>	<b>53,2</b>	<b>731,8</b>	<b>6,6</b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>26.010,1</b>	<b>100,0</b>	<b>20.818,6</b>	<b>100,0</b>	<b>5.191,5</b>	<b>24,9</b>

Die Bilanzsumme des Merck-Konzerns belief sich zum 31. Dezember 2014 auf 26.010 Mio € und hat sich damit im Vergleich zum 31. Dezember 2013 (20.819 Mio €) um 5.192 Mio € beziehungsweise 24,9% erhöht. Dieser starke Anstieg wurde hauptsächlich durch die folgenden Sachverhalte verursacht:

Durch die Begebung einer Hybridanleihe im Volumen von 1,5 Mrd € sowie durch höhere sonstige Finanzschulden kam es im Geschäftsjahr 2014 zu einem Anstieg der liquiden Mittel sowie der Finanzverschuldung um rund 1,9 Mrd €, der im Zusammenhang mit der Finanzierung der geplanten Akquisition von Sigma-Aldrich steht. Aus der erfolgten Kurssicherung der im Jahr 2015 erwarteten Kaufpreiszahlung in US-Dollar für die geplante Übernahme von Sigma-Aldrich ergaben sich hohe positive Marktwerte, die zum 31. Dezember 2014 in den sonstigen kurzfristigen Vermögenswerten ausgewiesen wurden und erfolgsneutral das Eigenkapital erhöhten.

Im Rahmen der im November 2014 mit Pfizer Inc., USA, vereinbarten weltweiten Zusammenarbeit zur gemeinsamen Entwicklung und Vermarktung des Anti-PD-L1-Antikörpers vereinnahmte der Merck-Konzern eine Einstandszahlung in Höhe von 850 Mio US-Dollar (678 Mio €). Auf Basis der Kollaborationsvereinbarung wird Merck zudem für mehrere Jahre Xalkori®, ein Medikament zur Behandlung einer bestimmten Form des nicht-kleinzelligen Bronchialkarzinoms, in den USA und verschiedenen anderen bedeutenden Märkten gemeinsam mit Pfizer vermarkten. Für den Anspruch auf das Recht wurde ein sonstiger kurzfristiger Vermögenswert in Höhe von 294 Mio € aktiviert. Auf der Passivseite der Bilanz wurden sowohl die erhaltene Einstandszahlung als auch der Gegenwert des Rechts zur gemeinsamen Vermarktung von Xalkori® als abgegrenzte Erlöse unter den übrigen Verbindlichkeiten erfasst und führten zum 31. Dezember 2014 zu einer Bilanzverlängerung um fast 1 Mrd €.

Bedingt durch einen schwächeren Euro ergaben sich positive Währungskursveränderungen, die die Bilanzsumme zum 31. Dezember 2014 um rund 0,9 Mrd € erhöhten.

Die zum 2. Mai 2014 erfolgte Erstkonsolidierung von AZ wirkte sich ebenfalls auf die Konzernbilanz zum 31. Dezember 2014 aus. Im Zuge der Kaufpreisallokation für die AZ-Akquisition wurden die erworbenen Vermögenswerte und Schulden in der Bilanz mit den beizulegenden Zeitwerten angesetzt. Zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung führte dies bei den immateriellen Vermögenswerten (ohne Geschäfts- oder Firmenwerte) zu einem Anstieg von 1.051 Mio €. Der aus der Transaktion resultierende Goodwill belief sich auf 818 Mio €. Die Zahlung des Kaufpreises in Höhe von 1.875 Mio € erfolgte vollständig aus liquiden Mitteln. Weitere Angaben bezüglich der Kaufpreisallokation für die AZ-Akquisition befinden sich in der Anmerkung „Akquisitionen und Desinvestitionen sowie zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen“ im Konzernanhang.

Das Eigenkapital erhöhte sich um 732 Mio € auf 11.801 Mio € (Vorjahr: 11.069 Mio €). Ausschlaggebend für diesen Anstieg war vor allem das im Geschäftsjahr 2014 erzielte Gesamtergebnis (siehe „Konzerngesamtergebnisrechnung“ im Konzernabschluss). Dem standen Dividendenzahlungen, die Ergebnisabführung an die E. Merck KG sowie der Erwerb der nicht beherrschenden Anteile der AZ Electronic Materials S.A. gegenüber (siehe „Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung“ im Konzernabschluss). Aufgrund der starken Erhöhung der Bilanzsumme sank die Eigenkapitalquote zum 31. Dezember 2014 auf 45,4% (Vorjahr: 53,2%).

Die Verdoppelung der Pensionsrückstellungen auf 1,8 Mrd € ergab sich im Wesentlichen durch die erfolgte Absenkung der Diskontierungszinssätze zur Berechnung der Barwerte der Leistungsverpflichtungen aus den Altersversorgungssystemen. Die hieraus resultierenden versicherungsmathematischen Verluste wurden in der Konzerngesamtergebnisrechnung ausgewiesen und belasteten unter Berücksichtigung latenter Steuern das Eigenkapital des Merck-Konzerns.



**MERCK-KONZERN →**  
**NETTOFINANZVERBINDLICHKEITEN**

	Laufzeit bis	Zinssatz in %	Financial Covenant	Buchwert	Buchwert	Veränderung	
				31.12.2014	31.12.2013	in Mio €	in %
				in Mio €	in Mio €	in Mio €	in %
Euroanleihe 2010/2015 (Nominalvolumen 1.350 Mio €)	März 2015	3,375	Nein	1.349,7	1.348,2	1,5	0,1
Euroanleihe 2009/2015 (Nominalvolumen 100 Mio €)	Dez. 2015	3,615 <sup>1</sup>	Nein	100,0	100,0	-	-
Euroanleihe 2006/2016 (Nominalvolumen 250 Mio €)	Juni 2016	5,875	Nein	218,4	222,4	- 4,0	- 1,8
Euroanleihe 2009/2016 (Nominalvolumen 60 Mio €)	Nov. 2016	4,000	Nein	60,0	60,0	-	-
Euroanleihe 2009/2019 (Nominalvolumen 70 Mio €)	Dez. 2019	4,250	Nein	69,1	69,0	0,1	0,1
Euroanleihe 2010/2020 (Nominalvolumen 1.350 Mio €)	März 2020	4,500	Nein	1.344,1	1.343,1	1,0	0,1
Hybridanleihe KGaA 2014/2074 (Nominalvolumen 1.000 Mio €)	Dez. 2074 <sup>2</sup>	2,625 <sup>2</sup>	Nein	986,2	-	986,2	-
Hybridanleihe KGaA 2014/2074 (Nominalvolumen 500 Mio €)	Dez. 2074 <sup>3</sup>	3,375 <sup>3</sup>	Nein	496,7	-	496,7	-
<b>Summe Anleihen</b>				<b>4.624,2</b>	<b>3.142,7</b>	<b>1.481,5</b>	<b>47,1</b>
Sonstige Finanzschulden			Nein	1.012,8	555,2	457,6	82,4
<b>Summe Finanzschulden</b>				<b>5.637,0</b>	<b>3.697,9</b>	<b>1.939,1</b>	<b>52,4</b>
Abzüglich:							
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente				2.878,5	980,8	1.897,7	193,5
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte				2.199,4	2.410,5	- 211,1	- 8,8
<b>Nettofinanzverbindlichkeiten</b>				<b>559,1</b>	<b>306,6</b>	<b>252,5</b>	<b>82,3</b>

<sup>1</sup> Fixiert durch Zinsswaps.

<sup>2</sup> Merck hat das Recht, diese Tranche der im Dezember 2014 begebenen Hybridanleihe erstmals im Juni 2021 vorzeitig zurückzuzahlen; der oben angegebene Nominalzins ist bis zu diesem Zeitpunkt fixiert.

<sup>3</sup> Merck hat das Recht, diese Tranche der im Dezember 2014 begebenen Hybridanleihe erstmals im Dezember 2024 vorzeitig zurückzuzahlen; der oben angegebene Nominalzins ist bis zu diesem Zeitpunkt fixiert.

Der Anstieg der Finanzschulden sowie der liquiden Mittel steht im Zusammenhang mit der Finanzierung der geplanten Akquisition von Sigma-Aldrich. Die Nettofinanzverbindlichkeiten erhöhten sich lediglich um 252 Mio € auf 559 Mio € (Vorjahr: 307 Mio €), obwohl im Geschäftsjahr die Kaufpreiszahlung für AZ in Höhe

von rund 1,9 Mrd € finanziert wurde. Dies verdeutlicht einmal mehr die hohe Innenfinanzierungskraft des Merck-Konzerns. Die Darstellung der erwarteten künftigen Cash Flows wie Tilgungen und Zinsen aus Finanzschulden erfolgt im Anhang unter Anmerkung „Management von Finanzrisiken“.

**MERCK-KONZERN →  
NETTOUMLAUFVERMÖGEN**

in Mio €	31.12.2014	31.12.2013	Veränderung	
			in Mio €	in %
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.235,6	2.021,4	214,2	10,6
Vorräte	1.659,7	1.474,2	185,5	12,6
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-1.539,4	-1.364,1	-175,3	12,9
<b>Nettoumlaufvermögen</b>	<b>2.355,9</b>	<b>2.131,5</b>	<b>224,4</b>	<b>10,5</b>
in % der Umsatzerlöse	20,9%	19,9%		

Das Nettoumlaufvermögen stieg im Geschäftsjahr 2014 um 224 Mio € an. Ungefähr zwei Drittel dieses Anstiegs waren auf die Erstkonsolidierung von AZ zurückzuführen. Damit hat sich das Nettoumlaufvermögen auf 20,9% der Umsatzerlöse erhöht (Vorjahr: 19,9%).

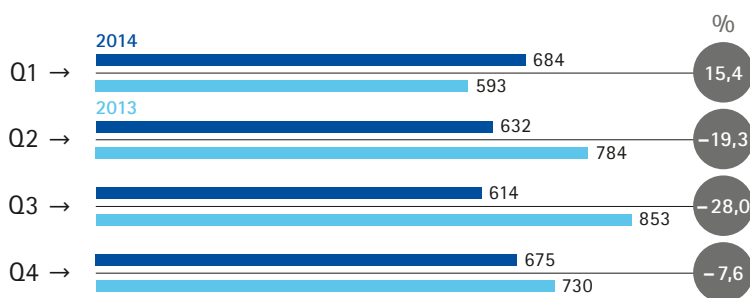
Der Business Free Cash Flow des Merck-Konzerns belief sich im Geschäftsjahr 2014 auf 2.605 Mio € (Vorjahr: 2.960 Mio €)

und konnte damit das hohe Vorjahresniveau nicht erreichen. Die Zusammensetzung dieser Kennzahl ist im Konzernlagebericht unter Kapitel „Steuerungssystem des Merck-Konzerns“ dargestellt.

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

**MERCK-KONZERN →  
BUSINESS FREE CASH FLOW UND VERÄNDERUNG NACH QUARTALEN<sup>1</sup>**

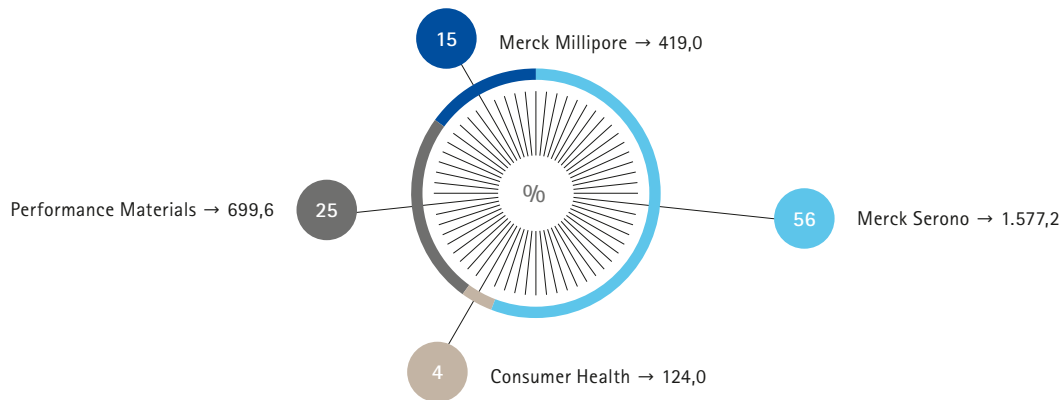
in Mio €/Veränderung in %



<sup>1</sup>Quartalsaufteilung ungeprüft.

**MERCK-KONZERN →****BUSINESS FREE CASH FLOW NACH SPARTEN - 2014**

in Mio €/in %



Nicht dargestellt: Minderung des Konzern-Business Free Cash Flow um -215 Mio € durch Konzernkosten und Sonstiges.

Alle vier operativen Sparten verzeichneten im Geschäftsjahr 2014 einen niedrigeren Business Free Cash Flow als im Vorjahr. Die Sparte Merck Serono erzielte einen Business Free Cash Flow in Höhe von 1.577 Mio € (Vorjahr: 1.787 Mio €) und steigerte damit ihren Anteil am Business Free Cash Flow des Merck-Konzerns (ohne Berücksichtigung der Minderung durch Konzernkosten und Sonstiges in Höhe von -215 Mio €) auf 56% (Vorjahr: 55%). Performance Materials trug mit 700 Mio € (Vorjahr: 788 Mio €) 25% (Vorjahr: 24%) zu dieser Konzernkennzahl bei. Der Anteil der beiden Sparten Merck Millipore und Consumer Health am Konzern-Business Free Cash Flow belief sich zusammen auf 19% (Vorjahr: 21%).

Die in die Berechnung des Business Free Cash Flow einfließenden Investitionen in Sachanlagen und Software sowie die geleisteten Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte erhöhten sich im Jahr 2014 um 18,2% auf insgesamt 528 Mio € (Vorjahr: 446 Mio €). Die darin enthaltenen Investitionen in Sachanlagen beliefen sich 2014 auf 485 Mio € (Vorjahr: 408 Mio €), davon entfielen 220 Mio € auf strategische Investitionsprojekte mit einem Projektvolumen von jeweils größer als 2 Mio €, der Rest auf kleinere Investitionsprojekte.

2014 wurden signifikante Investitionen zur Erweiterung des Standorts Darmstadt genehmigt. Ein Teil dieser Investitionen dient der Erneuerung der Unternehmenszentrale. Dafür werden bis 2018 unter anderem ein Innovationszentrum, ein Besucherzentrum und ein Mitarbeiterrestaurant errichtet. Ein neues Laborgebäude mit

einer Investitionssumme von 65 Mio € wird ab 2017 Aktivitäten der pharmazeutischen Forschung der Sparte Merck Serono bündeln. Außerdem wird in der Sparte Performance Materials die OLED-Produktionskapazität mit einer Investition von 31 Mio € vergrößert, um die steigende Marktnachfrage zu erfüllen.

An zwei weiteren Standorten der Sparte Merck Serono werden Produktionsanlagen wesentlich erweitert. Am Standort Aubonne in der Schweiz werden in eine neue Verpackungsanlage 27 Mio € und am Standort Bari in Italien werden in die Erweiterung der bestehenden Abfüllanlage 49 Mio € investiert.

Im Jahr 2014 passten die beiden Ratingagenturen Moody's und Standard & Poor's das Langfrist-Kreditrating von Merck aufgrund der im Zuge der Sigma-Aldrich-Übernahme erwarteten höheren Verschuldung an. Während Standard & Poor's nunmehr ein Rating von „A“ mit negativem Ausblick (zuvor: „A“ mit stabilem Ausblick) vergibt, veränderte Moody's sein Kreditrating von „A3“ mit stabilem Ausblick auf „Baa1“ mit negativem Ausblick. Eine Übersicht der Ratingentwicklung für den Zeitraum 2009 bis 2014 ist im Risiko- und Chancenbericht dargestellt.

Im Oktober 2014 hat Merck sein „Debt Issuance Program“ mit einem Volumen von 15 Mrd € erneuert. Das „Debt Issuance Program“ stellt den vertraglichen Rahmen für die Begebung von Anleihen dar und ermöglicht damit eine flexible Emissionstätigkeit. Es stellt einen wichtigen Bestandteil der Finanzierungsaktivitäten des Konzerns dar.

Die Entwicklung wesentlicher Kennzahlen stellt sich wie folgt dar:

**MERCK-KONZERN →**  
**BILANZKENNZAHLEN**

<i>in %</i>		31.12.2014	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2010
Eigenkapitalquote	Eigenkapital	45,4	53,2	48,1	47,4	46,3
	Bilanzsumme					
Vermögensquote	Langfristige Vermögenswerte	59,7	64,5	69,4	71,1	74,7
	Bilanzsumme					
Vermögensdeckungsgrad	Eigenkapital	76,0	82,4	69,4	66,7	62,0
	Langfristige Vermögenswerte					
Finanzierungsstruktur	Kurzfristige Verbindlichkeiten	46,5	40,0	40,6	37,5	28,0
	Verbindlichkeiten (gesamt)					

**Gesamtaussage zur Geschäftsentwicklung und zur wirtschaftlichen Lage**

Merck kann auf ein sehr erfolgreiches Jahr 2014 zurückblicken. Durch die gute Entwicklung der operativen Geschäfte war es möglich, nahtlos an das sehr gute Vorjahr anzuknüpfen. Bei der Umsetzung des Transformations- und Wachstumsprogramms „Fit für 2018“ wurden große Fortschritte erzielt. Mit der Übernahme von AZ und dem Abschluss strategischer Partnerschaften gelang es, künftiges Wachstum und Profitabilität zu sichern. Insbesondere die geplante Übernahme von Sigma-Aldrich stellt einen Meilenstein für das Life-Science-Geschäft des Konzerns dar.

Die Umsatzerlöse des Merck-Konzerns stiegen im Geschäftsjahr 2014 um 5,5% auf 11,3 Mrd €. Die Anfang Mai 2014 erfolgte Übernahme von AZ trug zu einer Umsatzerhöhung von 3,3% bei. Aber nicht nur akquisitionsbedingt wuchsen die Umsätze, sondern auch organisch war eine Steigerung von 4,0% zu verzeichnen. Während sich in den vergangenen Jahren die Kursentwicklungen der wichtigsten Währungen nachteilig auf die Höhe der Umsatzerlöse auswirkten, ergab sich im Geschäftsjahr 2014 lediglich ein geringer negativer Effekt in Höhe von -1,8%.

Auch die Entwicklung des EBITDA vor Sondereinflüssen, das sich 2014 auf 3.388 Mio € (Vorjahr: 3.253 Mio €) erhöhte, zeigt die nachhaltige Profitabilitätsstärke des Merck-Konzerns. Der Business Free Cash Flow belief sich im Geschäftsjahr 2014 auf 2.605 Mio € (Vorjahr: 2.960 Mio €) und konnte damit den sehr guten Wert des Vorjahrs nicht ganz erreichen.

Die solide Bilanzierungs- und Finanzierungspolitik des Merck-Konzerns äußert sich in den weiterhin sehr guten Bilanzkennzahlen. Die Eigenkapitalquote zum 31. Dezember 2014 betrug 45,4% und befindet sich damit nach wie vor auf einem sehr guten Niveau. Die Nettofinanzverschuldung stieg lediglich von 307 Mio € auf 559 Mio €, obwohl die Kaufpreiszahlung in Höhe von 1,9 Mrd € für den Erwerb von AZ zu finanzieren war. Dies zeigt, dass Merck dank seiner hohen Finanzierungskraft auf den angekündigten Erwerb von Sigma-Aldrich gut vorbereitet ist. Vor dem Hintergrund der ausgezeichneten Liquiditätslage und Finanzierungsbasis sowie der erfreulichen Geschäftsentwicklung ist die wirtschaftliche Lage des Merck-Konzerns insgesamt positiv zu beurteilen. Sie stellt eine hervorragende Ausgangsbasis für das künftige organische und anorganische Wachstum dar.

# MERCK SERONO

**MERCK SERONO →**  
**KENNZAHLEN**

in Mio €	2014	2013 <sup>1</sup>	Veränderung in %
Gesamterlöse	5.975,0	6.060,4	-1,4
Umsatzerlöse	5.783,3	5.688,4	1,7
Operatives Ergebnis (EBIT)	956,5	793,1	20,6
Marge (in % der Umsatzerlöse)	16,5	13,9	
EBITDA	1.786,0	1.786,6	-
Marge (in % der Umsatzerlöse)	30,9	31,4	
EBITDA vor Sondereinflüssen	1.830,9	1.855,1	-1,3
Marge (in % der Umsatzerlöse)	31,7	32,6	
Business Free Cash Flow	1.577,2	1.787,1	-11,7

<sup>1</sup>Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe Kapitel „Der Merck-Konzern“ im Konzernlagebericht.

## Entwicklung der Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

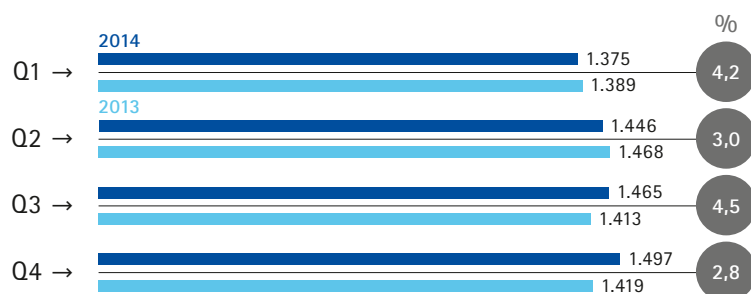
Im Geschäftsjahr 2014 erzielte die Sparte Merck Serono ein organisches Wachstum der Umsatzerlöse von 3,6%. Unter Berücksichtigung negativer Wechselkurseffekte in Höhe von -1,9% stiegen die Umsätze der Sparte insgesamt um 1,7% auf 5.783 Mio € (Vorjahr: 5.688 Mio €). Zum organischen Umsatzwachstum trugen alle Therapiegebiete der Sparte bei, wobei die absolut höchste Steigerung in dem Therapiegebiet Fruchtbarkeit erzielt wurde. Aber auch das Therapiegebiet Onkologie mit dem biotechnologischen Medikament Erbitux® konnte eine gute organische Steigerungsrate

erreichen. Rebif® zur Behandlung der schubförmigen Multiplen Sklerose konnte sich trotz zunehmenden Wettbewerbsdrucks behaupten. Aus regionaler Sicht war wie bereits in den Jahren zuvor die Region Emerging Markets, insbesondere im Therapiegebiet General Medicine (einschließlich CardioMetabolic Care), maßgeblicher Wachstumstreiber der Sparte.

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

**MERCK SERONO →**  
**UMSATZERLÖSE UND ORGANISCHES WACHSTUM NACH QUARTALEN<sup>1,2</sup>**

in Mio € / organisches Wachstum in %

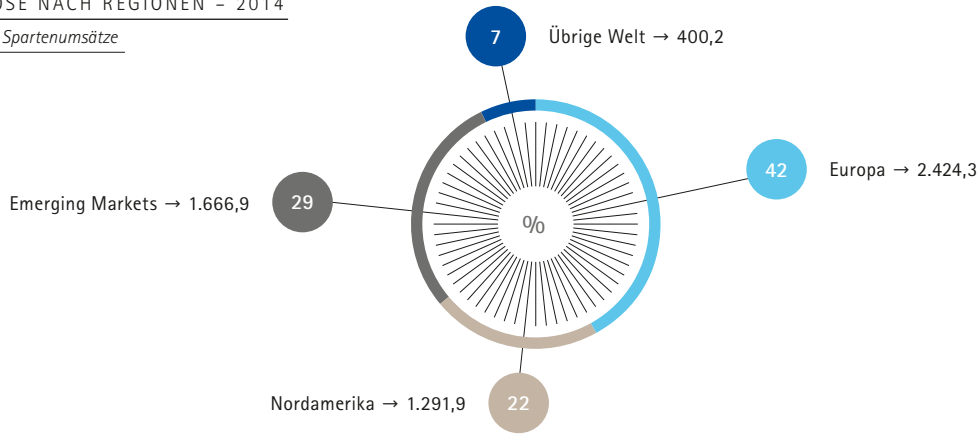


<sup>1</sup> Quartalsaufteilung ungeprüft.

<sup>2</sup> Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe Kapitel „Der Merck-Konzern“ im Konzernlagebericht.



**MERCK SERONO →**  
**UMSATZERLÖSE NACH REGIONEN - 2014**  
*in Mio € / in % der Spartenumsätze*



Die umsatzstärkste Region der Sparte, Europa, verzeichnete einen leichten organischen Umsatzrückgang von -1,4% sowie negative Währungseffekte von -0,3% und erzielte damit Umsatzerlöse in Höhe von 2.424 Mio € (Vorjahr: 2.467 Mio €). Der Anteil der Region Europa an den Spartenumsätzen ging auf 42% (Vorjahr: 43%) zurück. In einigen westeuropäischen Ländern waren Umsatzrückgänge zu verzeichnen.

In der nach Umsätzen zweitgrößten Region Emerging Markets erreichte die Sparte mit 13,5% ihr stärkstes organisches Wachstum. Folglich erhöhte sich der Anteil der Emerging Markets an den Umsätzen um zwei Prozentpunkte auf 29% und verdeutlicht die wachsende Bedeutung dieser Region. Zum organischen Umsatzwachstum trugen alle Therapiegebiete der Sparte bei. Haupttreiber waren insbesondere Erbitux®, Gonal-f® (Behandlung von Unfruchtbarkeit) und die Medikamente gegen Herz- und Kreislauferkrankungen sowie Schilddrüsenerkrankungen. Unter Berücksichtigung negativer Währungseffekte von -5,3% stieg der Umsatz insgesamt um 8,2% auf 1.667 Mio € (Vorjahr: 1.540 Mio €) an.

Die Umsatzerlöse in der Region Nordamerika beliefen sich im Geschäftsjahr 2014 auf 1.292 Mio € und lagen damit leicht über dem Vorjahresniveau (1.280 Mio €). Für die organische Umsatzentwicklung von plus 1,0% waren vor allem Rebif® und das Therapiegebiet Fruchtbarkeit verantwortlich. Auf negative Währungseffekte entfielen -0,1%. Der Beitrag der Region Nordamerika zu den Umsatzerlösen der Sparte betrug damit noch 22% (Vorjahr: 23%).

In der Region Übrige Welt wurde vor allem aufgrund einer guten Umsatzentwicklung von Erbitux® und guter Nachfrage nach Medikamenten in dem Therapiegebiet Fruchtbarkeit ein organisches Wachstum in Höhe von 5,2% erzielt. Unter Berücksichtigung negativer Wechselkurseffekte von -5,6%, die überwiegend auf den Japanischen Yen zurückzuführen waren, ergaben sich Umsatzerlöse in Höhe von 400 Mio € (Vorjahr: 402 Mio €). Damit beträgt der Beitrag der Region Übrige Welt zu den Spartenumsätzen unverändert 7%.

## MERCK SERONO →

## KOMponenten der Umsatzentwicklung nach Regionen - 2014

<i>in Mio € / Veränderung in %</i>	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen / Veräußerungen	Gesamtveränderung
Europa	2.424,3	-1,4	-0,3	-	-1,7
Nordamerika	1.291,9	1,0	-0,1	-	0,9
Emerging Markets	1.666,9	13,5	-5,3	-	8,2
Übrige Welt	400,2	5,2	-5,6	-	-0,4
<b>Merck Serono</b>	<b>5.783,3</b>	<b>3,6</b>	<b>-1,9</b>	<b>-</b>	<b>1,7</b>

Die Umsatzentwicklung der Hauptprodukte der Sparte Merck Serono stellte sich im Geschäftsjahr 2014 wie folgt dar:

Das Medikament Rebif®, das für die Behandlung rezidivierender Formen der Multiplen Sklerose eingesetzt wird, verzeichnete im Geschäftsjahr 2014 – trotz des steigenden Wettbewerbsdrucks durch oral zu verabreichende Medikamente – lediglich einen leichten organischen Umsatzrückgang. Zusammen mit negativen Währungseffekten von –1,2% ergaben sich Rebif®-Umsätze in Höhe von 1.840 Mio € (Vorjahr: 1.865 Mio €). In der Region Nordamerika, mit einem Anteil an den Gesamtumsätzen von 53% (Vorjahr: 51%) der wichtigste Absatzmarkt für Rebif®, stiegen im Geschäftsjahr 2014 die Umsatzerlöse auf 971 Mio € (Vorjahr: 956 Mio €). Hier konnten Preiserhöhungen den Rückgang der Absatzmengen ausgleichen, sodass organisch der Umsatz um 1,5% anstieg. In Europa, mit einem Anteil von 38% (Vorjahr: 40%) die zweitstärkste Region, gingen die Umsätze von Rebif® wettbewerbsbedingt organisch um –6,0% auf 698 Mio € (Vorjahr: 745 Mio €) zurück. Die beiden Regionen Emerging Markets und Übrige Welt erreichten zusammen einen unveränderten Umsatzanteil von 9%.

Die Umsatzerlöse des Krebsmedikaments Erbitux® verzeichneten im Geschäftsjahr 2014 ein organisches Wachstum von 5,9%.

Unter Berücksichtigung negativer Währungseffekte von –3,4%, die hauptsächlich auf den Japanischen Yen und lateinamerikanische Währungen zurückzuführen waren, stiegen die Umsätze insgesamt um 22 Mio € auf 904 Mio € (Vorjahr: 882 Mio €). In allen drei Regionen, in denen Merck Serono die Vermarktungsrechte besitzt, konnte organisches Wachstum erzielt werden. In Europa, mit einem Anteil von 56% (Vorjahr: 57%) die umsatzstärkste Region von Erbitux®, belief sich das organische Wachstum auf 0,7%, sodass zusammen mit unwesentlichen negativen Währungseffekten Umsätze in Höhe von 504 Mio € (Vorjahr: 501 Mio €) erzielt wurden. Das stärkste organische Wachstum in Höhe von 18,1% lieferte die Region Emerging Markets; hier erzielte die Sparte mit dem Krebsmedikament Umsatzerlöse von 257 Mio € (Vorjahr: 232 Mio €). Der Anteil dieser Region am Gesamtumsatz von Erbitux® stieg damit auf 28% (Vorjahr: 26%). In der Region Übrige Welt gingen die Erbitux®-Umsätze leicht auf 144 Mio € (Vorjahr: 149 Mio €) zurück, da das organische Wachstum von 4,1% nicht ausreichte, die negativen Wechselkurseffekte von –7,7% auszugleichen. Erfreulich verlief dabei das Geschäft in Japan mit einem organischen Wachstum von 7,2%, das insbesondere auf die Erweiterung der Zulassung für Erbitux® für die Behandlung von Kopf- und Halskrebs zurückzuführen war.

## MERCK SERONO →

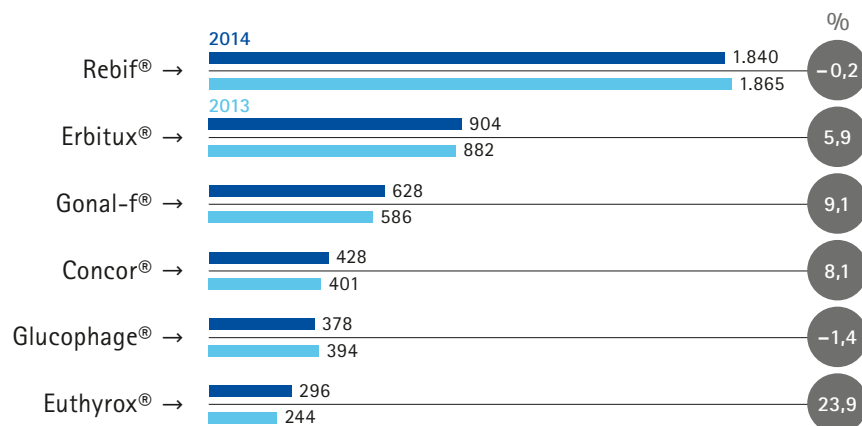
## UMSATZERLÖSE UND ORGANISCHES WACHSTUM VON REBIF® UND ERBITUX® NACH REGIONEN - 2014

		Gesamt	Europa	Nordamerika	Emerging Markets	Übrige Welt
Rebif®	in Mio €	1.839,8	698,0	970,7	138,5	32,6
	organisches Wachstum in %	-0,2	-6,0	1,5	21,1	-0,4
	in % der Umsatzerlöse	100	38	53	7	2
Erbitux®	in Mio €	903,7	503,5	-	256,6	143,6
	organisches Wachstum in %	5,9	0,7	-	18,1	4,1
	in % der Umsatzerlöse	100	56	-	28	16

## MERCK SERONO →

## UMSATZERLÖSE UND ORGANISCHES WACHSTUM DER HAUPTPRODUKTE

in Mio € / organisches Wachstum in %



Mit Gonal-f®, dem führenden rekombinanten Hormonpräparat zur Behandlung von Unfruchtbarkeit, erzielte Merck Serono im Geschäftsjahr 2014 ein organisches Umsatzwachstum von 9,1%. Unter Berücksichtigung negativer Währungseffekte stieg der Umsatz um 7,1% auf 628 Mio € (Vorjahr: 586 Mio €). In allen Regionen konnte der Umsatz mit Gonal-f® gesteigert werden, wobei in den Emerging Markets absolut das höchste Wachstum erzielt wurde. Positiv entwickelten sich auch die anderen Produkte im Fertility-Portfolio.

Die Umsatzerlöse in dem Therapiegebiet Endokrinologie, in dem Merck Serono hauptsächlich Medikamente zur Behandlung von Stoffwechselerkrankungen und Wachstumsstörungen vertreibt, erreichten mit 394 Mio € den Vorjahreswert. Das erzielte organische Wachstum von 2,0% wurde durch negative Währungseffekte kompensiert. Die Umsatzerlöse mit dem Wachstumshormon Saizen®, dem umsatzstärksten Präparat dieses Therapiegebiets, wiesen einen organischen Anstieg von 4,0% und negative Währungseffekte von -3,3% auf, sodass insgesamt Umsatzerlöse

in Höhe von 237 Mio € (Vorjahr: 235 Mio €) erwirtschaftet wurden.

In dem Bereich General Medicine (einschließlich Cardio-Metabolic Care), in dem Merck Serono unter anderem Medikamente gegen Herz- und Kreislauferkrankungen sowie Diabetes vertreibt, wurde ein organisches Umsatzwachstum in Höhe von 3,9% erzielt. Unter Berücksichtigung negativer Währungskursveränderungen ergaben sich hier Umsätze in Höhe von 1.671 Mio € (Vorjahr: 1.643 Mio €). Erfreulich entwickelten sich insbesondere das organische Umsatzwachstum des Betablockers Concor® sowie die organischen Umsätze von Medikamenten zur Behandlung von Schilddrüsenkrankheiten (Euthyrox®). Der Rückgang der Umsatzerlöse mit Glucophage®, das zur Behandlung von Diabetes eingesetzt wird, auf 378 Mio € (Vorjahr: 394 Mio €) hängt im Wesentlichen mit im ersten Halbjahr 2014 aufgetretenen Belastungen durch negative Währungseffekte sowie Lieferschwierigkeiten in Europa zusammen.

Die Entwicklung der Ertragslage ergab sich wie folgt:

MERCK SERONO →						
ERTRAGSLAGE						
	2014		2013 <sup>1</sup>		Veränderung	
	in Mio €	in %	in Mio €	in %	in Mio €	in %
Umsatzerlöse	5.783,3	100,0	5.688,4	100,0	94,9	1,7
Lizenz- und Provisionserlöse	191,7	3,3	372,0	6,5	-180,3	-48,5
Gesamterlöse	5.975,0	103,3	6.060,4	106,5	-85,4	-1,4
Herstellungskosten <sup>2</sup>	-1.119,7	-19,4	-1.024,4	-18,0	-95,3	9,3
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)<sup>2</sup></i>	<i>(-)</i>		<i>(-)</i>		<i>(-)</i>	<i>(-)</i>
Bruttoergebnis <sup>2</sup>	4.855,3	84,0	5.036,0	88,5	-180,7	-3,6
Marketing- und Vertriebskosten <sup>2</sup>	-1.780,2	-30,8	-1.813,6	-31,9	33,4	-1,8
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)<sup>2</sup></i>	<i>(-552,8)</i>		<i>(-596,7)</i>		<i>(43,9)</i>	<i>(-7,4)</i>
Lizenz- und Provisionsaufwendungen	-518,3	-9,0	-547,3	-9,6	29,0	-5,3
Verwaltungskosten	-219,7	-3,8	-202,5	-3,6	-17,2	8,5
Forschungs- und Entwicklungskosten <sup>2</sup>	-1.343,7	-23,2	-1.178,1	-20,7	-165,6	14,1
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)<sup>2</sup></i>	<i>(-1,0)</i>		<i>(-)</i>		<i>(-1,0)</i>	<i>(-)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-36,9	-0,6	-501,4	-8,8	464,5	-92,7
Operatives Ergebnis (EBIT)	956,5	16,5	793,1	13,9	163,4	20,6
Abschreibungen / Wertminderungen / Wertaufholungen	829,5	14,3	993,5	17,5	-164,0	-16,5
<i>(davon: Sondereinflüsse)</i>	<i>(4,7)</i>		<i>(189,1)</i>		<i>(-184,4)</i>	<i>(-97,5)</i>
EBITDA	1.786,0	30,9	1.786,6	31,4	-0,6	-
Restrukturierungsaufwendungen	42,5		62,3		-19,8	-31,8
Integrationskosten / IT-Kosten	2,4		6,2		-3,8	-61,5
Gewinne / Verluste aus abgegangenen Geschäften	-		-		-	-
Akquisitionsbezogene Sondereinflüsse	-		-		-	-
Sonstige Sondereinflüsse	-		-		-	-
EBITDA vor Sondereinflüssen	1.830,9	31,7	1.855,1	32,6	-24,2	-1,3

<sup>1</sup>Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe Kapitel „Der Merck-Konzern“ im Konzernlagebericht.

<sup>2</sup>Der Ausweis der Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte (ohne Software) wurde geändert, siehe Anmerkung „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ im Konzernanhang.

Die neben den Umsatzerlösen ebenfalls in den Gesamterlösen ausgewiesenen Lizenz- und Provisionserlöse gingen im Geschäftsjahr 2014 deutlich um -48,5% auf 192 Mio € (Vorjahr: 372 Mio €) zurück. Dies war vor allem auf die reduzierten Lizenzerträge für Humira®, Avonex® und Enbrel® zurückzuführen. Unter anderem wirkte sich die 2013 mit Bristol-Myers Squibb geschlossene Vereinbarung mit dem Ziel, Glucophage® in China gemeinsam zu vermarkten, im Vergleich zum Vorjahr leicht positiv auf die Provisionserlöse aus.

Unter Berücksichtigung der Entwicklung der Umsatz- und Gesamterlöse sowie der Herstellungskosten sank das Bruttoergebnis der Sparte Merck Serono um -181 Mio € auf 4.855 Mio € und

führte zu einer Bruttomarge von 84,0% (Vorjahr: 88,5%). Für diesen Rückgang waren überwiegend die gesunkenen Lizenz- und Provisionserlöse, aber auch ein stärkeres Umsatzwachstum in Regionen mit geringeren Margen sowie vereinzelte Produktions- und Lieferschwierigkeiten verantwortlich.

Die Forschungsquote der Sparte erhöhte sich auf 23,2% (Vorjahr: 20,7%). Im Jahr 2014 erfolgten eine Beurteilung der R&D-Pipeline und eine damit einhergehende Priorisierung der Forschungsaktivitäten, die zu einer Beendigung mehrerer Forschungsprojekte führten. Für die noch anfallenden Aufwendungen der eingestellten Projekte wurden Rückstellungen gebildet, die die Forschungs- und Entwicklungskosten im Berichtsjahr

belasteten. Zudem führten Investitionen in die Biosimilars-Pipeline zu höheren Forschungs- und Entwicklungskosten.

Die starke Verbesserung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge (Saldo) war im Jahr 2014 hauptsächlich auf die Anpassung von Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten (siehe auch Anmerkung „Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge“ im Konzernanhang) sowie auf geringere Aufwendungen aus Sondereinflüssen zurückzuführen. Gegenläufige Auswirkungen ergaben sich im Berichtsjahr in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen aufgrund von Wertminderungen immaterieller Vermögenswerte im Zusammenhang mit der Ein-

stellung mehrerer Forschungsprojekte (siehe auch Anmerkung „Immaterielle Vermögenswerte“ im Konzernanhang).

Nach Hinzurechnung der Abschreibungen und bereinigt um Sondereinflüsse ergaben sich ein um  $-1,3\%$  geringeres EBITDA vor Sondereinflüssen in Höhe von 1.831 Mio € und eine entsprechende EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen von  $31,7\%$  (Vorjahr:  $32,6\%$ ).

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

#### MERCK SERONO →

##### EBITDA VOR SONDEREINFLÜSSEN UND VERÄNDERUNG NACH QUARTALEN<sup>1,2</sup>

in Mio €/Veränderung in %



<sup>1</sup>Quartalsaufteilung ungeprüft.

<sup>2</sup>Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe Kapitel „Der Merck-Konzern“ im Konzernlagebericht.

#### Entwicklung des Business Free Cash Flow

Im Geschäftsjahr 2014 belief sich der Business Free Cash Flow der Sparte Merck Serono auf 1.577 Mio € und konnte damit den hohen Vorjahreswert von 1.787 Mio € nicht erreichen. Der Rückgang von 210 Mio € war sowohl auf höhere Investitionen als auch

auf die Entwicklungen der Vorräte und der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zurückzuführen, wobei im Berichtsjahr 2014 der Anstieg der beiden Bilanzposten durch Währungseffekte verursacht wurde.

#### MERCK SERONO →

##### BUSINESS FREE CASH FLOW

in Mio €	2014	2013 <sup>1</sup>	Veränderung in %
EBITDA vor Sondereinflüssen	1.830,9	1.855,1	-1,3
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	-229,5	-164,3	39,7
Veränderungen der Vorräte	-21,8	41,7	-152,0
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-2,4	54,6	-104,4
<b>Business Free Cash Flow</b>	<b>1.577,2</b>	<b>1.787,1</b>	<b>-11,7</b>

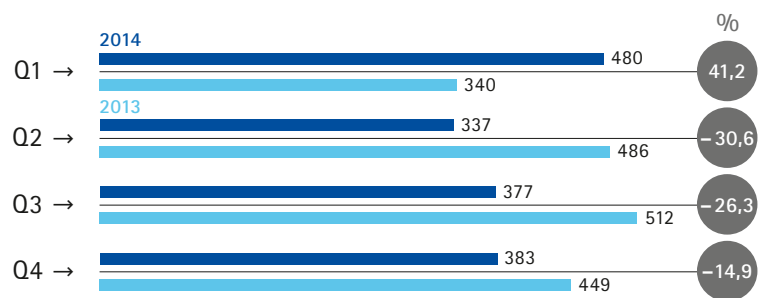
<sup>1</sup>Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe Kapitel „Der Merck-Konzern“ im Konzernlagebericht.

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

**MERCK SERONO →**

**BUSINESS FREE CASH FLOW UND VERÄNDERUNG NACH QUARTALEN<sup>1,2</sup>**

*in Mio € / Veränderung in %*



<sup>1</sup> Quartalsaufteilung ungeprüft.

<sup>2</sup> Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe Kapitel „Der Merck-Konzern“ im Konzernlagebericht.



# CONSUMER HEALTH

## CONSUMER HEALTH → KENNZAHLEN

in Mio €	2014	2013 <sup>1</sup>	Veränderung in %
Gesamterlöse	768,8	745,0	3,2
Umsatzerlöse	766,1	742,1	3,2
Operatives Ergebnis (EBIT)	149,9	162,1	-7,5
Marge (in % der Umsatzerlöse)	19,6	21,8	
EBITDA	160,4	171,0	-6,2
Marge (in % der Umsatzerlöse)	20,9	23,0	
EBITDA vor Sondereinflüssen	169,4	172,4	-1,7
Marge (in % der Umsatzerlöse)	22,1	23,2	
Business Free Cash Flow	124,0	172,5	-28,1

<sup>1</sup>Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe Kapitel „Der Merck-Konzern“ im Konzernlagebericht.

### Entwicklung der Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

Im Geschäftsjahr 2014 stiegen die Umsatzerlöse der Sparte Consumer Health um 3,2% auf 766 Mio € (Vorjahr: 742 Mio €). Einem organischen Wachstum von 5,4% standen dabei negative Wechselkurseffekte von -2,2% gegenüber. Der organische Umsatzzuwachs wurde hauptsächlich durch die strategischen Marken Neurobion®,

Femibion® und Floratil® sowie durch lokale Marken in Deutschland getrieben, wobei Femibion® in Deutschland eine Steigerung des Marktanteils erzielen konnte.

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

## CONSUMER HEALTH → UMSATZERLÖSE UND ORGANISCHES WACHSTUM NACH QUARTALEN<sup>1,2</sup>

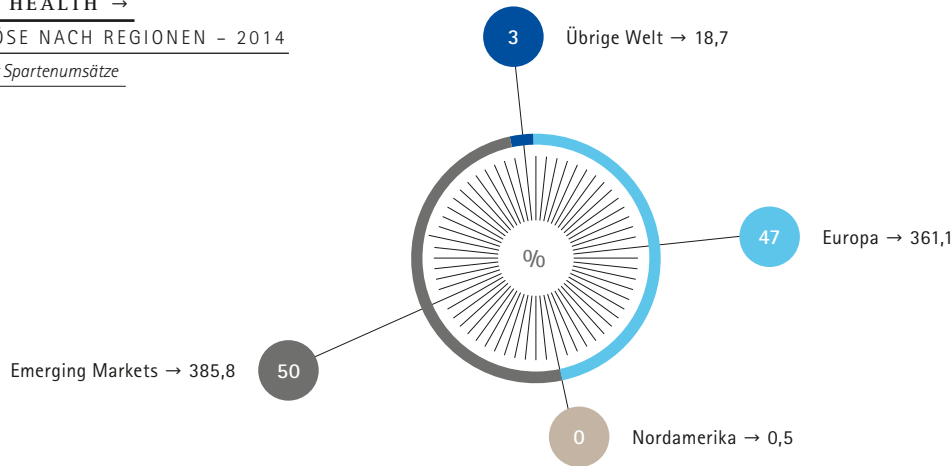
in Mio €/organisches Wachstum in %



<sup>1</sup>Quartalsaufteilung ungeprüft.

<sup>2</sup>Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe Kapitel „Der Merck-Konzern“ im Konzernlagebericht.

**CONSUMER HEALTH →**  
**UMSATZERLÖSE NACH REGIONEN - 2014**  
*in Mio € / in % der Spartenumsätze*



Aus geografischer Sicht konnte die Sparte in den beiden besonders wichtigen Regionen, Emerging Markets und Europa, solide organische Wachstumsraten erzielen. Die Region Emerging Markets, mit einem Anteil von 50% am Umsatz (Vorjahr: 51%) die bedeutendste Region der Sparte, verzeichnete einen organischen Umsatzanstieg von 7,1% und gegenläufige Wechselkursveränderungen von -4,6%, sodass sich die Umsätze in dieser Region insgesamt um 2,5% auf 386 Mio € (Vorjahr: 376 Mio €) erhöhten. Insbesondere Neurobion® erwies sich als Wachstumstreiber und konnte in Lateinamerika zweistellige Steigerungsraten erreichen. Dabei profitierten die Umsätze von der Fokussierung auf konsumentenorientierte Marketingaktivitäten. Beispielsweise im Wachstumsmarkt Brasilien verzeichnete das Durchfallpräparat Floratil® eine zweistellige Wachstumsrate. In Asien war neben Neurobion® unter an-

derem das Eisenpräparat Sangobion® ein Wachstumstreiber, wobei beide Marken insbesondere in Indonesien und den Philippinen sehr stark waren.

In Europa verzeichnete die Sparte Consumer Health ein organisches Umsatzwachstum von 4,6%, unterstützt von positiven Wechselkurseffekten von 0,6%, sodass sich die Umsätze auf 361 Mio € (Vorjahr: 343 Mio €) erhöhten. Durch den starken Absatz des Nahrungsergänzungsmittels für Schwangere, Femibion®, lokaler Marken in Deutschland sowie der französischen Marke Apaisyl®, einer Insektenschutz- und Hautpflegeserie, konnte die schwächere Nachfrage nach Bion® und Nasivin®, die zum Beispiel unter einem milden Winter litt, mehr als ausgeglichen werden. Der Anteil der Region Europa an den Gesamtumsatzerlösen der Sparte belief sich im Geschäftsjahr 2014 auf 47% (Vorjahr: 46%).

**CONSUMER HEALTH →**  
**KOMPONENTEN DER UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN - 2014**

<i>in Mio € / Veränderung in %</i>	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen / Veräußerungen	Gesamtveränderung
Europa	361,1	4,6	0,6	-	5,2
Nordamerika	0,5	-56,5	1,6	-	-54,9
Emerging Markets	385,8	7,1	-4,6	-	2,5
Übrige Welt	18,7	-8,0	-5,3	-	-13,3
<b>Consumer Health</b>	<b>766,1</b>	<b>5,4</b>	<b>-2,2</b>	<b>-</b>	<b>3,2</b>

Die Entwicklung der Ertragslage ist nachfolgend dargestellt:

**CONSUMER HEALTH →**

**ERTRAGSLAGE**

	2014		2013 <sup>1</sup>		Veränderung	
	in Mio €	in %	in Mio €	in %	in Mio €	in %
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>766,1</b>	<b>100,0</b>	<b>742,1</b>	<b>100,0</b>	<b>24,0</b>	<b>3,2</b>
Lizenz- und Provisionserlöse	2,7	0,4	2,9	0,4	-0,2	-5,0
<b>Gesamterlöse</b>	<b>768,8</b>	<b>100,4</b>	<b>745,0</b>	<b>100,4</b>	<b>23,8</b>	<b>3,2</b>
<b>Herstellungskosten<sup>2</sup></b>	<b>-250,7</b>	<b>-32,7</b>	<b>-243,0</b>	<b>-32,7</b>	<b>-7,7</b>	<b>3,2</b>
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)<sup>2</sup></i>	<i>(-)</i>		<i>(-)</i>		<i>(-)</i>	<i>(-)</i>
<b>Bruttoergebnis<sup>2</sup></b>	<b>518,1</b>	<b>67,6</b>	<b>502,0</b>	<b>67,6</b>	<b>16,1</b>	<b>3,2</b>
<b>Marketing- und Vertriebskosten<sup>2</sup></b>	<b>-303,1</b>	<b>-39,6</b>	<b>-287,2</b>	<b>-38,7</b>	<b>-15,9</b>	<b>5,6</b>
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)<sup>2</sup></i>	<i>(-2,7)</i>		<i>(-2,4)</i>		<i>(-0,3)</i>	<i>(15,8)</i>
Lizenz- und Provisionsaufwendungen	-2,6	-0,3	-2,4	-0,3	-0,2	6,2
Verwaltungskosten	-27,2	-3,6	-26,9	-3,6	-0,3	0,9
Forschungs- und Entwicklungskosten <sup>2</sup>	-22,3	-2,9	-21,8	-2,9	-0,5	2,1
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)<sup>2</sup></i>	<i>(-)</i>		<i>(-)</i>		<i>(-)</i>	<i>(-)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-13,0	-1,7	-1,5	-0,2	-11,5	-
<b>Operatives Ergebnis (EBIT)</b>	<b>149,9</b>	<b>19,6</b>	<b>162,1</b>	<b>21,8</b>	<b>-12,2</b>	<b>-7,5</b>
<b>Abschreibungen / Wertminderungen / Wertaufholungen</b>	<b>10,5</b>	<b>1,4</b>	<b>8,9</b>	<b>1,2</b>	<b>1,6</b>	<b>17,6</b>
<i>(davon: Sondereinflüsse)</i>	<i>(-)</i>		<i>(-)</i>		<i>(-)</i>	<i>(-)</i>
<b>EBITDA</b>	<b>160,4</b>	<b>20,9</b>	<b>171,0</b>	<b>23,0</b>	<b>-10,6</b>	<b>-6,2</b>
Restrukturierungsaufwendungen	9,0		1,2		7,8	-
Integrationskosten / IT-Kosten	-		-		-	-
Gewinne / Verluste aus abgegangenen Geschäften	-		-		-	-
Akquisitionsbezogene Sondereinflüsse	-		-		-	-
Sonstige Sondereinflüsse	-		0,2		-0,2	-
<b>EBITDA vor Sondereinflüssen</b>	<b>169,4</b>	<b>22,1</b>	<b>172,4</b>	<b>23,2</b>	<b>-3,0</b>	<b>-1,7</b>

<sup>1</sup>Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe Kapitel „Der Merck-Konzern“ im Konzernlagebericht.

<sup>2</sup>Der Ausweis der Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte (ohne Software) wurde geändert, siehe Anmerkung „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ im Konzernanhang.

Im Geschäftsjahr 2014 konnte die Sparte das Bruttoergebnis um 3,2% auf 518 Mio € steigern. Die Bruttomarge belief sich damit unverändert auf 67,6%. Die höheren Marketing- und Vertriebskosten standen überwiegend im Zusammenhang mit der Umsetzung des konsumentenorientierten Marketingkonzepts der Sparte zur Stärkung der strategischen Marken. Die Veränderung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge (Saldo) auf -13 Mio € (Vorjahr: -2 Mio €) war hauptsächlich auf die in dieser

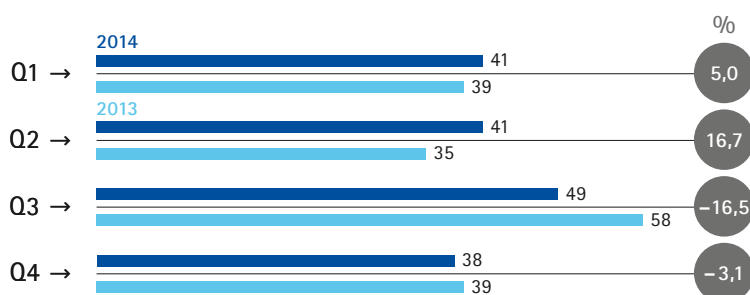
Position enthaltenen Einmalaufwendungen für Restrukturierungsmaßnahmen zurückzuführen. Nach der Bereinigung von Abschreibungen und Sondereinflüssen verzeichnete die Sparte Consumer Health ein EBITDA vor Sondereinflüssen von 169 Mio € (Vorjahr: 172 Mio €) und konnte damit trotz höherer Marketing- und Vertriebskosten das Ertragsniveau des Jahres 2013 fast erreichen. Die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen belief sich im Berichtsjahr 2014 auf 22,1% (Vorjahr: 23,2%).

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

**CONSUMER HEALTH →**

**EBITDA VOR SONDEREINFLÜSSEN UND VERÄNDERUNG NACH QUARTALEN<sup>1,2</sup>**

*in Mio € / Veränderung in %*



<sup>1</sup> Quartalsaufteilung ungeprüft.

<sup>2</sup> Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe Kapitel „Der Merck-Konzern“ im Konzernlagebericht.

**Entwicklung des Business Free Cash Flow**

Der Business Free Cash Flow der Sparte Consumer Health verzeichnete im Geschäftsjahr 2014 einen Rückgang um –48 Mio € beziehungsweise –28,1% auf 124 Mio €. Ausschlaggebend für diese Reduzierung waren insbesondere die Veränderungen der Vorräte und der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im

Vergleich zum Vorjahr. Der Aufbau dieser beiden Bilanzpositionen im Jahr 2014 belastete den Business Free Cash Flow, während sich im Vorjahr die Entwicklung dieser Posten positiv auf die Kennzahl auswirkte. Höhere Investitionen im Berichtsjahr wirkten sich ebenfalls mindernd auf den Business Free Cash Flow aus.

**CONSUMER HEALTH →**

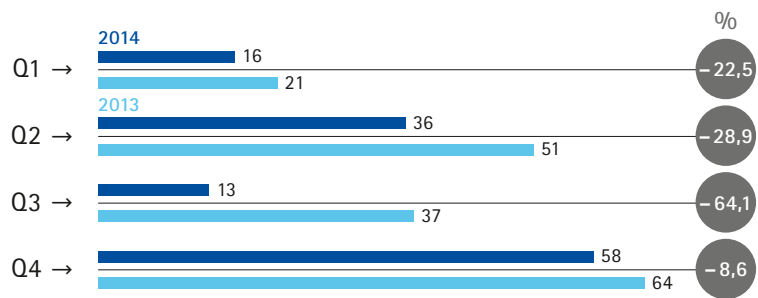
**BUSINESS FREE CASH FLOW**

<i>in Mio €</i>	2014	2013 <sup>1</sup>	Veränderung in %
EBITDA vor Sondereinflüssen	169,4	172,4	-1,7
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	-10,5	-4,1	160,0
Veränderungen der Vorräte	-20,6	2,0	-
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-14,3	2,2	-
<b>Business Free Cash Flow</b>	<b>124,0</b>	<b>172,5</b>	<b>-28,1</b>

<sup>1</sup> Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe Kapitel „Der Merck-Konzern“ im Konzernlagebericht.

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

**CONSUMER HEALTH →**  
**BUSINESS FREE CASH FLOW UND VERÄNDERUNG NACH QUARTALEN<sup>1,2</sup>**  
*in Mio € / Veränderung in %*



<sup>1</sup> Quartalsaufteilung ungeprüft.

<sup>2</sup> Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe Kapitel „Der Merck-Konzern“ im Konzernlagebericht.

# PERFORMANCE MATERIALS

## PERFORMANCE MATERIALS →

### KENNZAHLEN

<i>in Mio €</i>	2014	2013	Veränderung in %
Gesamterlöse	2.060,5	1.644,4	25,3
Umsatzerlöse	2.059,6	1.642,1	25,4
Operatives Ergebnis (EBIT)	611,5	653,3	- 6,4
Marge (in % der Umsatzerlöse)	29,7	39,8	
EBITDA	803,6	765,8	4,9
Marge (in % der Umsatzerlöse)	39,0	46,6	
EBITDA vor Sondereinflüssen	894,8	779,7	14,8
Marge (in % der Umsatzerlöse)	43,4	47,5	
Business Free Cash Flow	699,6	787,8	- 11,2

### Entwicklung der Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

Die Umsatzerlöse der Sparte Performance Materials wuchsen im Geschäftsjahr 2014 um 25,4% auf 2.060 Mio € (Vorjahr: 1.642 Mio €). Zu dieser Steigerung trugen sowohl ein solides organisches Wachstum von 4,1% als auch akquisitionsbedingte Umsatzsteigerungen von 22,8% beziehungsweise 375 Mio € bei. Negative Währungseffekte belasteten die Umsätze in Höhe von -1,5%. Zum organischen Wachstum konnten alle bestehenden Einheiten, Liquid Crystals, Pigments & Cosmetics und Advanced Technologies, beitragen, wobei Liquid Crystals den weitaus größten absoluten Beitrag zum Umsatzanstieg leistete. Der akquisitionsbedingte Umsatzzuwachs war auf die zum 2. Mai 2014 erfolgte Erstkonsolidierung von AZ zurückzuführen, deren Integration abgeschlossen ist.

Die Geschäftseinheit Liquid Crystals behauptete auch im Geschäftsjahr 2014 ihre Marktführerschaft bei Flüssigkristallmaterialien. Organisch erzielten die beiden führenden Technologien (PS-VA und IPS) aufgrund der anhaltenden Nachfrage nach hoch-

wertigen (zum Beispiel „Ultra High Definition“) und großflächigen Fernsehgeräten ein starkes Umsatzwachstum. Unterstützend wirkte sich auch die Absatzentwicklung der neuen UB-FFS-Technologie aus, die hauptsächlich bei Smartphones und Tablet-PCs zum Einsatz kommt. Die gestiegenen Absatzmengen wurden durch die in dieser Industrie üblichen Preisrückgänge bei Flüssigkristallen teilweise aufgezehrt.

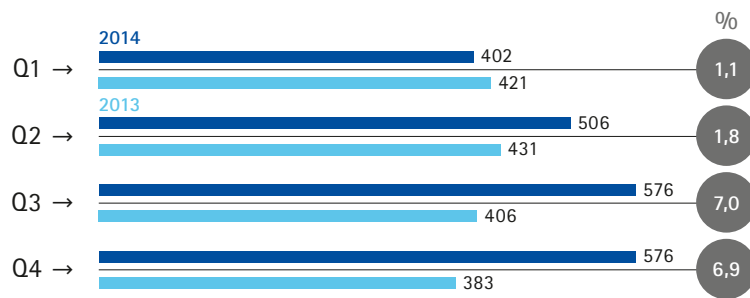
Die Geschäftseinheit Pigments & Cosmetics erzielte im Geschäftsjahr 2014 ein leichtes organisches Umsatzwachstum. Hierzu trugen vor allem die Xirallic®-Produktfamilie, die insbesondere in Automobillacken zum Einsatz kommt, und technisch-funktionale Materialien bei. Zusammen mit negativen Währungseffekten erreichten die Umsatzerlöse der Geschäftseinheit Pigments & Cosmetics das Vorjahresniveau.

Die Geschäftseinheit Advanced Technologies leistete aufgrund gesteigener Nachfrage nach OLED-Displays einen erfreulichen Beitrag zum organischen Wachstum der Sparte.



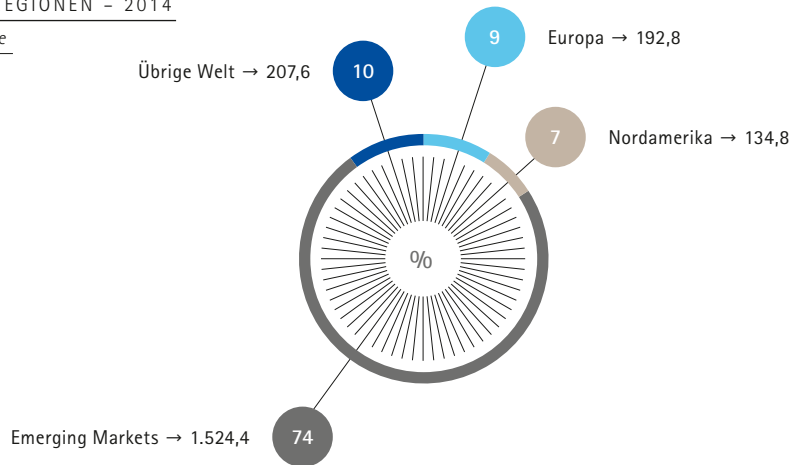
Die Entwicklung der Umsatzerlöse in den einzelnen Quartalen im Vergleich zum Vorjahr und die jeweiligen organischen Wachstumsraten sind in der nachfolgenden Übersicht dargestellt:

**PERFORMANCE MATERIALS →**  
**UMSATZERLÖSE UND ORGANISCHES WACHSTUM NACH QUARTALEN<sup>1</sup>**  
*in Mio € / organisches Wachstum in %*



<sup>1</sup>Quartalsaufteilung ungeprüft.

**PERFORMANCE MATERIALS →**  
**UMSATZERLÖSE NACH REGIONEN - 2014**  
*in Mio € / in % der Spartenumsätze*



Die Region Emerging Markets generierte mit einem Anteil von 74% (Vorjahr: 75%) weiterhin den mit Abstand höchsten Beitrag zu den Umsatzerlösen der Sparte. Dies ist auf die Konzentration der Abnehmer von Flüssigkristallen sowie von Hightech-Materialien der neuen Geschäftseinheit AZ in Asien zurückzuführen. In dieser Region erzielte die Sparte ein organisches Umsatzwachstum von 4,4%. Akquisitionsbedingt, das heißt durch die Übernahme von AZ, nahmen die Umsätze in den Emerging Markets um 19,8% zu. Unter Berücksichtigung negativer Währungseffekte von -0,9% wuchsen die Umsätze in dieser Region insgesamt auf 1.524 Mio € (Vorjahr: 1.237 Mio €) an.

Die Region Übrige Welt, mit Japan als dem wichtigsten Markt, verzeichnete einen organischen Anstieg der Umsatzerlöse von 10,4%. Der akquisitionsbedingte Zuwachs aus dem Erwerb von AZ betrug 31,9%. Zusammen mit negativen Währungseffekten von -8,9%, die überwiegend auf den Japanischen Yen zurück-

zuführen waren, ergaben sich damit Umsatzerlöse von 208 Mio € (Vorjahr: 156 Mio €). Der Umsatzanteil der Region Übrige Welt belief sich damit unverändert auf 10%.

Die Sparte erzielte in der Region Europa Umsätze in Höhe von 193 Mio € (Vorjahr: 164 Mio €). Der Umsatzanstieg ist fast ausschließlich auf die erfolgte Erstkonsolidierung von AZ zurückzuführen. Der europäische Anteil an den Spartenumsätzen lag im Geschäftsjahr 2014 bei 9% (Vorjahr: 10%).

In Nordamerika erhöhten sich die Umsatzerlöse um 57,5% auf 135 Mio € (Vorjahr: 86 Mio €). Ausschlaggebend für diese Steigerung war der akquisitionsbedingte Umsatzanstieg von 61,4%. Organisch sanken die Umsätze aufgrund der schwächeren Nachfrage der Kosmetikindustrie nach den Produkten der Geschäftseinheit Pigments & Cosmetics um -4,3%. Im Geschäftsjahr 2014 steuerte die Region damit 7% (Vorjahr: 5%) zu den Umsatzerlösen der Sparte bei.

**PERFORMANCE MATERIALS →**

**KOMPONENTEN DER UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN - 2014**

<i>in Mio € / Veränderung in %</i>	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen / Veräußerungen	Gesamtveränderung
Europa	192,8	0,4	0,1	16,9	17,4
Nordamerika	134,8	-4,3	0,4	61,4	57,5
Emerging Markets	1.524,4	4,4	-0,9	19,8	23,3
Übrige Welt	207,6	10,4	-8,9	31,9	33,4
<b>Performance Materials</b>	<b>2.059,6</b>	<b>4,1</b>	<b>-1,5</b>	<b>22,8</b>	<b>25,4</b>

Die Entwicklung der Ertragslage ist nachfolgend dargestellt:

PERFORMANCE MATERIALS →						
ERTRAGSLAGE						
	2014		2013		Veränderung	
	in Mio €	in %	in Mio €	in %	in Mio €	in %
Umsatzerlöse	2.059,6	100,0	1.642,1	100,0	417,5	25,4
Lizenz- und Provisionserlöse	0,9	0,0	2,3	0,1	-1,4	-63,1
<b>Gesamterlöse</b>	<b>2.060,5</b>	<b>100,0</b>	<b>1.644,4</b>	<b>100,1</b>	<b>416,1</b>	<b>25,3</b>
Herstellungskosten <sup>1</sup>	-983,2	-47,7	-617,1	-37,6	-366,1	59,3
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)<sup>1</sup></i>	<i>(-46,4)</i>		<i>(-1,2)</i>		<i>(-45,2)</i>	<i>(-)</i>
<b>Bruttoergebnis<sup>1</sup></b>	<b>1.077,3</b>	<b>52,3</b>	<b>1.027,3</b>	<b>62,6</b>	<b>50,0</b>	<b>4,9</b>
Marketing- und Vertriebskosten <sup>1</sup>	-177,8	-8,6	-151,6	-9,2	-26,2	17,3
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)<sup>1</sup></i>	<i>(-11,7)</i>		<i>(-11,1)</i>		<i>(-0,6)</i>	<i>(6,0)</i>
Lizenz- und Provisionsaufwendungen	-1,1	-0,1	-1,3	-0,1	0,2	-13,4
Verwaltungskosten	-56,1	-2,7	-27,8	-1,7	-28,3	101,4
Forschungs- und Entwicklungskosten <sup>1</sup>	-170,6	-8,3	-145,4	-8,9	-25,2	17,4
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)<sup>1</sup></i>	<i>(-2,8)</i>		<i>(-2,3)</i>		<i>(-0,5)</i>	<i>(22,6)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-60,2	-2,9	-47,9	-2,9	-12,3	25,9
<b>Operatives Ergebnis (EBIT)</b>	<b>611,5</b>	<b>29,7</b>	<b>653,3</b>	<b>39,8</b>	<b>-41,8</b>	<b>-6,4</b>
Abschreibungen / Wertminderungen / Wertaufholungen	192,1	9,3	112,5	6,9	79,6	70,9
<i>(davon: Sondereinflüsse)</i>	<i>(-)</i>		<i>(-3,7)</i>		<i>(3,7)</i>	<i>(-)</i>
<b>EBITDA</b>	<b>803,6</b>	<b>39,0</b>	<b>765,8</b>	<b>46,6</b>	<b>37,8</b>	<b>4,9</b>
Restrukturierungsaufwendungen	6,0		11,1		-5,1	-46,1
Integrationskosten / IT-Kosten	12,2		2,8		9,4	-
Gewinne / Verluste aus abgegangenen Geschäften	4,6		-		4,6	-
Akquisitionsbezogene Sondereinflüsse	68,4		-		68,4	-
Sonstige Sondereinflüsse	-		-		-	-
<b>EBITDA vor Sondereinflüssen</b>	<b>894,8</b>	<b>43,4</b>	<b>779,7</b>	<b>47,5</b>	<b>115,1</b>	<b>14,8</b>

<sup>1</sup> Der Ausweis der Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte (ohne Software) wurde geändert, siehe Anmerkung „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ im Konzernanhang.

Die Entwicklung der Ertragslage war stark durch die Einbeziehung von AZ beeinflusst. Insbesondere der starke Anstieg der Herstellungskosten im Berichtsjahr stand überwiegend im Zusammenhang mit der Erstkonsolidierung von AZ. Die im Rahmen der Akquisition erworbenen Vorräte wurden zum Erstkonsolidierungszeitpunkt auf die beizulegenden Zeitwerte aufgewertet. Im Jahr 2014 wurde der Aufwertungsbetrag in Höhe von 45 Mio € in den Herstellungskosten aufwandswirksam berücksichtigt. Des Weiteren

belasteten Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen der AZ-Kaufpreisallokation angesetzt wurden, die Herstellungskosten. Infolge dieser Sondersachverhalte war 2014 der konsolidierte Beitrag von AZ zum Bruttoergebnis der Sparte gering. Die Bruttomarge von Performance Materials sank entsprechend auf 52,3 % (Vorjahr: 62,6 %). Der Rückgang des operativen Ergebnisses (EBIT) auf 611 Mio € war unter anderem auch auf die beschriebene aufwandswirksame Behandlung der Neube-

wertung der AZ-Vorräte sowie auf weitere Einmalkosten im Zusammenhang mit der AZ-Akquisition zurückzuführen. Im Rahmen der Ermittlung des EBITDA vor Sondereinflüssen wurden diese Einmaleffekte wieder gutgeschrieben, sodass diese Kennzahl den bereinigten Ergebnisbeitrag von AZ beinhaltet. Zusammen mit der sehr erfolgreichen Geschäftsentwicklung von Liquid Crystals erhöhte sich damit im Geschäftsjahr 2014 das EBITDA vor Sonder-

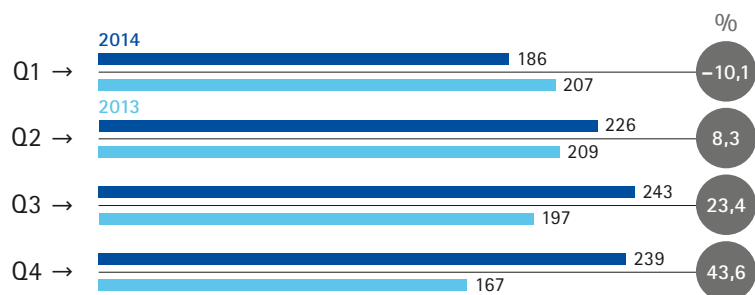
einflüssen um 14,8% auf 895 Mio €. Die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen ging auf 43,4% (Vorjahr: 47,5%) zurück und spiegelt insbesondere die geringere Marge des AZ-Geschäfts wider.

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

#### PERFORMANCE MATERIALS →

##### EBITDA VOR SONDEREINFLÜSSEN UND VERÄNDERUNG NACH QUARTALEN<sup>1</sup>

in Mio €/Veränderung in %



<sup>1</sup> Quartalsaufteilung ungeprüft.

#### Entwicklung des Business Free Cash Flow

Die Sparte Performance Materials erzielte im Geschäftsjahr 2014 einen Business Free Cash Flow von 700 Mio € (Vorjahr: 788 Mio €). Der starke Aufbau der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Vorräte im Berichtsjahr stand unter anderem im Zusammenhang mit dem Erwerb von AZ. Durch die Anpassung in Höhe

von 145 Mio € wurde dieser Erstkonsolidierungseffekt wieder ausgeglichen. Höhere Investitionen im Jahr 2014 belasteten ebenfalls den Cash Flow, sodass die Verbesserung des EBITDA vor Sondereinflüssen insgesamt die höheren Mittelabflüsse nicht ausgleichen konnte.

#### PERFORMANCE MATERIALS →

##### BUSINESS FREE CASH FLOW

in Mio €	2014	2013	Veränderung in %
EBITDA vor Sondereinflüssen	894,8	779,7	14,8
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	-97,6	-71,7	36,1
Veränderungen der Vorräte	-98,8	37,2	-
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-143,4	42,6	-
Anpassungen Erstkonsolidierung AZ Electronic Materials	144,6	-	-
<b>Business Free Cash Flow</b>	<b>699,6</b>	<b>787,8</b>	<b>-11,2</b>

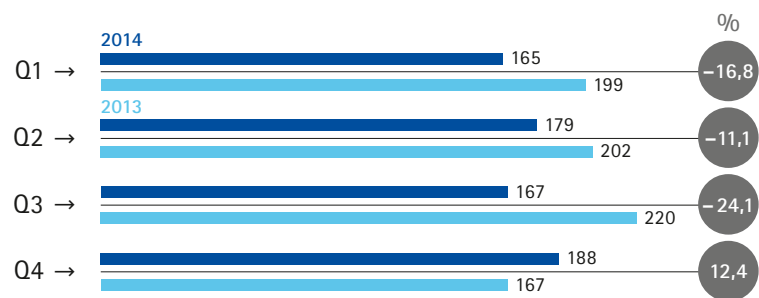
Die Entwicklung des Business Free Cash Flow in den einzelnen Quartalen im Vergleich zum Vorjahr ist in der nachfolgenden Übersicht dargestellt:

---

**PERFORMANCE MATERIALS →**

**BUSINESS FREE CASH FLOW UND VERÄNDERUNG NACH QUARTALEN<sup>1</sup>**

*in Mio €/Veränderung in %*



---

<sup>1</sup>Quartalsaufteilung ungeprüft.

# MERCK MILLIPORE

**MERCK MILLIPORE →**

**KENNZAHLEN**

in Mio €	2014	2013	Veränderung in %
Gesamterlöse	2.696,5	2.645,3	1,9
Umsatzerlöse	2.682,5	2.627,5	2,1
Operatives Ergebnis (EBIT)	289,2	262,0	10,4
Marge (in % der Umsatzerlöse)	10,8	10,0	
EBITDA	598,9	589,8	1,5
Marge (in % der Umsatzerlöse)	22,3	22,4	
EBITDA vor Sondereinflüssen	658,6	642,8	2,5
Marge (in % der Umsatzerlöse)	24,6	24,5	
Business Free Cash Flow	419,0	493,8	-15,2

**Entwicklung der Umsatzerlöse sowie der Ertragslage**

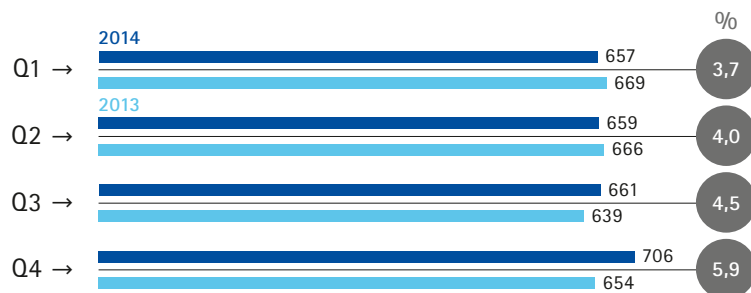
Die Sparte Merck Millipore verzeichnete im Geschäftsjahr 2014 ein solides organisches Umsatzwachstum von 4,5 %, getrieben von Process Solutions. Dem organischen Wachstum standen negative Währungseffekte von - 1,7 % entgegen. Zusätzlich gingen aufgrund der Veräußerung des Geschäftsfelds Discovery and Development Solutions, die mit Wirkung zum 31. März 2014 erfolgte, die Um-

sätze der Sparte im Vergleich zum Vorjahr um -0,7 % zurück. Unter Berücksichtigung dieser Effekte stiegen die Umsatzerlöse insgesamt um 2,1 % auf 2.682 Mio € (Vorjahr: 2.628 Mio €). Die Entwicklung der Umsatzerlöse in den einzelnen Quartalen im Vergleich zum Vorjahr und die jeweiligen organischen Wachstumsraten sind in der nachfolgenden Übersicht dargestellt:

**MERCK MILLIPORE →**

**UMSATZERLÖSE UND ORGANISCHES WACHSTUM NACH QUARTALEN<sup>1</sup>**

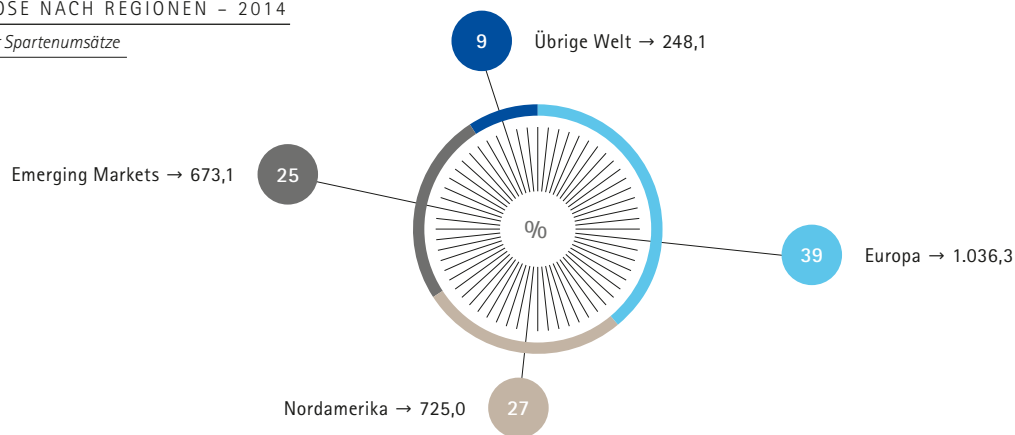
in Mio € / organisches Wachstum in %



<sup>1</sup> Quartalsaufteilung ungeprüft.



**MERCK MILLIPORE →**  
**UMSATZERLÖSE NACH REGIONEN - 2014**  
*in Mio €/in % der Spartenumsätze*



Im Geschäftsjahr 2014 konnte die Sparte Merck Millipore in allen Regionen organische Umsatzzuwächse erzielen. Europa, mit einem Umsatzanteil von unverändert 39% der größte geografische Markt der Sparte, verzeichnete bei einem organischen Wachstum von 2,7% Umsatzerlöse von 1.036 Mio € (Vorjahr: 1.010 Mio €). Hier konnten starke Umsatzsteigerungen der Geschäftseinheit Process Solutions das etwas schwächere Geschäft der beiden anderen Geschäftseinheiten Lab Solutions und Bioscience mehr als ausgleichen.

In Nordamerika ergab sich für die Sparte ein organisches Umsatzwachstum von 3,7%, das vor allem von der Geschäftseinheit Process Solutions und deren Produkten für die biotechnologische Herstellung von Arzneimitteln getrieben und von der soliden Entwicklung von Lab Solutions unterstützt wurde. Die Umsatzerlöse in Nordamerika stiegen auf 725 Mio € (Vorjahr: 711 Mio €) und leisteten damit im Jahr 2014 einen Beitrag von unverändert 27% zu den weltweiten Umsätzen von Merck Millipore.

Erfreulich verlief die Umsatzentwicklung in der Region Emerging Markets, in der ein organisches Umsatzwachstum von 9,1% erreicht werden konnte. Trotz gegenläufiger negativer Auswirkungen aus Währungskursveränderungen von -4,2% stiegen die Umsatzerlöse auf 673 Mio € (Vorjahr: 642 Mio €). Die starke organische Umsatzentwicklung war auf die gute Nachfrage nach Produkten aller Geschäftseinheiten der Sparte zurückzuführen, wobei insbesondere Process Solutions zweistellige Wachstumsraten aufweisen konnte. Folglich erhöhte sich der Anteil der Region Emerging Markets an den Umsatzerlösen der Sparte um einen Prozentpunkt auf 25%.

Aufgrund erheblicher Währungseffekte von -7,8%, die im Wesentlichen auf den Japanischen Yen zurückzuführen waren, reduzierte sich der Umsatz in der Region Übrige Welt auf 248 Mio € (Vorjahr: 263 Mio €). Bei einem leichten organischen Wachstum von 2,5% ging der Anteil dieser Region am Gesamtumsatz der Sparte auf 9% zurück (Vorjahr: 10%).

**MERCK MILLIPORE →****KOMPONENTEN DER UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN - 2014**

<i>in Mio € / Veränderung in %</i>	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen / Veräußerungen	Gesamtveränderung
Europa	1.036,3	2,7	0,3	-0,4	2,6
Nordamerika	725,0	3,7	0,2	-2,0	1,9
Emerging Markets	673,1	9,1	-4,2	-0,1	4,8
Übrige Welt	248,1	2,5	-7,8	-0,4	-5,7
<b>Merck Millipore</b>	<b>2.682,5</b>	<b>4,5</b>	<b>-1,7</b>	<b>-0,7</b>	<b>2,1</b>

Die drei Geschäftseinheiten der Sparten verzeichneten im Geschäftsjahr 2014 eine unterschiedliche Umsatzentwicklung. Während die beiden umsatzstärksten Geschäftseinheiten, Lab Solutions und Process Solutions, aufgrund von Preis- und Mengensteigerungen steigende Umsätze erzielten, blieben die Umsätze der Geschäftseinheit Bioscience annähernd stabil.

Die Geschäftseinheit Process Solutions, die Produkte für den Einsatz in der Arzneimittelherstellung anbietet, erzielte mit 8,9% das stärkste organische Umsatzwachstum innerhalb der Sparte Merck Millipore. Der Zuwachs ergab sich vor allem aus der gestiegenen Nachfrage der biotechnologischen Industrie nach Produkten zur Aufreinigung und Sterilisation sowie nach Filtrationssystemen. Unter Berücksichtigung negativer Währungseffekte von -1,1% sowie des Umsatzrückgangs von -1,8% aufgrund der Veräußerung des Geschäftsfelds Discovery and Development Solutions ergaben sich im Geschäftsjahr 2014 Umsatzerlöse in Höhe von 1.187 Mio € (Vorjahr: 1.121 Mio €). Damit verzeichnete die Geschäftseinheit einen Anteil von 44% am Spartenumsatz (Vorjahr: 43%).

Die Umsätze von Lab Solutions, mit einem Anteil von 41% (Vorjahr: 42%) an den gesamten Spartenumsätzen, verzeichnete mit seinem breiten Spektrum an Produkten für Forscher und wissenschaftliche Labore ein organisches Umsatzwachstum von 1,9%. Gegenläufige negative Währungseffekte von -2,4% führten zu leicht rückläufigen Umsätzen der Geschäftseinheit in Höhe von 1.093 Mio € (Vorjahr: 1.099 Mio €). Steigende Umsatzerlöse erzielten vor allem die Bereiche Laborwasseraufbereitung und Bio-monitoring.

Die Geschäftseinheit Bioscience, die hauptsächlich Produkte und Dienstleistungen für akademische und pharmazeutische Forschungslabors anbietet, verzeichnete einen leichten organischen Umsatzrückgang von -0,5% sowie negative Währungseffekte von -0,9% und erzielte Umsätze in Höhe von 402 Mio € (Vorjahr:<sup>1</sup> 408 Mio €). Hier wirkte sich beispielsweise eine geringere Nachfrage nach Antikörpern dämpfend aus, die allerdings weitgehend durch den gestiegenen Bedarf der Diagnostiklabors an Zellanalyseprodukten ausgeglichen werden konnte. Der Anteil der Geschäftseinheit an den Spartenumsätzen betrug im Geschäftsjahr 2014 unverändert 15%.

<sup>1</sup>Vorjahreszahlen wurden aufgrund interner Reorganisation angepasst.

## MERCK MILLIPORE →

## KOMONENTEN DER UMSATZENTWICKLUNG NACH GESCHÄFTSEINHEITEN – 2014

<i>in Mio €/Veränderung in %</i>	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen/ Veräußerungen	Gesamtveränderung
Bioscience	402,5	-0,5	-0,9	-	-1,4
Lab Solutions	1.092,6	1,9	-2,4	-	-0,5
Process Solutions	1.187,4	8,9	-1,1	-1,8	6,0

Die Ertragslage der Sparte Merck Millipore entwickelte sich wie folgt:

## MERCK MILLIPORE →

## ERTRAGSLAGE

	2014		2013 <sup>1</sup>		Veränderung	
	in Mio €	in %	in Mio €	in %	in Mio €	in %
Umsatzerlöse	2.682,5	100,0	2.627,5	100,0	55,0	2,1
Lizenz- und Provisionserlöse	14,0	0,5	17,8	0,7	-3,8	-21,4
<b>Gesamterlöse</b>	<b>2.696,5</b>	<b>100,5</b>	<b>2.645,3</b>	<b>100,7</b>	<b>51,2</b>	<b>1,9</b>
Herstellungskosten <sup>1</sup>	-1.168,7	-43,6	-1.152,3	-43,9	-16,4	1,4
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)<sup>1</sup></i>	<i>(-47,6)</i>		<i>(-48,0)</i>		<i>(0,4)</i>	<i>(-0,8)</i>
<b>Bruttoergebnis<sup>1</sup></b>	<b>1.527,8</b>	<b>57,0</b>	<b>1.493,0</b>	<b>56,8</b>	<b>34,8</b>	<b>2,3</b>
Marketing- und Vertriebskosten <sup>1</sup>	-844,1	-31,5	-835,2	-31,8	-8,9	1,1
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)<sup>1</sup></i>	<i>(-151,8)</i>		<i>(-151,9)</i>		<i>(0,1)</i>	<i>(-0,1)</i>
Lizenz- und Provisionsaufwendungen	-15,6	-0,6	-16,1	-0,6	0,5	-3,1
Verwaltungskosten	-110,4	-4,1	-99,2	-3,8	-11,2	11,3
Forschungs- und Entwicklungskosten <sup>1</sup>	-162,6	-6,1	-159,8	-6,1	-2,8	1,8
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)<sup>1</sup></i>	<i>(-)</i>		<i>(-)</i>		<i>(-)</i>	<i>(-)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-105,9	-3,9	-120,7	-4,6	14,8	-12,3
<b>Operatives Ergebnis (EBIT)</b>	<b>289,2</b>	<b>10,8</b>	<b>262,0</b>	<b>10,0</b>	<b>27,2</b>	<b>10,4</b>
Abschreibungen / Wertminderungen / Wertaufholungen	309,7	11,5	327,8	12,5	-18,1	-5,6
<i>(davon: Sondereinflüsse)</i>	<i>(-)</i>		<i>(17,3)</i>		<i>(-17,3)</i>	<i>(-)</i>
<b>EBITDA</b>	<b>598,9</b>	<b>22,3</b>	<b>589,8</b>	<b>22,4</b>	<b>9,1</b>	<b>1,5</b>
Restrukturierungsaufwendungen	11,9		25,4		-13,5	-53,2
Integrationskosten / IT-Kosten	31,6		23,9		7,7	32,5
Gewinne / Verluste aus abgegangenen Geschäften	-0,4		0,5		-0,9	-
Akquisitionsbezogene Sondereinflüsse	16,6		-		16,6	-
Sonstige Sondereinflüsse	-		3,2		-3,2	-
<b>EBITDA vor Sondereinflüssen</b>	<b>658,6</b>	<b>24,6</b>	<b>642,8</b>	<b>24,5</b>	<b>15,8</b>	<b>2,5</b>

<sup>1</sup> Der Ausweis der Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte (ohne Software) wurde geändert, siehe Anmerkung „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ im Konzernanhang.

Das Bruttoergebnis stieg im Geschäftsjahr 2014 trotz höherer Produktionskosten und leicht niedrigerer Lizenz- und Provisionserlöse um 2,3% auf 1.528 Mio € und führte damit zu einer verbesserten Bruttomarge von 57,0% (Vorjahr: 56,8%). Im Vergleich zum Vorjahr erwirtschaftete Merck Millipore eine Verbesserung des operativen Ergebnisses (EBIT) um 10,4% auf 289 Mio €. Nach Hinzurechnung der Abschreibungen und der Sondereinflüsse verzeichnete die wichtigste Kennzahl zur Beurteilung der Ertrags-

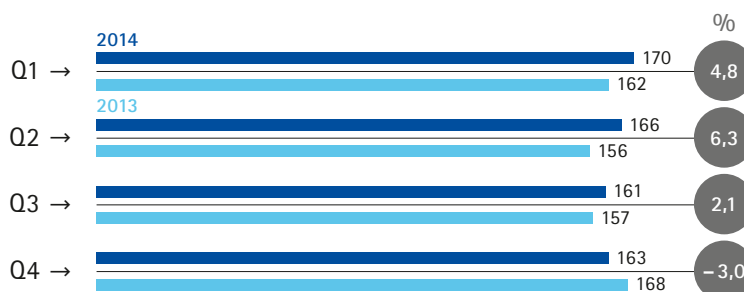
kraft, das EBITDA vor Sondereinflüssen, einen Anstieg um 2,5% auf 659 Mio €, der im Wesentlichen auf eine Steigerung des Bruttoergebnisses zurückzuführen war. Daraus ergab sich eine stabile EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen von 24,6% (Vorjahr: 24,5%).

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

**MERCK MILLIPORE →**

**EBITDA VOR SONDEREINFLÜSSEN UND VERÄNDERUNG NACH QUARTALEN<sup>1</sup>**

*in Mio €/Veränderung in %*



<sup>1</sup> Quartalsaufteilung ungeprüft.

**Entwicklung des Business Free Cash Flow**

Trotz des höheren EBITDA vor Sondereinflüssen ging der Business Free Cash Flow der Sparte Merck Millipore im Geschäftsjahr 2014 auf 419 Mio € (Vorjahr: 494 Mio €) zurück. Die Verringerung um -15,2% war überwiegend auf den Forderungsaufbau im Berichts-

jahr zurückzuführen. Höhere Investitionen sowie der gestiegene Vorratsbestand zum 31. Dezember 2014 gingen ebenfalls zulasten der Kennzahl. Die Erhöhung der beiden Bilanzposten Vorräte und Forderungen zum 31. Dezember 2014 wurde stark durch Währungseffekte verursacht.

**MERCK MILLIPORE →**

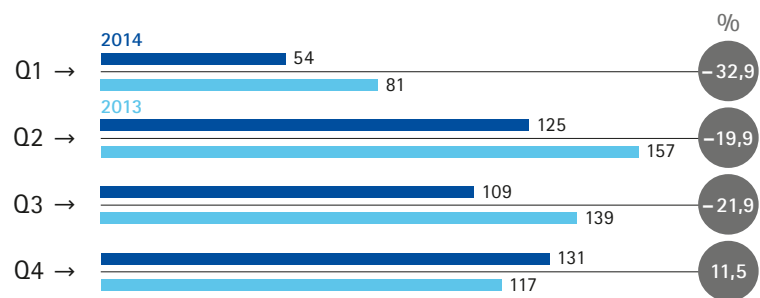
**BUSINESS FREE CASH FLOW**

<i>in Mio €</i>	2014	2013	Veränderung in %
EBITDA vor Sondereinflüssen	658,6	642,8	2,5
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	-141,0	-121,7	15,9
Veränderungen der Vorräte	-44,2	-21,3	107,8
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-54,4	-6,0	-
<b>Business Free Cash Flow</b>	<b>419,0</b>	<b>493,8</b>	<b>-15,2</b>

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

---

**MERCK MILLIPORE →**  
**BUSINESS FREE CASH FLOW UND VERÄNDERUNG NACH QUARTALEN<sup>1</sup>**  
*in Mio €/Veränderung in %*



---

<sup>1</sup>Quartalsaufteilung ungeprüft.

## KONZERNKOSTEN UND SONSTIGES

Unter Konzernkosten und Sonstiges werden Konzernverwaltungskosten für zentrale Konzernfunktionen zusammengefasst, die nicht direkt den Sparten zugeordnet werden können. Dazu gehören beispielsweise die Bereiche Finanzen, Einkauf, Recht, Kommunikation und Personalwesen. Zu den Konzernkosten zählen außerdem die Aufwendungen für zentrale, nicht zugeordnete IT-Funktionen,

auch im Zusammenhang mit dem Ausbau und der Harmonisierung von IT-Systemen innerhalb des Merck-Konzerns. Folglich werden unter Konzernkosten und Sonstiges keine Umsatzerlöse ausgewiesen. Gewinne oder Verluste aus operativen Währungsabsicherungsgeschäften werden ebenfalls unter Konzernkosten und Sonstiges erfasst.

### KONZERNKOSTEN UND SONSTIGES → KENNZAHLEN

<i>in Mio €</i>	2014	2013	Veränderung in %
Operatives Ergebnis (EBIT)	-245,1	-259,7	-5,6
EBITDA	-226,0	-244,0	-7,3
EBITDA vor Sondereinflüssen	-166,0	-196,7	-15,5
Business Free Cash Flow	-214,7	-281,2	-23,7

Im Geschäftsjahr 2014 fielen die unter Konzernkosten und Sonstiges erfassten Verwaltungsaufwendungen auf 195 Mio € (Vorjahr: 206 Mio €). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge (Saldo) verbesserten sich auf -42 Mio € (Vorjahr: -47 Mio €), da gestiegene operative Währungsgewinne die höheren Sondereinflüsse mehr als ausgleichen konnten. Das Währungsergebnis wies 2014 einen Ertrag von 53 Mio € (Vorjahr: 32 Mio €) auf und die Aufwendungen aus Sondereinflüssen beliefen sich auf 60 Mio € (Vorjahr: 47 Mio €).

Insgesamt verbesserte sich das EBIT um 5,6% auf -245 Mio € (Vorjahr: -260 Mio €) und das EBITDA um 7,3% auf -226 Mio € (Vorjahr: -244 Mio €). Bereinigt um Einmaleffekte belief sich das EBITDA vor Sondereinflüssen im Jahr 2014 auf -166 Mio € (Vorjahr: -197 Mio €). Der unter Konzernkosten und Sonstiges ausgewiesene Business Free Cash Flow belief sich im Geschäftsjahr auf -215 Mio € (Vorjahr: -281 Mio €).



## RISIKO- UND CHANCENBERICHT

Risiken und Chancen sind Teil unternehmerischen Handelns. Merck hat Instrumente und Prozesse installiert, um Risiken frühzeitig zu erkennen und ihnen mit entsprechenden Maßnahmen begegnen zu können. Das Chancenmanagement ist bei Merck ein integraler Bestandteil der internen Entscheidungsprozesse wie der operativen 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) 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 diejenigen möglichen künftigen Ereignisse, die zu einer negativen beziehungsweise positiven Abweichung von den in der Planung berücksichtigten Themen 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. Spartenleiter, 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. Merck bedient sich im Rahmen dieser Aktivitäten einer speziellen Risikomanagement-Software.

Sofern risikobegrenzende Maßnahmen ergriffen werden können, wird auch deren Auswirkung auf das Risiko bewertet. Das verbleibende Risiko nach Umsetzung von Mitigierungsmaßnahmen wird im internen Risikobericht als Nettorisiko dargestellt. Die geplante zeitliche Umsetzung und der angenommene Mitigierungseffekt werden durch das zentrale Risikomanagement nachverfolgt.

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. Darüber hinaus werden signifikante Veränderungen der Einschätzung bereits bekannter Risiken sowie neue signifikante Risiken jederzeit gemeldet und an die Gremien ad hoc berichtet.

Für die Meldung von Risiken ist im Standardprozess eine Wertuntergrenze von 5 Mio €, für den Ad-hoc-Prozess eine Wertuntergrenze von 25 Mio € festgesetzt. Risiken unterhalb dieser Wertgrenzen werden in den Unternehmensbereichen selbstständig gesteuert. Der für die interne Risikoberichterstattung relevante Zeitrahmen beträgt fünf Jahre. Die im nachfolgenden Risiko- und Chancenbericht dargestellten Auswirkungen der Risiken werden als Jahreswerte dargestellt. Die Einschätzung der dargestellten Risiken bezieht sich auf den 31. Dezember 2014. Relevante Änderungen nach dem Bilanzstichtag, die eine veränderte Darstellung der Risikolage des Konzerns erforderlich gemacht hätten, lagen nicht vor.

Die interne Revision überprüft im Rahmen von Audits regelmäßig die Funktionsfähigkeit der bereichsinternen Risikomanagementprozesse und gleichzeitig die Informationsweitergabe relevanter Risiken aus den operativen Geschäftsbereichen an das Konzernrisikomanagement.

#### Chancenmanagementprozess

Das dargestellte Risikomanagementsystem konzentriert sich auf Geschäftsrisiken und nicht gleichzeitig auf Chancen. Der Chancenmanagementprozess des Merck-Konzerns ist in unsere internen Controllingprozesse integriert und wird auf Grundlage der Unternehmensstrategie in den operativen Geschäftseinheiten durchgeführt. Im Rahmen der Strategie- und Planungsprozesse analysieren und bewerten die Sparten potenzielle Marktchancen. In diesem Zusammenhang werden Investitionsmöglichkeiten vor allem hinsichtlich ihres potenziellen Wertbeitrags für Merck geprüft und priorisiert, um eine effektive Allokation von Ressourcen sicherzustellen. Merck investiert gezielt in Wachstumsmärkte, um

vor Ort die Chancen der dynamischen Entwicklung und der Nähe zu den Kunden zu nutzen.

Sofern das Eintreten der identifizierten Chancen als wahrscheinlich eingeschätzt wird, werden diese in die Geschäftspläne und die kurzfristigen Prognosen aufgenommen. Darüber hinausgehende Trends oder Ereignisse, die zu einer positiven Entwicklung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage führen könnten, werden im folgenden Bericht als Chancen dargestellt. Sie könnten sich positiv auf die mittelfristigen Perspektiven von Merck auswirken und zu einem Übertreffen der Prognose führen.

## RISIKO- UND CHANCENBEWERTUNG

### Risiken

Die Bedeutung von Risiken für Merck wird auf Basis der möglichen negativen Auswirkung auf die prognostizierten finanziellen Ziele, verbunden mit der Eintrittswahrscheinlichkeit des jeweiligen Risikos, ermittelt. Risiken werden gemäß diesen beiden Faktoren als „hoch“, „mittel“ oder „gering“ klassifiziert.

Die zugrunde liegenden Skalen zur Messung dieser Faktoren sind nachfolgend aufgeführt:

### EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT

Eintrittswahrscheinlichkeit	Erläuterung
< 20 %	Unwahrscheinlich
20 – 50 %	Möglich
51 – 80 %	Wahrscheinlich
> 80 %	Sehr wahrscheinlich

### GRAD DER AUSWIRKUNG

Grad der Auswirkung	Erläuterung
> 50 Mio €	Kritische negative Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
20 – 50 Mio €	Erhebliche negative Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
5 – 20 Mio €	Moderate negative Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
< 5 Mio €	Unwesentliche negative Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Die Kombination beider Faktoren führt zu der im Folgenden dargestellten Risikomatrix, in der Einzelrisiken eingeordnet und in ihrer Bedeutung für Merck dargestellt werden.

### RISIKOMATRIX

Auswirkung	Risikomatrix			
> 50 Mio €	Mittel	Mittel	Hoch	Hoch
20 – 50 Mio €	Mittel	Mittel	Mittel	Hoch
5 – 20 Mio €	Gering	Mittel	Mittel	Mittel
< 5 Mio €	Gering	Gering	Gering	Gering
Eintrittswahrscheinlichkeit	< 20 %	20 – 50 %	51 – 80 %	> 80 %

## Chancen

Die Bewertung von Chancen erfolgt in dem jeweiligen spezifischen Geschäftsumfeld. Marketingmaßnahmen im Rahmen der operativen Planung werden in der Regel in Bezug auf Umsatzerlöse, den EBITDA vor Sondereinflüssen und den Business Free Cash Flow quantifiziert. Für die Bewertung und die Priorisierung von Investitionsmöglichkeiten werden primär der Kapitalwert, der interne Zinsfuß, die Rendite des eingesetzten Kapitals (ROCE) sowie die Amortisationszeit der Investition herangezogen. Ebenso werden häufig Szenarien eingesetzt, um den Einfluss möglicher Schwankungen und Veränderungen in den jeweiligen Einflussgrößen auf die Ergebnisse zu simulieren. Eine übergreifende, systematische Klassifizierung hinsichtlich der Eintrittswahrscheinlichkeit und der Auswirkung der Chancen wird nicht vorgenommen.

## INTERNES KONTROLLSYSTEM FÜR DEN KONZERNRECHNUNGSLEGUNGSPROZESS

Ziel des internen Kontrollsystems für den Rechnungslegungsprozess ist es, durch die Implementierung von Kontrollen hinreichende Sicherheit zu gewähren, dass ein regelkonformer Abschluss erstellt wird. Dieses System umfasst Maßnahmen, die eine vollständige, richtige und zeitnahe Übermittlung und Darstellung von Informationen gewährleisten sollen, die für die Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts des Merck-Konzerns relevant sind.

Dabei unterliegt das System der Weiterentwicklung und ist Bestandteil der Rechnungslegungs- und Finanzberichterstattungsprozesse in allen relevanten lokalen Einheiten und Merck-Konzernfunktionen.

Die Maßnahmen des internen Kontrollsystems für den Rechnungslegungsprozess sollen das Risiko einer materiellen Falschaussage im Konzernrechnungslegungsprozess des Merck-Konzerns reduzieren.

### Wesentliche Instrumentarien

Das interne Kontrollsystem ist darauf ausgerichtet, die Ordnungsmäßigkeit des Konzernrechnungslegungsprozesses zu gewährleisten und die Implementierung interner Kontrollen zur Erstellung eines regelkonformen Konzernabschlusses mit hinreichender Sicherheit sicherzustellen. Die Konzernfunktion Group Accounting steuert die Aufstellung des Konzernabschlusses der Merck KGaA als Muttergesellschaft des Merck-Konzerns zentral. Die Konzernfunktion gibt die Anforderungen an die Berichterstattungsinhalte vor, die für alle Gesellschaften als Mindestanforderungen verpflichtend sind. Zugleich steuert und überwacht sie die zeitlichen und prozessbezogenen Vorgaben im Konzernabschluss. Basis für die Erstellung der an die Konzernfunktion Group Accounting berichteten Abschlüsse der Muttergesellschaft sowie der Tochtergesellschaften bilden die konzernweiten Bilanzierungsrichtlinien, die zeitnah dem sich ändernden finanzregulatorischen Umfeld

angepasst und gemäß den internen Berichterstattungsanforderungen aktualisiert werden. Konzerninterne Geschäftsvorfälle werden während des Konsolidierungsprozesses eliminiert. Daraus ergibt sich die Notwendigkeit einer spiegelbildlichen Buchung bei den entsprechenden Tochtergesellschaften, die im Rahmen der Konsolidierung überwacht wird.

Group Accounting verwaltet ebenfalls zeitnah Veränderungen der Beteiligungsstruktur und passt den Konsolidierungskreis des Merck-Konzerns entsprechend an. Die Einzelgesellschaften verfügen über ein lokales internes Kontrollsystem. Sofern die Finanzprozesse über Shared-Service-Center abgedeckt sind, wird zudem deren internes Kontrollsystem angewendet. Beide stellen die richtlinienkonforme Bilanzierung gemäß den IFRS (International Financial Reporting Standards) und der Bilanzierungsrichtlinie des Merck-Konzerns sicher.

Group Accounting steht den lokalen Ansprechpartnern unterstützend zur Verfügung und gewährleistet eine durchgängig hohe Qualität der Finanzberichterstattung.

Der Rechnungslegungsprozess ist über alle Ebenen so ausgerichtet, dass im Rahmen des Vieraugenprinzips jederzeit eine klar definierte Aufgabentrennung und Zuordnung von Verantwortlichkeiten zwischen den am Rechnungslegungsprozess beteiligten Bereichen gewährleistet ist.

Bei der Bewertung von Bilanzpositionen existiert eine enge Kooperation mit dem konzernweiten Risikomanagement, damit eventuelle Risiken bilanziell korrekt abgebildet werden. Bei Sonderthemen, wie beispielsweise der Bewertung von immateriellen Vermögenswerten im Rahmen von Unternehmenserwerben oder Pensionsverpflichtungen, werden – wenn erforderlich – externe Sachverständige hinzugezogen. Für den Konzernrechnungslegungsprozess setzt Merck in den meisten Ländern eine einheitliche Standardsoftware von SAP ein. Über ein detailliertes Berechtigungskonzept zur Sicherstellung aufgabengerechter Befugnisse und unter Beachtung von Funktionstrennungsprinzipien beinhaltet das System sowohl die Berichterstattung der Einzelgesellschaft als auch die Konsolidierung des Konzernabschlusses.

Die Bestätigung der Effektivität des internen Kontrollsystems in Bezug auf die Rechnungslegung und Ordnungsmäßigkeit der Finanzberichterstattung der Einzelgesellschaften erfolgt durch den lokalen Geschäftsführer und Finanzleiter durch Unterzeichnung der Berichterstattung der Einzelgesellschaft. Alle beschriebenen Strukturen und Prozesse unterliegen der regelmäßigen Prüfung der internen Revision, basierend auf einem jährlichen Prüfungsplan, der durch die Geschäftsleitung festgelegt wird. Die Ergebnisse dieser Prüfungen werden von Geschäftsleitung, Aufsichtsrat und Finanzausschuss behandelt.

Das interne Kontrollsystem ermöglicht es, das Risiko von materiellen Falschaussagen in der Rechnungslegung auf ein Minimum zu reduzieren, jedoch kann kein internes Kontrollsystem, unabhängig von der Ausgestaltung, ein verbleibendes Restrisiko verhindern.

## GESCHÄFTSBEZOGENE RISIKEN UND CHANCEN

### Politische und regulatorische Risiken und Chancen

Als global operierender Konzern sieht sich Merck politischen und regulatorischen Veränderungen in vielen Ländern und Märkten ausgesetzt.

#### Risiko restriktiverer regulatorischer Vorgaben betreffend Preisbildung, Kostenerstattung und Zulassung von Arzneimitteln

Im Unternehmensbereich Healthcare setzt sich der bekannte Trend zu zunehmend restriktiven Vorgaben betreffend Preisbildung, Kostenerstattung und Zulassung für Arzneimittel fort. Diese Vorgaben können die Rentabilität unserer Produkte, unter anderem auch durch Marktreferenzierung zwischen den Ländern, negativ beeinflussen sowie den Erfolg von Markteinführungen und Neuzulassungen gefährden. Eine enge Kommunikation mit Gesundheits- und Zulassungsbehörden dient als Maßnahme zur präventiven Risikoabwehr. Eine Einschätzung der Risiken ist markt- und produktspezifisch, zusammenfassend wird das Risiko für Merck als möglich gesehen und könnte eine kritische negative Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben. Es wird damit als mittleres Risiko eingestuft.

#### Risiko stärkerer Reglementierungen bei Herstellung, Testung und Vermarktung von Produkten

Ebenso muss Merck in seinen Unternehmensbereichen Life Science und Performance Materials zahlreiche regulatorische Vorgaben bezüglich Herstellung, Testung und Vermarktung vieler seiner Produkte erfüllen. Im Speziellen in der Europäischen Union unterliegt Merck der europäischen Chemikalienverordnung REACH. Hierdurch werden umfassende Tests chemischer Produkte notwendig. Testverfahren können kosten- und zeitintensiv sein und zu einem Anstieg der Produktionskosten führen. Außerdem könnte die Verwendung von in der Produktion eingesetzten Chemikalien eingeschränkt werden, wodurch die Herstellung bestimmter Produkte nicht mehr möglich wäre. Merck betreibt kontinuierlich Forschung und Entwicklung zur Substanzcharakterisierung und gegebenenfalls Substitution kritischer Substanzen, um die Eintrittswahrscheinlichkeit des Risikos zu reduzieren, und betrachtet sein Eintreten deshalb als unwahrscheinlich. Aufgrund der möglichen kritischen negativen Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wird das Risiko dennoch als mittleres Risiko eingestuft.

#### Risiko der Destabilisierung politischer Systeme und der Errichtung von Handelsschranken

Die Destabilisierung politischer Systeme (wie zum Beispiel in der Ukraine und dem Nahen Osten) und die mögliche Errichtung von Handelsschranken können ebenso wie währungspolitische Veränderungen zu Absatzrückgängen in bestimmten Ländern und

Regionen führen. Durch Diversifikation hinsichtlich Produkten, Branchen und Regionen ist eine Abschwächung potenzieller negativer Auswirkungen möglich. Die Auswirkungen entsprechender Risiken werden bestmöglich in den Geschäftsplänen der betroffenen Länder und Regionen berücksichtigt. Insbesondere können darüber hinaus makroökonomische Entwicklungen wie zum Beispiel in Venezuela, Argentinien, Russland und Griechenland Auswirkungen auf unsere Geschäfte haben. Entsprechende Maßnahmen der Absatzstrategie wurden in diesen Ländern eingeleitet, um die Auswirkungen auf das Geschäft zu minimieren.

Das verbleibende Nettorisiko könnte dennoch kritische negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben und dessen Eintreten wird als möglich betrachtet. Merck stuft das Risiko insgesamt als mittleres Risiko ein.

### Marktrisiken und -chancen

Merck steht im Wettbewerb mit zahlreichen Unternehmen im pharmazeutischen, chemischen und Life-Science-Bereich. Zunehmender Wettbewerbsdruck kann signifikante Auswirkungen auf absetzbare Mengen und durchsetzbare Preise der Merck-Produkte haben.

#### Chance durch die Entwicklung der Geschäftseinheit Biosimilars

Die Möglichkeiten der Entwicklung und Zulassung von Biosimilars bieten für Merck Chancen. So hat Merck in den vergangenen zweieinhalb Jahren die Entwicklung einer eigenen Biosimilars-Geschäftseinheit vorangetrieben und ist unter anderem eine Partnerschaft mit Dr. Reddy's Laboratories Ltd., Indien, (Dr. Reddy's) zur gemeinsamen Entwicklung eines Portfolios von Biosimilars in der Onkologie eingegangen. Weiterhin wurde im April 2014 eine Partnerschaft auf dem brasilianischen Markt mit der Bionovis SA, Brasilien, (Bionovis SA) etabliert, um ein Portfolio an biotechnologischen Arzneimitteln zu entwickeln. Obwohl signifikante Effekte auf den Umsatz von Merck erst mittel- bis langfristig eintreten werden, schlagen sich die erforderlichen Aufwendungen bereits in den aktuellen Planungen nieder.

#### Chance durch eine neue Technologie in der Herstellung von OLED-Displays

Mehr als zehn Jahre Erfahrung in der Herstellung von OLED-Materialien (organische lichtemittierende Dioden) und ein starkes Portfolio an weltweiten Patenten nutzt Merck als Fundament, um hochgradig reine und äußerst stabile Materialien anzubieten, die exakt auf die Kundenanforderungen zugeschnitten sind. Die Entwicklung im OLED-Markt wird durch die Diversifizierung der Anwendungen für OLED-Displays vorangetrieben. Während heute OLED-Displays hauptsächlich in kleinflächigen Displays, wie zum Beispiel in Smartphones, benutzt werden, könnten in Zukunft auch immer mehr großflächige Displays auf der OLED-Technologie basieren. Um technische und finanzielle Hürden der Massenproduktion großflächiger OLED-Displays zu überwinden, kooperiert

Merck seit Ende 2012 mit der Seiko Epson Corporation, Japan, (Seiko Epson) welche neue Wege zur Herstellung von OLED-Displays eröffnet: Die Kombination aus langlebigen OLED-Materialien von Merck und der Inkjet-Drucktechnologie von Seiko Epson macht die schnelle und präzise Herstellung von hochauflösenden OLED-Displays mittels Inkjet-Technologie möglich. Der Inkjet-Druck großer OLED-Displays kann Produktivitätsprobleme herkömmlicher Aufdampfverfahren lösen. Zudem wird bei diesem Verfahren Material nur dort abgeschieden, wo tatsächlich Dioden entstehen, was somit eine optimale Nutzung von Material und Energie ermöglicht. So sieht Merck mittel- bis langfristig die Möglichkeit eines signifikanten Marktwachstums für OLED-Anwendungen und eine damit verbundene Chance für Merck.

#### Chance durch neue Einsatzmöglichkeiten von Flüssigkristallen

Merck verfolgt die Strategie, seine Expertise als Weltmarktführer im Bereich der Flüssigkristalle zu nutzen, um neue Anwendungsfelder für innovative Flüssigkristalltechnologien zu erschließen, wie etwa Flüssigkristallfenster (Liquid Crystal Windows, LCW) oder mobile Antennen. Mit der Übernahme von Peer+ B.V., Niederlande, (Peer+ B.V.) einem langjährigen Kooperationspartner, treibt Merck die Erschließung des Zukunftsmarkts für LCW voran. LCW erlauben durch die licrivision™-Technologie neue architektonische Möglichkeiten und können zum Beispiel durch die stufenlose Helligkeitsregulierung die Energieeffizienz eines Gebäudes erhöhen. Im Jahr 2015 werden die ersten Pilotprojekte im Bereich LCW starten, sodass die Technologie bis zur Marktreife noch intensive Entwicklungsarbeit erfordert. Folglich rechnet Merck damit, dass sich potenzielle positive Effekte im Ergebnis des Geschäfts Performance Materials erst mittel- bis langfristig widerspiegeln.

Mithilfe von entsprechenden Flüssigkristallmischungen lassen sich ebenfalls Antennen realisieren, die Signale im Hochfrequenzbereich (zum Beispiel Ka- und Ku-Band) verarbeiten können. Dadurch kann der mobile Datenaustausch in vielseitigen Einsatzbereichen erheblich verbessert werden. Da für Antennen neuartige Flüssigkristallmaterialien entwickelt werden, werden Flüssigkristallantennen erst in den nächsten Jahren auf den Markt kommen, sodass positive Effekte auf finanzielle Kennzahlen des Geschäfts Performance Materials erst mittel- bis langfristig auftreten können.

#### Risiko durch verstärkten Wettbewerb und Technologieänderung bei Kunden

Im Pharmabereich ist Merck sowohl mit seinen biopharmazeutischen Produkten als auch mit dem klassischen Pharmageschäft einem erhöhten Wettbewerb durch Konkurrenzprodukte ausgesetzt. Im Bereich der Chemie stellen sowohl zyklische Schwankungen des Geschäfts als auch – insbesondere bei den Flüssigkristallen – Änderungen in verwendeten Technologien oder Sourcing-Strategien bei Kunden ein Risiko dar. Enge Kundenbeziehungen und eigene

Weiterentwicklungen sowie genaue Marktanalysen dienen Merck dabei als Mitigierungsmaßnahmen.

In der Sparte Performance Materials befindet sich Merck in Verhandlungen mit einem Wettbewerber betreffend möglicher Patentverletzungen. Den vom Wettbewerber behaupteten Patentverletzungen hält Merck die Invalidität der betreffenden Patente aufgrund des einschlägigen Stands der Technik entgegen. Der Wettbewerber hat mit der Erhebung von Patentverletzungsklagen gedroht. Merck ist auf diesen Sachverhalt und die Auseinandersetzung vorbereitet und wird Verhandlungen mit dem Ziel einer entsprechenden Klärung führen.

Insgesamt wird das Marktrisiko aufgrund des als möglich erachteten Eintritt und der möglichen kritischen negativen Auswirkungen als mittleres Risiko gewertet.

#### Risiken und Chancen von Forschung und Entwicklung

Innovation ist für Merck wesentlicher Bestandteil der Konzernstrategie. Forschungs- und Entwicklungsprojekte können sich verzögern, erwartete Budgets überschritten oder anvisierte Ziele nicht erreicht werden. Für das Pharmageschäft sind Forschung und Entwicklung von besonderer Bedeutung. Im Zuge des Portfoliomanagements bewertet Merck die Forschungsgebiete und alle Projekte in der Entwicklungspipeline regelmäßig und richten sie gegebenenfalls neu aus.

Als Chance der Forschung und Entwicklung im Pharmageschäft ist insbesondere die strategische Allianz von Merck und Pfizer Inc., USA, (Pfizer Inc.) hervorzuheben. Beide Unternehmen werden durch gemeinsame Investitionen und durch die Bündelung von Stärken und Kompetenzen den potenziellen Wert der Forschungssubstanz MSB0010718C, eines Anti-PD-L1-Antikörpers von Merck, maximieren. Bedingt durch relativ lange Zyklen in der Wirkstoffentwicklung erwartet Merck, dass sich positive Effekte, ausgelöst durch den Anti-PD-L1-Antikörper, mittel- bis langfristig in den Ergebnissen im Unternehmensbereich Healthcare widerspiegeln werden, und sieht dabei Chancen für eine Steigerung von zukünftigem Umsatz und Profitabilität.

#### Risiken des Abbruchs von Entwicklungsprojekten und der Zulassungserteilung für entwickelte Arzneimittel

Mitunter werden Entwicklungsprojekte erst nach hohen Investitionen in einer späten klinischen Phase abgebrochen. Entscheidungen – etwa beim Übergang in die nächste Phase der klinischen Entwicklung – werden so getroffen, dass die Risiken so gering wie möglich gehalten werden. Es besteht auch das Risiko, dass Zulassungsbehörden eine Zulassung nicht oder nur verzögert erteilen, was Auswirkungen auf die Ertragslage haben kann. Zudem besteht die Gefahr, dass unerwünschte Nebenwirkungen unserer pharmazeutischen Produkte erst nach der Zulassung beziehungsweise Registrierung entdeckt werden und eine Einschränkung der Zulassung oder eine Rücknahme vom Markt zur Folge haben.



2014 erfolgten eine Beurteilung des Chancen-Nutzen-Profiles einzelner Entwicklungsprojekte des Forschungs- und Entwicklungsportfolios und eine damit einhergehende Priorisierung der Projekte. Diese Priorisierung führte dazu, dass mehrere Entwicklungsprojekte beendet wurden. Die Beendigung der Projekte hatte insgesamt eine kritische negative Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

### Risiken und Chancen der Qualität und Verfügbarkeit von Produkten

#### Risiko einer temporären Sperre von Produkten/Produktionsstätten oder einer Nichtregistrierung von Produkten aufgrund der Nichteinhaltung von Qualitätsstandards

In der Produktion von pharmazeutischen Präparaten obliegt Merck die Verpflichtung zur Einhaltung von höchsten Qualitätsstandards (Good Manufacturing Practises). Dies unterliegt der Überwachung durch die Zulassungsbehörden.

Auflagen nationaler Zulassungsbehörden könnten eine temporäre Sperre von Produkten/Produktionsstätten zur Folge haben und sich gegebenenfalls auf neue Registrierungen bei der jeweiligen Behörde auswirken. Merck unternimmt höchste Anstrengungen, um die Einhaltung von Regularien sicherzustellen, führt selbst regelmäßig interne Inspektionen durch und absolviert auch externe Audits. Dank dieser qualitätssichernden Prozesse ist der Eintritt eines Risikos unwahrscheinlich, kann aber nicht gänzlich ausgeschlossen werden. Ein solches kann je nach betroffenem Produkt und Schwere der Beanstandung eine kritische negative Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben. Demzufolge stuft Merck das Risiko als mittleres Risiko ein.

Im Vergleich zum Vorjahr ist positiv zu notieren, dass der im Jahr 2011 erhaltene Warning Letter der FDA geschlossen wurde und somit das aus diesem Warning Letter resultierende Risiko eines Einfuhrverbots von Produkten in die USA nicht mehr besteht.

#### Risiken aus der Abhängigkeit von Zulieferern

Qualitätskontrollen entlang der gesamten Wertschöpfungskette reduzieren die Risiken der Qualität und Verfügbarkeit von Produkten. Dies beginnt bei der Qualifikation unserer Lieferanten und setzt sich fort mit umfassenden Qualitätsanforderungen für Rohstoffe, fremdbezogene Halbfertigprodukte und Anlagen sowie mit langfristigen strategischen Kooperationen bei versorgungs- oder preiskritischen Vorprodukten. Bei der Versorgung mit Vorprodukten einiger Hauptprodukte ist Merck abhängig von einzelnen Lieferanten: Für den Fall, dass einer dieser Lieferanten die Produktion beschränkt oder einstellt oder die Belieferung unterbricht, hätte dies möglicherweise kritische negative Auswirkungen auf das betroffene Geschäft von Merck. Durch langfristige strategische Kooperationen bei versorgungs- und preiskritischen Vorprodukten und alternative Beschaffungsstrategien reduziert Merck die Eintrittswahrscheinlichkeit dieser Risiken und bewertet deren Eintreten als unwahrscheinlich. Insgesamt werden diese Risiken als mittlere Risiken eingeschätzt.

#### Schaden- und Produkthaftpflichtrisiken

Weitere Risiken umfassen Betriebsausfallrisiken aufgrund höherer Gewalt, die zu einer erheblichen Unterbrechung oder Einschränkung der Geschäftstätigkeiten führen könnten, so beispielsweise Naturkatastrophen wie Überschwemmungen oder Erdbeben. Soweit es möglich und wirtschaftlich sinnvoll ist, begrenzt der Konzern Schadensrisiken durch einen Versicherungsschutz, dessen Art und Umfang fortlaufend aktuellen Anforderungen angepasst werden. Obwohl das Eintreten dieser Risiken als unwahrscheinlich eingestuft wird, könnten diese im individuellen Fall eine kritische negative Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben und werden somit als mittlere Risiken eingeschätzt.

Unternehmen der chemischen und pharmazeutischen Industrie sind insbesondere Produkthaftpflichtrisiken ausgesetzt. Produkthaftpflichtrisiken können zu erheblichen Schadenersatzansprüchen und Schadenabwehrkosten führen. Merck hat hierfür eine branchenübliche Haftpflichtversicherung abgeschlossen. Es kann jedoch sein, dass der verfügbare Versicherungsschutz für individuelle Fälle nicht ausreicht. Obwohl das Eintreten von Produkthaftpflichtansprüchen über den bestehenden Versicherungsschutz hinaus als unwahrscheinlich eingeschätzt wird, können individuelle Fälle dennoch eine kritische negative Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben. Merck schätzt deshalb ein potenzielles Produkthaftpflichtrisiko als mittleres Risiko ein.

#### Risiken aufgrund von Produktkriminalität und Spionage

Merck ist aufgrund seines Portfolios einer Reihe branchenspezifischer Kriminalitätsrisiken ausgesetzt. Dies betrifft in erster Linie Produkte, darunter unter anderem die Fälschung, die illegale Abzweigung und missbräuchliche Verwendung sowie alle Arten von Eigentumsdelikten, inklusive der jeweiligen Versuche. Gleichermaßen können Kriminalitätsphänomene wie E-Crime und Spionage unsere Innovationen beziehungsweise die Innovationsfähigkeit als solche betreffen; dazu gehören insbesondere unerwünschte Informationsverluste in allen relevanten Begehungsformen sowohl im IT-Bereich als auch in Bezug auf nicht IT-basierte Bedrohungen.

Zur Bekämpfung der Produktkriminalität ist bei Merck seit mehreren Jahren ein konzerninternes funktions- und segmentübergreifendes Koordinierungsnetzwerk („Merck Anti-Counterfeiting Operational Network“) etabliert. Zudem kommen Sicherheitsmaßnahmen zum Schutz der Produkte vor Fälschungen zur Anwendung. Zur Abwehr von Gefahren im Bereich E-Crime und Spionage sind innovative technische Sicherheitslösungen und bestimmte präventive Ansätze im Einsatz. Maßnahmen zur Abwehr von Risiken und zur Verfolgung festgestellter Delikte werden in allen relevanten Kriminalitätsbereichen in enger und vertrauensvoller Zusammenarbeit mit den zuständigen Behörden durchgeführt.

Der Einfluss dieser Risiken auf die Geschäftstätigkeit hängt vom jeweiligen Einzelfall, produktspezifischen Faktoren, der Wertschöpfungskette sowie vor allem auch von regionalen Aspekten ab. Die Federführung bei allen Maßnahmen in diesem Bereich obliegt der Konzernsicherheit. Die aus Kriminalität allgemein resultierende Bedrohung wird für Merck insgesamt als möglich gesehen und als mittleres Risiko eingeordnet.

#### **Chancen durch die Erweiterung der lokalen Präsenz in wachstumsstarken Märkten**

Merck erwartet in den nächsten Jahren in allen Segmenten weiterhin ein überdurchschnittliches Wachstum in den Märkten in Lateinamerika, dem Mittleren Osten und Afrika sowie Asien. Um dieses Wachstum weiterhin zu ermöglichen, hat Merck mehrere Investitionsvorhaben wie den Bau einer neuen Produktionsanlage für Flüssigkristalle und die Errichtung eines neuen Merck-Serono-Standorts in China vorangetrieben. Weiterhin verstärkt Merck sein Engagement in Afrika durch strategische Investitionen sowie durch geografische Expansion in ausgewählten Regionen. Die verstärkte lokale Präsenz und Kundennähe können für Merck zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil werden und bieten mittel- bis langfristig die Chance zu zusätzlichem, signifikantem Wachstum bei Umsatz und EBITDA vor Sondereinflüssen.

## **FINANZRISIKEN UND -CHANCEN**

Merck ist als international tätiger Konzern und durch seine Präsenz am Kapitalmarkt verschiedenen finanziellen Risiken und Chancen ausgesetzt. Dies sind vor allem Liquiditäts- und Kontrahentenrisiken, Finanzmarktrisiken und -chancen, Risiken aus Schwankungen von Marktwerten operativer materieller und immaterieller Vermögenswerte sowie Risiken und Chancen aus Pensionszusagen.

#### **Risiko- und Chancenmanagement in Bezug auf die Verwendung von Finanzinstrumenten**

Im Bereich der Finanzrisiken und -chancen verfolgt Merck eine aktive Steuerung, um Effekte aus Schwankungen der Wechselkurse und des Zinsniveaus zu reduzieren. Das Management von Finanzrisiken und -chancen insbesondere mittels Einsatz von Derivaten ist durch umfangreiche Richtlinien geregelt. Es gilt das Verbot der Spekulation. Die Abschlüsse derivativer Geschäfte unterliegen einer ständigen Risikokontrolle. Eine strikte Funktionstrennung von Handel, Abwicklung und Kontrolle ist sichergestellt.

#### **Liquiditätsrisiken**

Um den eigenen Fortbestand zu sichern, muss ein Unternehmen zu jedem Zeitpunkt seine fälligen Verpflichtungen aus operativer und finanzieller Tätigkeit erfüllen können. Zur Reduzierung potenzieller Liquiditätsrisiken verfügt Merck daher über eine zentrale Liquiditätssteuerung im gesamten Konzern. Darüber hinaus steht Merck eine Multi-Währungs-Betriebsmittelkreditlinie über 2 Mrd € mit einer Laufzeit von fünf Jahren und einer Verlängerungsoption von einem Jahr zur Verfügung, die bei möglichen Liquiditätspässen die weitere Zahlungsfähigkeit sicherstellt. Da in unseren Kreditverträgen keine Financial Covenants vereinbart wurden, sind diese kontrahierten Kreditzusagen auch bei schlechterer Bonität von Merck abrufbar. Zusätzlich stehen Merck ein Commercial Paper Program über ein maximales Volumen von 2 Mrd € sowie ein Debt Issuance Program, das den vertraglichen Rahmen für die Begebung von Anleihen über ein maximales Volumen von 15 Mrd € darstellt, zur Verfügung.

Für die geplante Akquisition von Sigma-Aldrich ist ein Kaufpreis von 17 Mrd US-Dollar fällig, der durch den Barmittelbestand sowie weitere syndizierte Kreditlinien eines Bankenkonsortiums und eine Währungskurssicherung abgedeckt ist. Die Kreditlinien werden zum Teil sukzessive durch zu begebende Anleihen ersetzt.

Insgesamt ist ein Eintreten des Liquiditätsrisikos unwahrscheinlich und dieses deshalb als gering zu beurteilen.

#### **Kontrahentenrisiken**

Kontrahentenrisiken entstehen sowohl im Zusammenhang mit finanziellen Anlagen, Aufnahmen und Finanzierungszusagen als auch bei operativen Forderungen durch den potenziellen Zahlungsausfall eines Vertragspartners.

In Bezug auf Kontrahentenrisiken aus finanziellen Transaktionen überprüft Merck täglich alle Positionen gegenüber Handelspartnern sowie deren Bonität. Merck steuert finanzielle Ausfallrisiken durch die Streuung seiner Finanzpositionen und die damit verbundene aktive Steuerung seiner Handelspartner. Wesentliche Finanztransaktionen mit Kreditrisiko werden mit Banken und Industrieunternehmen guter Bonität abgeschlossen. Darüber hinaus reduziert der große Bankenkreis von Merck – die bestehende Multi-Währungs-Betriebsmittelkreditlinie über 2 Mrd € wurde mit 19 Banken syndiziert – mögliche Verluste bei einem Ausfall.



Zur Steuerung operativer Kontrahentenrisiken werden Handelspartner regelmäßig auf Zahlungsfähigkeit und operative Entwicklung überprüft. Hierbei werden auch Länderrisiken analysiert. Das Forderungsvolumen jedes Kunden ist unter Berücksichtigung der Bonität limitiert. Bei Bedarf werden risikoreduzierende Maßnahmen, wie der Abschluss von Kreditversicherungen, durchgeführt. Trotzdem kann dadurch der Ausfall einzelner Handelspartner, auch bei hervorragender Bonitätseinstufung, nicht grundsätzlich ausgeschlossen werden, auch wenn ein solcher Ausfall als unwahrscheinlich eingeschätzt wird (weitere Informationen finden sich im Abschnitt „Kreditrisiken“ in der Anmerkung „Management von Finanzrisiken“ im Konzernanhang).

Insgesamt ist das Kontrahentenrisiko aufgrund der als unwahrscheinlich eingestuften Eintrittswahrscheinlichkeit bei möglicher kritischer negativer Auswirkung als mittel zu beurteilen.

#### Finanzmarktchancen und -risiken

Durch die internationale Geschäftstätigkeit und die globale Konzernstruktur ist Merck Risiken und Chancen aus Schwankungen von Währungskursen unterworfen. Diese resultieren aus Finanzgeschäften, operativen Forderungen und Verbindlichkeiten sowie erwarteten zukünftigen Zahlungsströmen aus Umsätzen und Kosten in Fremdwährung. Zur Steuerung und Reduzierung oben genannter Risiken und Chancen setzt Merck Derivate ein (weitere Informationen finden sich in der Anmerkung „Derivative Finanzinstrumente“ im Konzernanhang). Das Eintreten von Währungsrisiken wird mit potenziell kritischer negativer Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage als möglich eingeschätzt.

Zukünftige Refinanzierungen, hier im Wesentlichen die Finanzierung der Akquisition von Sigma-Aldrich, und Geldanlagen unterliegen Risiken und Chancen aus Zinsschwankungen. Diese Risiken werden ebenfalls mittels Derivaten gesteuert und reduziert. Das Eintreten von Zinsrisiken mit potenziell erheblicher negativer Auswirkung wird als unwahrscheinlich eingeschätzt, weswegen diese insgesamt mittlere Risiken darstellen.

#### Risiken aus Wertminderungen von Bilanzposten

Die Wertansätze einzelner Bilanzposten sind der Veränderung von Markt- und Geschäftsverhältnissen und damit auch Änderungen der beizulegenden Zeitwerte ausgesetzt. Im Fall notwendiger

Wertminderungen können sich signifikante nicht-zahlungswirksame Ergebnisbelastungen und Auswirkungen auf die Bilanzrelationen ergeben. Dies gilt insbesondere für die hohen immateriellen Vermögenswerte einschließlich der Geschäfts- oder Firmenwerte, die im Wesentlichen aus den mit den vergangenen Akquisitionen verbundenen Kaufpreisallokationen stammen (weitere Informationen finden sich in der Anmerkung „Immaterielle Vermögenswerte“ im Konzernanhang). Alle relevanten Risiken wurden im Rahmen der Erstellung des Konzernabschlusses gewürdigt und entsprechend berücksichtigt. Darüber hinausgehende Risiken stuft Merck als gering ein.

#### Risiken und Chancen aus Pensionsverpflichtungen

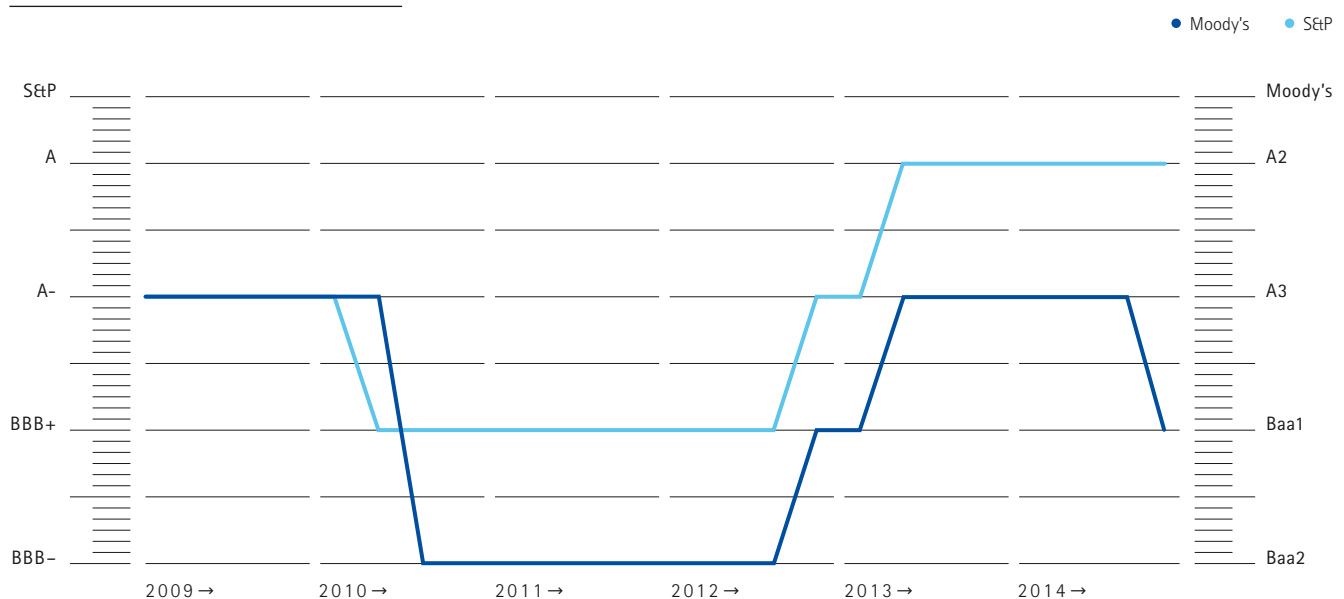
Merck hat Verpflichtungen im Zusammenhang mit Pensionszusagen. Der Barwert der leistungsorientierten Versorgungsverpflichtungen kann sich durch Veränderungen relevanter Bewertungsparameter, zum Beispiel des Zinssatzes oder der zukünftigen Gehaltssteigerungen, wesentlich erhöhen oder verringern. Die Pensionsverpflichtungen werden im Rahmen von jährlichen versicherungsmathematischen Gutachten regelmäßig bewertet. Ein Teil der Verpflichtungen ist durch die in der Bilanz ausgewiesenen Pensionsrückstellungen abgedeckt, während weitere Verpflichtungen mit fondsfinanzierten Versorgungszusagen unterlegt sind (weitere Informationen finden sich in der Anmerkung „Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen“ im Konzernanhang). Soweit Altersversorgungszusagen durch Planvermögen gedeckt sind, welches aus verzinslichen Wertpapieren, Aktien, Immobilien und anderen Vermögensanlagen besteht, können sich sinkende oder negative Renditen dieser Anlagen ungünstig auf den beizulegenden Zeitwert des Planvermögens auswirken und somit weitere Zuführungen bedingen. Steigende Renditen bewirken dagegen einen Wertzuwachs des Planvermögens und somit eine höhere Abdeckung der Planverbindlichkeiten. Merck erhöht einerseits die Chancen und reduziert andererseits die Risiken von Marktwertschwankungen des Planvermögens durch eine diversifizierte Anlagestrategie. Das Eintreten des Risikos aus Pensionsverbindlichkeiten ist möglich und könnte moderate negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben. Deshalb ist dieses Risiko als mittel einzustufen.

### Einschätzung durch unabhängige Ratingagenturen

Der Kapitalmarkt nutzt Einschätzungen von Ratingagenturen, um Fremdkapitalgeber bei der Beurteilung der Risikosituation eines Finanzinstruments zu unterstützen. Derzeit wird Merck von Standard & Poor's und Moody's bewertet: Standard & Poor's vergibt ein Langfrist-Kreditrating von A mit negativem Ausblick, Moody's eines von Baa1 mit negativem Ausblick. Die Verschlechterung des

Moody's-Ratings um eine Stufe im Vergleich zum Vorjahr sowie der negative Ausblick beider Ratingagenturen sind durch die höhere erwartete Verschuldung im Zuge der Sigma-Aldrich-Transaktion begründet. Entsprechend den Marktmodalitäten sind die Finanzierungskonditionen von Merck eng an das Rating gekoppelt. Je besser ein Rating ist, desto günstiger kann sich Merck generell am Kapitalmarkt oder bei Banken finanzieren.

#### RISIKO- UND CHANCENBERICHT → ÜBERSICHT DER RATINGENTWICKLUNG



Quelle: eigene Darstellung.

### RECHTLICHE RISIKEN

Generell ist Merck bestrebt, rechtliche Risiken möglichst gering zu halten und zu kontrollieren. Merck hat die notwendigen Vorkehrungen getroffen, um Gefährdungen zu entdecken und gegebenenfalls seine Rechte zu verteidigen.

Dennoch ist Merck Risiken aus Rechtsstreitigkeiten oder -verfahren ausgesetzt. Hierzu gehören insbesondere Risiken aus den Bereichen Produkthaftung, Wettbewerbs- und Kartellrecht, Pharmarecht, Patentrecht, Steuerrecht und Umweltschutz. Als forschendes Unternehmen verfügt Merck über ein wertvolles Portfolio an gewerblichen Schutzrechten, Patenten und Marken, die Ziel von Angriffen und Verletzungen sein können. Der Ausgang von derzeit anhängigen oder künftigen Verfahren ist schwer vorhersehbar. Auch bei abgeschlossenen Verfahren ist wegen langer oder teilweise fehlender Verjährungsfristen nicht generell ausgeschlossen,

dass Merck auf Grundlage desselben Sachverhalts noch mit Ansprüchen Dritter konfrontiert wird. Gerichtliche und behördliche Entscheidungen oder Vergleiche können zu Aufwendungen führen, die wesentliche Auswirkungen auf unser Geschäft und unsere Ergebnisse haben.

Steuerliche Risiken werden regelmäßig und systematisch von der Steuerabteilung geprüft. Entsprechende Standards und Richtlinien sind im Einsatz, damit steuerliche Risiken frühzeitig erkannt, geprüft, bewertet und entsprechend minimiert werden können. Maßnahmen zur Risikoreduzierung werden von der Steuerabteilung mit den Landesgesellschaften abgestimmt.

Die im Folgenden beschriebenen Rechtsfälle stellen die aus unserer Sicht bedeutendsten Rechtsrisiken dar. Die Auflistung ist nicht als vollständige Auflistung sämtlicher bestehender Rechtsstreitigkeiten zu betrachten.

### Risiken aus produktbezogenen und patentrechtlichen Auseinandersetzungen

Das Risiko für Rechtsstreitigkeiten mit Israel Bio-Engineering Project Limited Partnership („IBEP“) konnte zum Jahresende ausgeräumt werden. IBEP machte Eigentumsrechte und die Zahlung von Lizenzgebühren für die Vergangenheit und die Zukunft geltend. Die Rechtsstreitigkeiten standen im Zusammenhang mit der Finanzierung von Forschungsprojekten im medizinischen Bereich in den frühen 1980er Jahren. Merck hatte für diese Rechtsstreitigkeiten in der Vergangenheit bilanzielle Vorsorgemaßnahmen getroffen. Im abgeschlossenen Geschäftsjahr konnte Merck mit IBEP einen Vergleich schließen, wonach die Rechtsstreitigkeiten gegen Zahlung eines Geldbetrags beigelegt werden. Die Beilegung führte zu geringeren Zahlungsmittelabflüssen als zuvor erwartet.

Merck ist in einen Patentrechtsstreit mit Biogen IDEC Inc., Massachusetts, USA, („Biogen“) in den USA involviert. Biogen behauptet, der Verkauf von Rebif® in den USA verletze ein Patent von Biogen. Das streitgegenständliche Patent wurde Biogen im Jahr 2009 in den USA erteilt. In der Folge verklagte Biogen Merck sowie weitere Pharmaunternehmen wegen Verletzung dieses Patents. Merck verteidigte sich gegen sämtliche Vorwürfe und erhob Widerklage mit dem Antrag festzustellen, dass das Patent ungültig sei und durch das Verhalten von Merck nicht verletzt werde. Ein „Markman Hearing“ fand im Januar 2012 statt, eine Entscheidung ist bisher nicht ergangen. Die Parteien befinden sich derzeit in einem vom Gericht angeordneten Mediationsverfahren, das noch nicht offiziell beendet ist. Wann eine Entscheidung in der ersten Instanz getroffen werden wird, ist derzeit noch offen. Merck hat bilanzielle Vorsorgemaßnahmen getroffen. Aufgrund der potenziellen kritischen negativen Auswirkungen der Rechtsstreitigkeit auf die Finanzlage im Fall einer negativen Entscheidung bewertet Merck das Risiko dennoch als hohes Risiko.

### Risiken aus kartellrechtlichen und sonstigen behördlichen Verfahren

Raptiva®: Im Dezember 2011 verklagte der brasilianische Bundesstaat São Paulo Merck auf Schadenersatz wegen angeblicher Absprachen zwischen verschiedenen Pharmaunternehmen und einer Assoziation von an Psoriasis und Vitiligo erkrankten Patienten. Die Absprachen hätten auf eine Steigerung des Umsatzes von Arzneimitteln der involvierten Unternehmen zum Nachteil von Patienten und Staatskasse abgezielt. Im Zusammenhang mit dem Produkt Raptiva® bestehen überdies auch Klagen von Patienten auf Schadenersatzleistungen. Merck hat bilanzielle Vorsorgemaßnahmen für diese Sachverhalte getroffen. Darüber hinausgehende Risiken mit erheblichen negativen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage können nicht ausgeschlossen werden, ihr Eintreten wird aber als unwahrscheinlich betrachtet. Das Risiko wird als mittleres Risiko bewertet.

Merck ist in einer Jurisdiktion behördlichen Untersuchungen bezüglich der Einhaltung von Devisentransferbeschränkungen ausgesetzt. In diesem Zusammenhang wird von den zuständigen Behörden geprüft, ob die Importpreise zu unzulässig hohen Devisentransfers geführt haben. Für die aufgrund der unsicheren Rechtslage im betroffenen Land als wahrscheinlich eingeschätzten Rück- und Strafzahlungen wurde bilanziell Vorsorge getroffen. Merck stuft das Risiko als mittel ein, da erhebliche negative Auswirkungen auf die Finanzlage nicht ausgeschlossen werden können.

### Risiken aus der Gestaltung von Arzneimittelpreisen durch die veräußerte Generics-Gruppe

Paroxetine: Im Zusammenhang mit dem veräußerten Generika-Geschäft ist Merck in Großbritannien wettbewerbsrechtlichen Ermittlungen durch die britische Competition and Market Authority („CMA“) ausgesetzt. Die Behörde informierte Merck im März 2013 über die Annahme, dass eine im Jahr 2002 zwischen Generics (UK) Ltd. und mehreren GlaxoSmithKline-Gesellschaften im Zusammenhang mit dem antidepressiv wirkenden Arzneimittel Paroxetine geschlossene Vergleichsvereinbarung britisches und europäisches Wettbewerbsrecht verletze. Merck als damalige Eigentümerin von Generics (UK) Ltd. sei in die Verhandlungen der Vergleichsvereinbarung involviert gewesen und deshalb haftbar. Die Ermittlungen gegen Generics (UK) Ltd. liefen bereits seit 2011, ohne dass Merck Kenntnis hiervon hatte. Es wird als wahrscheinlich erachtet, dass die CMA gegen Merck ein Bußgeld verhängt. Merck hat bilanzielle Vorsorgemaßnahmen getroffen. Aufgrund der potenziellen erheblichen negativen Auswirkungen der Rechtsstreitigkeit auf die Finanzlage bewertet Merck das Risiko als mittleres Risiko.

## RISIKEN IM PERSONALBEREICH

Das zukünftige Wachstum von Merck wird maßgeblich von seiner Innovationskraft beeinflusst. Hierfür sind die Kompetenz und das Engagement der Mitarbeiter in allen Bereichen, in denen Merck tätig ist, entscheidend für den Erfolg des Unternehmens.

Die für Merck relevanten Märkte sind gekennzeichnet durch intensiven Wettbewerb um qualifizierte Fachkräfte sowie durch demografische Herausforderungen. Länder- und industriespezifische Fluktuationsrisiken müssen vorausschauend identifiziert und gezielt adressiert werden, um erfolgs- und geschäftskritische Fähigkeiten und Kompetenzen im Unternehmen zu halten.

Die Rekrutierung und das Binden von Fachkräften und Talenten an Merck gehören zu den höchsten Prioritäten des Unternehmens und werden zum Beispiel durch den gezielten Einsatz von Employer Branding-Initiativen, weltweite Talent- und Nachfolgeprozesse sowie wettbewerbsfähige Vergütungspakete gesteuert. Dennoch ist es möglich, dass sich mitarbeiterbezogene Risiken ergeben, die sich auf die Geschäftstätigkeit auswirken, selbst wenn die Effekte schwierig zu bewerten sind. Merck stuft dieses Risiko als mittel ein.

## RISIKEN DER INFORMATIONSTECHNOLOGIE

Die Globalisierung von Merck erfordert eine optimale Ausrichtung und angemessene Unterstützung durch die Nutzung einer Vielzahl von IT-Systemen und -Prozessen. Trends in der Informationstechnologie liefern dabei vielfältige Möglichkeiten, bergen aber auch Risiken für Merck.

### Risiken durch E-Crime und den Ausfall geschäftskritischer IT-Anwendungen

Aufgrund der zunehmenden internationalen Vernetzung und der damit verbundenen Möglichkeit des Missbrauchs von IT-Systemen ergeben sich für Merck entsprechende E-Crime-Risiken, zum Beispiel des Ausfalls zentraler IT-Systeme, der Preisgabe von vertraulichen Daten aus Forschung und Geschäftstätigkeit, die Manipulation von IT-Systemen in der chemischen Prozess-Steuerung oder einer erhöhten Belastung oder Beeinträchtigung von IT-Systemen durch Virusattacken. Für den gesamten Merck-Konzern existieren weltweit gültige Sicherheitsrichtlinien und ein Informationsschutz-Management für die Bereiche IT und „Non-IT“ mit jeweils organisatorischen und technischen Standards für Zugriffs- und Zutrittsrechte, Informations- und Datenschutz, basierend auf ISO 27001.

Zudem bilden weltweit genutzte IT-Anwendungen die Basis für die vertragsgerechte Lieferung von Produkten und Lösungen. Der Ausfall von geschäftskritischen IT-Anwendungen kann somit einen direkten Einfluss auf die Lieferfähigkeit von Merck haben, dies gilt ebenso für den Ausfall eines Rechenzentrums. Zur Erreichung der erforderlichen Servicequalität nutzt Merck ein nach ISO 20000:2011 zertifiziertes Qualitätsmanagement-System. Zudem betreibt Merck zur Reduzierung des Ausfallrisikos mehrfach redundant ausgelegte Rechenzentren.

Die Auswirkungen durch E-Crime oder den Ausfall geschäftskritischer IT-Anwendungen und der Einfluss dieser Risiken auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage werden trotz getroffener mitigierender Maßnahmen und einer funktionsfähigen Kontinuitätsplanung aufgrund möglicher erheblicher negativer Auswirkungen als mittlere Risiken eingeschätzt.

## UMWELT- UND SICHERHEITSRISIKEN

Merck als globales, produzierendes Unternehmen ist Risiken durch mögliche Schäden an Menschen, Gütern und Reputation ausgesetzt. Audits, Beratung und Schulung zu Umwelt-, Arbeits- und Gesundheitsschutz minimieren diese Risiken für Mensch und Umwelt. Merck kontrolliert diese Risiken sowohl an den eigenen Standorten als auch bei Lieferanten und Lohnherstellern zur Sicherung des Fortbestands von Anlagen und Sachwerten. Wir halten nicht nur hohe technische Standards, sondern auch unsere Verhaltensregeln und alle rechtlichen Vorgaben in Umwelt-, Arbeits- und Gesundheitsschutz ein und sorgen so für den Erhalt von Gütern und Werten. Für uns bekannte Umweltrisiken wurde ausreichend bilanziell Vorsorge getroffen. Dennoch stuft Merck diese Risiken als hoch ein, da kritische negative Auswirkungen auf die Finanzlage nicht ausgeschlossen werden können.

## AKQUISITIONSRISIKEN

Ungeachtet dessen, dass Merck in der Vergangenheit durchgeführte Akquisitionen erfolgreich abgeschlossen hat, besteht für zukünftige Vorgänge ein Risiko hinsichtlich der Akquisitionsdurchführung und Integration. Hierzu gehören unter anderem nicht erreichte Absatzziele, höhere Integrationskosten oder das Nichterreichen der Synergieziele. Zudem unterliegt die aktuell geplante Akquisition von Sigma-Aldrich der Zustimmung durch die Kartellbehörden und im Fall einer nicht durchgeführten Akquisition können Strafzahlungen an das zu akquirierende Unternehmen anfallen. Durch gute Due-Diligence-Prozesse und eng gesteuerte Integrationsprozesse schätzen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit dieses Risikos als unwahrscheinlich, das Risiko insgesamt aufgrund der Höhe möglicher Strafzahlungen mit kritischer negativer Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage aber als mittleres Risiko ein.

## GESAMTBILD ZUR RISIKO- UND CHANCENSITUATION UND EINSCHÄTZUNG DES MANAGEMENTS

Obwohl die Anzahl der gemeldeten Risiken höher ist als die der identifizierten konkreten Chancen, schätzt Merck die Verteilung von Risiken und Chancen als ausgewogen ein. Ein ausgeglichenes Gesamtbild innerhalb des Konzerns wird zudem dadurch verstärkt, dass sich Gesamterlöse und wirtschaftlicher Erfolg auf eine Vielzahl pharmazeutischer und chemischer Produkte für verschiedene Branchen stützen. Da sich die Märkte in ihrer Struktur und in ihren Konjunkturzyklen unterscheiden, trägt diese Diversifikation zu einer Risikominderung bei. Diese Diversifikation wird verstärkt durch die bereits realisierte Übernahme von AZ, die geplante Sigma-Aldrich-Akquisition und die Kooperation mit Pfizer und ist auch Ausdruck der Merck-Strategie, Merck als führendes Unternehmen für innovative und hochwertige Hightech-Produkte in den Bereichen Healthcare, Life Science und Performance Materials weiterzuentwickeln.

Die wesentlichsten Einzelrisiken aus den Sparten wurden in dem vorangegangenen Bericht genannt, wobei die geschäftsbezogenen Risiken neben den rechtlichen Risiken für Merck am wesentlichsten sind.

Durch die erfolgreiche Schließung des Warning Letter von der FDA und die Beilegung von Patentrechtsstreitigkeiten mit Israel Bio-Engineering Project Limited Partnership („IBEP“) wurde die Risikolage des Konzerns positiv beeinflusst. Darüber hinaus hat Merck im Bereich der hohen und mittleren Risiken nur geringfügige Änderungen festgestellt, obwohl sich die Einschätzung individueller Risiken während des Geschäftsjahrs naturgemäß aufgrund veränderter externer Bedingungen geändert hat. Durch die getroffenen Maßnahmen zur Risikoreduzierung – wie die konsistente Implementierung von Managementmaßnahmen (organisatorische Ver-

antwortung sowie Prozessverbesserungen), den vorhandenen Versicherungsschutz und bilanzielle Vorsorgemaßnahmen – konnten insbesondere die wesentlichen Einzelrisiken von Merck in der Nettobetrachtung weiter minimiert werden.

Das Gesamtbild der Risikolage des Konzerns, welches sich aus der Zusammenfassung der beschriebenen Risiken anhand von Auswirkung und Eintrittswahrscheinlichkeit ergibt, führt Merck zu der Einschätzung, dass weder einzelne Risiken noch die Risiken in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdenden Charakter haben. Merck ist überzeugt, die sich aus den oben genannten Risiken ergebenden Herausforderungen auch zukünftig erfolgreich zu meistern.

Im Bereich der Chancen sehen wir die größten Potenziale in den geschäftsbezogenen Themen der operativen Bereiche. Insbesondere durch den Ausbau unserer Geschäfte in Lateinamerika, im Mittleren Osten und Afrika sowie in Asien, die weitere Intensivierung und Fokussierung der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, wie etwa die Kooperationen mit Pfizer Inc., Bionovis SA, Peer+ B.V. und Seiko Epson, und weitere Aktivitäten im Rahmen des Transformations- und Wachstumsprogramms „Fit für 2018“ hat Merck Änderungen auf den Weg gebracht, die über den zugrunde liegenden Prognosezeitraum hinaus mittel- bis langfristig große Chancen bieten.

Merck verfolgt die sich bietenden Möglichkeiten und reflektiert die erwarteten Effekte in der prognostizierten Entwicklung seiner bedeutsamen Leistungsindikatoren Umsatzerlöse, EBITDA vor Sondereinflüssen und Business Free Cash Flow. Darüber hinausgehende Chancen wird Merck aktiv suchen und deren Umsetzung vorantreiben. Für den Fall, dass sich zusätzlich zu den prognostizierten Entwicklungen Chancen ergeben oder diese schneller als erwartet eintreten sollten, könnte dies entsprechende positive Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Merck haben.

## PROGNOSEBERICHT

Die bedeutsamsten finanziellen Steuerungskennzahlen des Merck-Konzerns sind unverändert Umsatzerlöse, EBITDA vor Sondereinflüssen und Business Free Cash Flow. Basierend auf diesen Steuerungsgrößen gibt der vorliegende Bericht für das Geschäftsjahr 2015 eine Prognose für den Merck-Konzern sowie die drei Unternehmensbereiche Healthcare, Life Science und Performance Materials wieder. Da die interne Planung für das Jahr 2015 bereits auf Grundlage der neuen Segmentierung vorgenommen wurde, weist auch der Prognosebericht diese neue Struktur auf. Wesentliche Änderungen bestehen in der Zusammenfassung des Pharmageschäfts – bestehend aus den bisherigen Sparten Merck Serono und Consumer Health – unter dem Dach des neuen Unternehmensbereichs Healthcare sowie in der Umbenennung des Merck-Millipore-Geschäfts in den Unternehmensbereich Life Science. Für eine genauere Darstellung der seit dem 1. Januar 2015 geltenden Segmentierung wird auf den Abschnitt „Der Merck-Konzern“ (Seite 44 – 49) im vorliegenden Geschäftsbericht verwiesen.

Im September 2014 haben Merck und das US-amerikanische Life-Science-Unternehmen Sigma-Aldrich einen Verschmelzungsvertrag abgeschlossen, nach dem Merck Sigma-Aldrich übernehmen würde. Die Aktionäre von Sigma-Aldrich haben dem Zusammenschluss mit Merck auf einer außerordentlichen Aktionärsversammlung am 5. Dezember 2014 zugestimmt. Aus heutiger Sicht wird unverändert erwartet, dass die Übernahme zur Jahresmitte 2015 abgeschlossen wird. Der erfolgreiche Abschluss der Transaktion steht unter dem Vorbehalt der erforderlichen kartellrechtlichen Freigaben.

Die Prognose für den Geschäftsverlauf des Jahres 2015 wird zunächst ohne Einbeziehung der Sigma-Aldrich-Übernahme dargestellt. Für den Effekt der Übernahme von Sigma-Aldrich werden getrennte Prognosen für den Merck-Konzern sowie den von der Übernahme betroffenen Unternehmensbereich Life Science getroffen. Sie basieren auf einer möglichen Erstkonsolidierung von Sigma-Aldrich zur Jahresmitte 2015.

## PROGNOSE FÜR DEN MERCK-KONZERN

### MERCK-KONZERN → PROGNOSE FÜR 2015

in Mio €	Ist-Zahlen 2014	Prognose für 2015	Wesentliche Annahmen
Umsatzerlöse	11.291,5	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Leichtes organisches Wachstum</li> <li>– Leichter Portfolioeffekt</li> <li>– Moderat positiver Wechselkurseffekt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– <b>Healthcare:</b> organisch auf Niveau von 2014; deutlicher Rückgang von Rebif®, kompensiert durch Wachstumsbeitrag der Emerging Markets und der anderen dem Umsatz nach wichtigen Produkte</li> <li>– <b>Life Science:</b> moderates organisches Wachstum</li> <li>– <b>Performance Materials:</b> organisch leichter Anstieg gegenüber 2014; starker Portfolioeffekt durch die Berücksichtigung von AZ Electronic Materials über ein volles Geschäftsjahr</li> </ul>
EBITDA vor Sondereinflüssen	3.387,7	Leichter Anstieg aufgrund operativer Entwicklung und positiver Wechselkurseffekte; mindestens auf Vorjahresniveau	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Gezielte Intensivierung von Forschungs- und Entwicklungsprogrammen und damit höherer Forschungs- und Entwicklungsaufwand bei Merck Serono</li> <li>– Belastung aufgrund des Wegfalls der Humira®-Lizenzentnahmen und sinkender Rebif®-Umsatzerlöse bei Merck Serono</li> <li>– Anstieg im niedrigen zweistelligen Prozentbereich bei Performance Materials aufgrund der Berücksichtigung der AZ-Akquisition für ein volles Jahr und ein moderater Anstieg bei Life Science</li> <li>– Niedriger zweistelliger prozentualer Anstieg des Aufwands für Konzernkosten und Sonstiges aufgrund des Wegfalls von Währungssicherungsgewinnen aus dem Jahr 2014 und aufgrund erwarteter Aufwendungen für das „ONE Global Headquarters“-Projekt im Jahr 2015</li> </ul>
Business Free Cash Flow	2.605,1	Leichter Anstieg	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Erwarteter leichter Anstieg des EBITDA vor Sondereinflüssen</li> <li>– Weitere Verbesserung im Management des Nettoumlaufvermögens</li> </ul>



### Umsatzerlöse

Für den Merck-Konzern wird im Jahr 2015 mit gegenüber dem Vorjahr leicht steigenden organischen Umsatzerlösen gerechnet. Darüber hinaus wird aufgrund der Berücksichtigung von AZ Electronic Materials über ein volles Geschäftsjahr ein leicht positiver Portfolioeffekt erwartet. Hinsichtlich der für den Merck-Konzern bedeutendsten Fremdwährungen wird für 2015 im Vergleich zum Vorjahr im Jahresdurchschnitt von einer Aufwertung des US-Dollars, des Schweizer Franken und bedeutender asiatischer Währungen gegenüber dem Euro ausgegangen. Ferner wird für Währungen in Lateinamerika mit einer Abwertung gegenüber dem Euro gerechnet. In Summe würde sich für 2015 ein moderat positiver Wechselkurseffekt für den Merck-Konzern ergeben.

Für den Unternehmensbereich Healthcare rechnet Merck im Jahr 2015 mit organischen Umsatzerlösen auf Vorjahresniveau. Für Rebif®, das umsatzstärkste Produkt von Merck Serono, geht Merck aufgrund eines unverändert starken Wettbewerbsdrucks in Nordamerika und Europa von einem deutlichen organischen Umsatzrückgang gegenüber 2014 aus. Dieser sollte jedoch voraussichtlich durch anhaltendes Wachstum in den Emerging Markets und durch das Wachstum anderer dem Umsatz nach wichtiger Produkte des Unternehmensbereichs kompensiert werden können. Für die Umsatzerlöse im Unternehmensbereich Life Science wird für das Jahr 2015 mit einem moderaten organischen Wachstum gerechnet, das insbesondere durch die Geschäftsfelder Process Solutions und Lab Solutions getrieben werden dürfte. Für den Unternehmensbereich Performance Materials wird ein leichter organischer Umsatzzuwachs erwartet. Darüber hinaus ist für diesen Unternehmensbereich nochmals mit einem spürbaren Portfolioeffekt zu rechnen, da AZ Electronic Materials im Jahr 2015 erstmals über ein volles Geschäftsjahr hinweg konsolidiert wird.

### EBITDA vor Sondereinflüssen

Aufgrund der erwarteten operativen Entwicklung und positiver Wechselkurseffekte wird für den Merck-Konzern für das Jahr 2015 von einem leichten Anstieg des EBITDA vor Sondereinflüssen – der wichtigsten Kennzahl zur Steuerung des operativen Geschäfts bei Merck – gegenüber 2014 ausgegangen. Zumindest soll jedoch das EBITDA vor Sondereinflüssen des Vorjahrs erreicht werden.

Für den Unternehmensbereich Healthcare ist in Summe mit einem leichten Rückgang des EBITDA vor Sondereinflüssen zu rechnen. Die gezielte Intensivierung der strategisch wichtigen Forschungs- und Entwicklungsprogramme, insbesondere zur Entwicklung des Anti-PD-L1-Antikörpers und von TH-302 bei Merck Serono, wird 2015 zu höheren Aufwendungen führen. Darüber hinaus belasten die sinkenden Umsatzerlöse von Rebif® und der Wegfall der Humira®-Lizeneinnahmen das EBITDA vor Sondereinflüssen. Für den Unternehmensbereich Performance Materials geht Merck durch die volle Einbeziehung von AZ Electronic Materials von einem Anstieg des EBITDA vor Sondereinflüssen im niedrigen zweistelligen Prozentbereich aus. Der Unternehmensbereich Life Science wird das EBITDA vor Sondereinflüssen im Jahr 2015 voraussichtlich moderat steigern können.

Für das EBITDA vor Sondereinflüssen im Bereich „Konzernkosten und Sonstiges“ erwartet Merck einen prozentualen Rückgang im niedrigen zweistelligen Bereich. 2014 wurde der Aufwand wesentlich durch positive Effekte aus Währungssicherungsgeschäften gemindert, die aufgrund der deutlichen Abwertung des Euros gegenüber bedeutenden Fremdwährungen für das Jahr 2015 nicht mehr zu erwarten sind. Zudem rechnet Merck mit höherem Aufwand im Jahr 2015 für das „ONE Global Headquarters“-Projekt in der Konzernzentrale in Darmstadt.

### Business Free Cash Flow

Trotz der geplanten Investitionen in Wachstumsprojekte wird erwartet, dass der Business Free Cash Flow des Merck-Konzerns im Jahr 2015 in Einklang mit der prognostizierten Entwicklung des EBITDA vor Sondereinflüssen leicht ansteigt.

### Prognose unter Berücksichtigung einer erfolgreichen Übernahme von Sigma-Aldrich

Im Fall einer erfolgreichen Übernahme von Sigma-Aldrich und einer erstmaligen Konsolidierung zur Jahresmitte 2015 erwartet Merck für das Jahr 2015 sowohl für den Konzern als auch für den Unternehmensbereich Life Science zweistellige Wachstumsraten bei den Umsatzerlösen gegenüber 2014. Für das EBITDA vor Sondereinflüssen und den Business Free Cash Flow wäre für den Merck-Konzern mit einem sehr starken Wachstum zu rechnen, während für den Unternehmensbereich Life Science zweistellige Wachstumsraten zu erwarten wären.



## PROGNOSE FÜR DEN UNTERNEHMENSBEREICH HEALTHCARE

### HEALTHCARE → PROGNOSE FÜR 2015

in Mio €	Ist-Zahlen 2014 <sup>1</sup>	Prognose für 2015	Wesentliche Annahmen
Umsatzerlöse	6.549,4	– Organisch auf Niveau des Vorjahres	– Umsatzwachstum in den Emerging Markets und anderer dem Umsatz nach wichtiger Produkte kompensiert den deutlichen organischen Umsatzrückgang von Rebif® – Starkes organisches Wachstum im Consumer-Health-Geschäft
EBITDA vor Sondereinflüssen	2.000,3	– Leichter Rückgang	– Steigende Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen aufgrund der Priorisierung und Intensivierung von Forschungs- und Entwicklungsprojekten bei Merck Serono, insbesondere aufgrund der Weiterentwicklung des Anti-PD-L1-Antikörpers im Rahmen der strategischen Allianz mit Pfizer; zu einem wesentlichen Teil kompensiert durch den auf 2015 entfallenden Anteil der erhaltenen Vorauszahlung – Ergebniseffekt aus dem erwarteten Rückgang der Rebif®-Umsatzerlöse – Wegfall der Humira®-Lizeneinnahmen – Positive Wechselkurseffekte
Business Free Cash Flow	1.701,2	– Leichter Rückgang	– Leichter Rückgang des EBITDA vor Sondereinflüssen – Höhere Investitionen in Sachanlagen im Rahmen der laufenden strategischen Wachstumsprojekte

<sup>1</sup>Vergangenheitsbezogene Angaben für den Unternehmensbereich Healthcare beziehen sich auf die ehemaligen Sparten Merck Serono und Consumer Health, die seit dem 1. Januar 2015 beide zum neu geschaffenen Unternehmensbereich Healthcare gehören.

#### Umsatzerlöse

Für den Unternehmensbereich Healthcare rechnet Merck für das Jahr 2015 organisch mit Umsatzerlösen auf dem Niveau von 2014. Für Rebif®, das umsatzstärkste Produkt von Healthcare, geht Merck von einem deutlichen organischen Umsatzrückgang infolge eines hohen Wettbewerbsdrucks in den USA und auch in Europa aus. Es wird jedoch damit gerechnet, dass dieser Umsatzrückgang durch anhaltendes Wachstum in den Emerging Markets und durch das Wachstum der anderen Geschäftsfelder kompensiert werden kann. Hierzu wird auch das Consumer-Health-Geschäft beitragen, für das Merck mit starkem organischen Umsatzwachstum rechnet.

#### EBITDA vor Sondereinflüssen

Merck hat bereits im Jahr 2014 seine Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten im Unternehmensbereich Healthcare konsequent priorisiert und einzelne Projekte eingestellt. Für 2015 wird Merck die strategisch wichtigen Prioritätsprojekte gezielt vorantreiben, was zu steigendem Forschungs- und Entwicklungsaufwand führen wird. Einen wichtigen Stellenwert wird hierbei die Weiterentwick-

lung des Hypoxie-aktivierten Wirkstoffs TH-302 und insbesondere des Anti-PD-L1-Antikörpers im Rahmen der strategischen Allianz mit Pfizer einnehmen. Die diesbezüglichen Aufwendungen werden voraussichtlich zu einem wesentlichen Teil durch den auf 2015 entfallenden Anteil der erhaltenen Vorauszahlung von Pfizer kompensiert. Diese Entwicklungen sowie der Wegfall der Lizenz-einnahmen für Humira® und der Ergebnis-Einfluss des erwarteten deutlichen Umsatzrückgangs bei Rebif® werden voraussichtlich zu einem leichten Rückgang des EBITDA vor Sondereinflüssen führen.

#### Business Free Cash Flow

Insbesondere Merck Serono investiert verstärkt in die Modernisierung, die Erweiterung und den Neubau von Produktionsanlagen, um die steigende Nachfrage nach Mercks Arzneimitteln zu decken. Aufgrund dieser Investitionsaktivitäten und des leichten Rückgangs des EBITDA vor Sondereinflüssen erwartet Merck für den Unternehmensbereich Healthcare im Jahr 2015 für den Business Free Cash Flow einen leichten Rückgang.

## PROGNOSE FÜR DEN UNTERNEHMENSBEREICH LIFE SCIENCE

### LIFE SCIENCE → PROGNOSE FÜR 2015

in Mio €	Ist-Zahlen 2014	Prognose für 2015	Wesentliche Annahmen
Umsatzerlöse	2.682,5	– Moderates organisches Wachstum	– Wachstum insbesondere getrieben durch die Geschäftsfelder Process Solutions und Lab Solutions und weiterhin die Emerging Markets
EBITDA vor Sondereinflüssen	658,6	– Moderater Anstieg	– Im Einklang mit der Umsatzentwicklung
Business Free Cash Flow	419,0	– Starker Anstieg	– Verbesserung des EBITDA vor Sondereinflüssen – Deutliche Reduzierung der Vorratsbestände

#### Umsatzerlöse

Merck rechnet damit, dass sich die weiterhin steigenden Investitionen in Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten in der Pharma- und Biotechnologieindustrie auch 2015 positiv auf das Geschäftsfeld Process Solutions auswirken werden. Process Solutions bietet Verbrauchsmaterialien und Dienstleistungen für Pharma- und Biotechunternehmen an. Das Geschäftsfeld Lab Solutions sollte im Jahr 2015 vom erwarteten leichten Wachstum des weltweiten Markts für Laborprodukte profitieren. Für die Geschäftseinheit Bioscience wird weiterhin von einer verhaltenen Entwicklung ausgegangen. Innerhalb des Unternehmensbereichs Life Science sollten 2015 daher voraussichtlich die Geschäftsfelder Process Solutions und Lab Solutions die stärksten Wachstumstreiber sein.

Insgesamt erwartet Merck für den Unternehmensbereich Life Science für das Jahr 2015 ein moderates organisches Wachstum der Umsatzerlöse gegenüber dem Vorjahr. Aus regionaler Sicht wird damit gerechnet, dass vor allem die Emerging Markets einen starken Anstieg verzeichnen werden.

#### EBITDA vor Sondereinflüssen

Im Einklang mit der prognostizierten organischen Umsatzentwicklung sowie kontinuierlicher Effizienzverbesserungen wird das EBITDA vor Sondereinflüssen voraussichtlich ebenfalls moderat ansteigen.

#### Business Free Cash Flow

Für den Business Free Cash Flow von Life Science erwartet Merck einen starken Anstieg. Dieser sollte nicht nur auf die Verbesserung des EBITDA vor Sondereinflüssen zurückzuführen sein, sondern auch durch eine deutliche Reduzierung der Vorratsbestände erreicht werden.

#### Prognose unter Berücksichtigung einer erfolgreichen Übernahme von Sigma-Aldrich

Im Fall einer erfolgreichen Übernahme von Sigma-Aldrich und einer erstmaligen Konsolidierung zur Jahresmitte 2015 erwartet Merck im Unternehmensbereich Life Science für das Jahr 2015 gegenüber 2014 zweistellige Wachstumsraten – sowohl für die Umsatzerlöse und das EBITDA vor Sondereinflüssen als auch für den Business Free Cash Flow.

## PROGNOSE FÜR DEN UNTERNEHMENSBEREICH PERFORMANCE MATERIALS

### PERFORMANCE MATERIALS → PROGNOSE FÜR 2015

in Mio €	Ist-Zahlen 2014	Prognose für 2015	Wesentliche Annahmen
Umsatzerlöse	2.059,6	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Organisch leichter Anstieg</li> <li>– Starker Portfolioeffekt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Weiterhin gute Volumensteigerung bei den Flüssigkristallen, die mit einem Preisrückgang bei etablierten Produkten einhergeht</li> <li>– Starker Portfolioeffekt durch die Berücksichtigung von AZ Electronic Materials über ein volles Geschäftsjahr</li> </ul>
EBITDA vor Sondereinflüssen	894,8	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Anstieg im niedrigen zweistelligen Prozentbereich</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Starker Portfolioeffekt</li> <li>– Planmäßige Realisierung von Synergien aus der Übernahme von AZ Electronic Materials</li> <li>– Positiver Wechselkurseffekt</li> </ul>
Business Free Cash Flow	699,6	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Anstieg im niedrigen zweistelligen Prozentbereich</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Anstieg des EBITDA vor Sondereinflüssen</li> <li>– Beträchtliche Investitionen in Zukunftstechnologien</li> </ul>

#### Umsatzerlöse

Für den Unternehmensbereich Performance Materials geht Merck für das Jahr 2015 von einem Umsatzwachstum im niedrigen zweistelligen Prozentbereich gegenüber 2014 aus. Organisch wird ein leichter Anstieg der Umsatzerlöse erwartet, ergänzt durch einen starken Portfolioeffekt aufgrund der Berücksichtigung von AZ Electronic Materials über ein volles Geschäftsjahr. Im Geschäft mit Flüssigkristallen geht Merck von weiterhin gutem Volumenwachstum aus, das mit dem in dieser Industrie typischen Preisrückgang bei etablierten Produkten einhergeht. Diese Prognose steht im Einklang mit den Erwartungen von Display Search, einem Marktforschungsunternehmen für den Display-Sektor, das für 2015 weiterhin von einem starken Wachstum der weltweit produzierten Fläche bei Flachbildschirmen ausgeht.

Für das Jahr 2015 erwartet Merck keine wesentlichen neuen Technologien und Produkteinführungen im Bereich der Flüssigkristalle. Für Pigments & Functional Materials sowie für Integrated Circuit Materials rechnet Merck insgesamt mit moderatem organischen Umsatzwachstum.

#### EBITDA vor Sondereinflüssen

Für das EBITDA vor Sondereinflüssen rechnet Merck für das Jahr 2015 mit einem Anstieg im niedrigen zweistelligen Prozentbereich gegenüber 2014, resultierend aus einem starken Portfolioeffekt, aus der planmäßigen Realisierung von Synergien aus der Übernahme von AZ Electronic Materials sowie positiven Wechselkurseffekten. Bei den Flüssigkristallen plant Merck, die Profitabilität weiterhin auf hohem Niveau zu verteidigen.

#### Business Free Cash Flow

Für den Business Free Cash Flow geht Merck für das Jahr 2015 von einer Verbesserung im niedrigen zweistelligen Prozentbereich gegenüber 2014 infolge des Anstiegs des EBITDA vor Sondereinflüssen aus. Dieser Anstieg berücksichtigt, dass Merck im Jahr 2015 beträchtliche Investitionen in Sachanlagen für Zukunftstechnologien tätigen wird.

## ZUSAMMENFASSUNG

Für die Umsatzerlöse des Merck-Konzerns wird für 2015 mit einem leichten organischen Wachstum gerechnet, das insbesondere durch den Unternehmensbereich Life Science getrieben sein dürfte. In Ergänzung hierzu geht Merck von einem leichten Portfolioeffekt durch die erstmalige Konsolidierung von AZ Electronic Materials über das gesamte Geschäftsjahr aus.

Unter Berücksichtigung positiver Wechselkurseffekte wird der dargestellte Geschäftsverlauf für den Merck-Konzern voraussichtlich zu einem leichten Anstieg des EBITDA vor Sondereinflüssen führen. Zumindest jedoch soll das EBITDA vor Sondereinflüssen des Vorjahrs erreicht werden. Dabei sollte ein leichter Rückgang des EBITDA vor Sondereinflüssen im Unternehmensbereich Healthcare aufgrund gezielter Investitionen in strategische Forschungs- und Entwicklungsprojekte, eines deutlichen Umsatzrückgangs bei Rebi<sup>®</sup>

sowie wegfallender Lizenzeinnahmen für Humira<sup>®</sup> durch die beiden anderen Unternehmensbereiche mindestens ausgeglichen werden können. Das EBITDA vor Sondereinflüssen des Unternehmensbereichs Performance Materials wird voraussichtlich im niedrigen zweistelligen Prozentbereich wachsen, während für den Unternehmensbereich Life Science mit einem moderaten Anstieg gerechnet wird. Infolge dieser Entwicklung und trotz Investitionen in strategische Wachstumsprojekte erwartet Merck für das Jahr 2015 gegenüber 2014 einen leichten Anstieg des Business Free Cash Flow.

Im Fall einer erfolgreichen Übernahme von Sigma-Aldrich zur Jahresmitte 2015 erwartet Merck für das Jahr 2015 für den Konzern und für den Unternehmensbereich Life Science ein zweistelliges Umsatzwachstum gegenüber 2014. Für das EBITDA vor Sondereinflüssen und den Business Free Cash Flow wären für den Merck-Konzern sehr starke und für den Unternehmensbereich Life Science zweistellige Wachstumsraten zu erwarten.

## BERICHT NACH § 315 ABSATZ 4 HGB

Die folgenden Informationen sind Angaben nach § 315 Absatz 4 HGB und erläuternder Bericht gemäß § 176 Absatz 1 Satz 1 AktG.

Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft ist zum Bilanzstichtag in 129.242.251 auf den Inhaber lautende Stückaktien ohne Nennbetrag sowie eine Namensaktie eingeteilt. Damit entfällt auf jede Aktie ein rechnerischer Anteil am Grundkapital in Höhe von 1,30 €. Der Inhaber der Namensaktie ist die E. Merck Beteiligungen KG. Sie ist berechtigt und verpflichtet, ein Drittel der Aufsichtsratsmitglieder der Kommanditaktionäre in den Aufsichtsrat zu entsenden. Das Entsendungsrecht besteht nicht, sofern der Inhaber der Namensaktie ein persönlich haftender Gesellschafter ist. Die Übertragung der Namensaktie bedarf der Zustimmung der Gesellschaft. Über die Erteilung der Zustimmung entscheidet die persönlich haftende Gesellschafterin mit Kapitalanteil, die E. Merck KG, nach freiem Ermessen.

Am 31. Dezember 2014 hielten nach den gegenüber uns erfolgten Stimmrechtsmitteilungen nach WpHG keine Aktionäre direkte oder indirekte Beteiligungen, die 10% der Stimmrechte überschritten.

Die Satzung von Merck sieht vor, dass die persönlich haftenden Gesellschafter ohne Kapitalanteil, die die Geschäftsleitung bilden, durch die E. Merck KG mit Zustimmung der einfachen Mehrheit der anderen persönlich haftenden Gesellschafter aufgenommen werden. Persönlich haftender Gesellschafter ohne Kapitalanteil kann nur sein, wer zugleich persönlich haftender Gesellschafter der E. Merck KG ist. Darüber hinaus können in die Geschäftsleitung auf Vorschlag der E. Merck KG und mit Zustimmung aller persönlich haftenden Gesellschafter ohne Kapitalanteil weitere Personen aufgenommen werden, die nicht persönlich haftende Gesellschafter ohne Kapitalanteil sind.

Die Satzung kann durch einen Beschluss der Hauptversammlung geändert werden, der der Zustimmung der persönlich haftenden Gesellschafter bedarf. Die Beschlüsse der Hauptversammlung werden – soweit dem nicht zwingende gesetzliche Vorschriften entgegenstehen – mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen gefasst. Soweit das Gesetz außer der Stimmenmehrheit eine Kapitalmehrheit vorschreibt, werden sie auch mit der einfachen Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals gefasst. Die Satzung umfasst genehmigtes und bedingtes Kapital.

Die Geschäftsleitung ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats sowie der E. Merck KG das Grundkapital bis zum 26. April 2018 um bis zu insgesamt 56.521.124,19 € durch ein- oder mehrmalige Ausgabe neuer Aktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (Genehmigtes Kapital). Die Geschäftsleitung ist mit Zustimmung des Aufsichtsrats ermächtigt, das gesetzliche Bezugsrecht der Kommanditaktionäre bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlage auszuschließen, wenn der Ausgabebetrag der neuen

Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien gleicher Gattung und Ausstattung zum Zeitpunkt der endgültigen Festsetzung des Ausgabebetrags durch die Geschäftsleitung nicht wesentlich im Sinne der §§ 203 Absatz 1 und 2, 186 Absatz 3 Satz 4 AktG unterschreitet und der auf die neuen Aktien insgesamt entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung der Hauptversammlung oder (falls geringer) des zum Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung vorhandenen Grundkapitals nicht übersteigt. Auf diese Höchstgrenze werden Aktien angerechnet, die während der Laufzeit des genehmigten Kapitals unter Ausschluss des Bezugsrechts der Kommanditaktionäre gemäß §§ 71 Absatz 1 Nummer 8 Satz 5, 186 Absatz 3 Satz 4 AktG veräußert werden, sowie Aktien, die zur Bedienung von Options- oder Wandelanleihen auszugeben sind, sofern die Anleihen während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegeben worden sind. Das Bezugsrecht der Kommanditaktionäre kann mit Zustimmung des Aufsichtsrats zudem zur Durchführung des der E. Merck KG in § 32 Absatz 3 der Satzung gewährten Rechts auf Beteiligung an einer Kapitalerhöhung durch Ausgabe von Aktien oder von frei übertragbaren Rechten auf Bezug von Kommanditaktien und zur Durchführung des der E. Merck KG in § 33 der Satzung gewährten Rechts auf Umwandlung des Kapitalanteils in Grundkapital ausgeschlossen werden. Des Weiteren kann das Bezugsrecht der Kommanditaktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats ausgeschlossen werden, soweit dies erforderlich ist, um Inhabern von durch die Gesellschaft oder ihren Tochtergesellschaften ausgegebenen Optionscheinen und Wandelschuldverschreibungen ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach Ausübung des Options- beziehungsweise Wandelrechts beziehungsweise nach Erfüllung von Wandlungs- oder Optionspflichten zustehen würde. Schließlich kann das Bezugsrecht der Kommanditaktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats ausgeschlossen werden, um etwaige Spitzenbeträge von dem Bezugsrecht auszunehmen.

Die Satzung umfasst zudem bedingtes Kapital. Zum einen ist das Grundkapital um bis zu 66.406.298,40 € eingeteilt in 51.081.768 Aktien, bedingt erhöht (Bedingtes Kapital I). Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von Umtauschrechten an die E. Merck KG zur Erfüllung ihres Rechts auf Umwandlung des Kapitalanteils in Aktien nach § 33 der Satzung. Die Aktien sind gewinnberechtigt ab dem Beginn des auf die Erklärung des Umwandlungsverlangens folgenden Geschäftsjahres.

Des Weiteren ist das Grundkapital um bis zu 16.801.491,20 € eingeteilt in bis zu 12.924.224 auf den Inhaber lautende Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital II). Diese bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber oder Gläubiger von Options- oder Wandlungsrechten oder die zur

Wandlung Verpflichteten aus gegen Bareinlage ausgegebenen Optionsanleihen, Optionsgenussscheinen, Optionsgewinnschuldverschreibungen, Wandelanleihen, Wandelgenussscheinen oder Wandelgewinnschuldverschreibungen, die von der Gesellschaft oder einem nachgeordneten Konzernunternehmen der Gesellschaft aufgrund der Ermächtigung der Geschäftsleitung durch Hauptversammlungsbeschluss vom 9. Mai 2014 bis zum 8. Mai 2019 ausgegeben oder garantiert werden, von ihren Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch machen oder, soweit sie zur Wandlung verpflichtet sind, ihre Verpflichtung zur Wandlung erfüllen, oder, soweit die Gesellschaft ein Wahlrecht ausübt, ganz oder teilweise anstelle der Zahlung des fälligen Geldbetrags Aktien der Gesellschaft zu gewähren, soweit nicht jeweils ein Barausgleich gewährt oder eigene Aktien oder andere Erfüllungsformen zur Bedienung eingesetzt werden. Die Ausgabe der neuen Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe des vorstehend bezeichneten Ermächtigungsbeschlusses jeweils zu bestimmenden Options- oder Wandlungspreis. Die neuen

Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahrs an, in dem sie entstehen, am Gewinn teil; soweit rechtlich zulässig, kann die Geschäftsleitung mit Zustimmung des Aufsichtsrats die Gewinnbeteiligung neuer Aktien hiervon und auch abweichend von § 60 Absatz 2 AktG, auch für ein bereits abgelaufenes Geschäftsjahr, festlegen. Die Geschäftsleitung ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats sowie von der E. Merck KG die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen.

Eine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien besteht bei der Gesellschaft nicht.

Die Gesellschaft unterhält keine wesentlichen Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen, und keine Entschädigungsvereinbarungen, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit den Mitgliedern der Geschäftsleitung oder den Arbeitnehmern getroffen sind.

## EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Nach dem Bilanzstichtag sind keine Ereignisse von besonderer Bedeutung eingetreten, von denen ein wesentlicher Einfluss auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Merck-Konzerns zu erwarten ist.