

MERCK HALBJAHRESFINANZBERICHT 2. QUARTAL 2015



IM

UNSER TITELBILD →

KRISTALLKLARE ZUKUNFT

Die Welt wandelt sich in rasantem Tempo. Ein Grund dafür sind Megatrends, die tiefgreifende gesellschaftliche und technologische Veränderungen kennzeichnen. In unserem Geschäftsbericht 2014 beleuchten wir vier dieser globalen Trends und zeigen, wie Merck ihnen begegnet, sich für die Zukunft gut aufstellt – und sie entscheidend mitgestaltet.

Das Titelbild unseres Zwischenberichts zum zweiten Quartal greift einen dieser Trends auf, die Digitalisierung. Die digitale Revolution beeinflusst unser Leben auf vielfältige Weise. Ob Smartphone, Laptop oder Flachbildfernseher: Als Markt- und Technologieführer im weltweiten Flüssigkristall-Geschäft oder als Vordenker bei der Entwicklung von OLED (organischer Leuchtdioden) treibt Merck die Entwicklung modernster Displays voran.

Dabei hat Merck entscheidend dazu beigetragen, dass Smartphones und Tablet-Computer zu einem Massenphänomen wurden: Erst die intuitive Steuerung per Touchscreen hat ihnen zum großen Durchbruch verholfen. Wer über seine Bedienoberfläche streicht, lässt mit großer Wahrscheinlichkeit Flüssigkristall-Moleküle von Merck Ballett tanzen.



Unseren Geschäftsbericht finden Sie in einer für mobile Endgeräte optimierten Version unter gb2014.merck.de

MERCK – KOMPAKT →

04

DIE AKTIE →

05

**KONZERNZWISCHEN-
LAGEBERICHT →**

06–52

- 07 GRUNDLAGEN DES KONZERNS
- 07 Der Merck-Konzern
- 17 Ziele und Strategien des Merck-Konzerns
- 19 Steuerungssystem des Merck-Konzerns
- 20 Forschung und Entwicklung bei Merck

- 27 WIRTSCHAFTSBERICHT
- 27 Merck-Konzern
- 35 Healthcare
- 41 Life Science
- 45 Performance Materials
- 49 Konzernkosten und Sonstiges

- 50 RISIKO- UND CHANCENBERICHT

- 51 PROGNOSEBERICHT

**KONZERN-
ZWISCHENABSCHLUSS →**

53–79

- 54 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 55 Konzerngesamtergebnisrechnung
- 56 Konzernbilanz
- 57 Konzernkapitalflussrechnung
- 58 Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung
- 60 Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss

**VERSICHERUNG DER
GESETZLICHEN VERTRETER →**

80

**BESCHEINIGUNG NACH
PRÜFERISCHER DURCHSICHT →**

81

FINANZKALENDER

2015/2016 →

82

MERCK – KOMPAKT

MERCK-KONZERN →

KENNZAHLEN

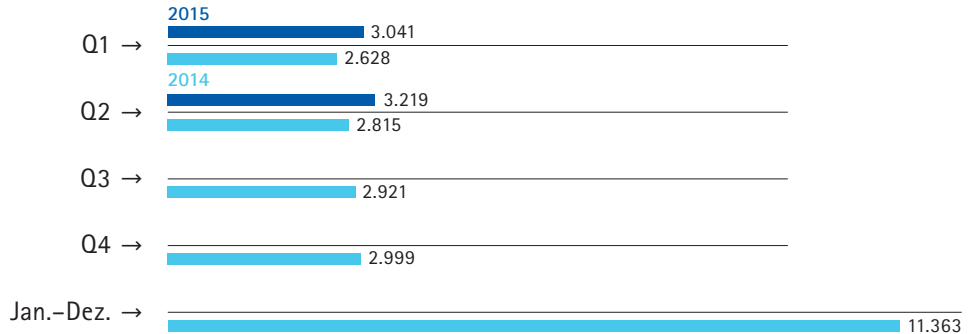
in Mio €	Q2 – 2015	Q2 – 2014	Veränderung in %	Jan.–Juni 2015	Jan.–Juni 2014	Veränderung in %
Umsatzerlöse ¹	3.219,5	2.815,3	14,4	6.260,6	5.443,5	15,0
Operatives Ergebnis (EBIT)	501,4	441,0	13,7	981,3	909,3	7,9
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	15,6	15,7		15,7	16,7	
EBITDA	844,8	767,0	10,1	1.650,3	1.537,2	7,4
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	26,2	27,2		26,4	28,2	
EBITDA vor Sondereinflüssen	899,4	845,7	6,3	1.752,4	1.652,7	6,0
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	27,9	30,0		28,0	30,4	
Ergebnis je Aktie (in €)	0,79	0,70	12,9	1,44	1,45	-0,7
Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen (in €)	1,30	1,16	12,1	2,43	2,32	4,7
Business Free Cash Flow	829,6	632,2	31,2	1.190,1	1.316,3	-9,6

¹Die Zusammensetzung der Umsatzerlöse wurde angepasst, siehe Abschnitt „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ bei den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss.

MERCK-KONZERN →

UMSATZERLÖSE NACH QUARTALEN¹ – Q2 2015

in Mio €

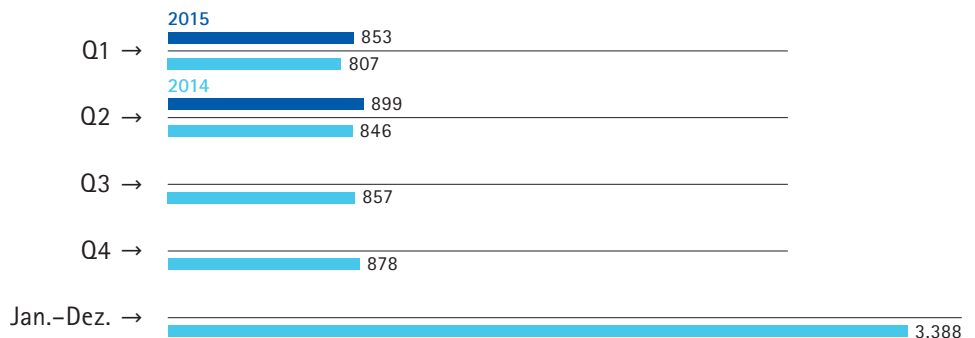


¹Die Zusammensetzung der Umsatzerlöse wurde angepasst, siehe Abschnitt „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ bei den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss.

MERCK-KONZERN →

EBITDA VOR SONDEREINFLÜSSEN NACH QUARTALEN – Q2 2015

in Mio €



DIE AKTIE

Auf einen Blick

Im zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2015 entwickelte sich der Kurs der Merck-Aktie rückläufig, sowohl absolut als auch im Vergleich zu den relevanten Indizes. Dabei hielt die starke Entwicklung des ersten Quartals in den ersten Wochen des zweiten Quartals noch an, bevor gegen Mitte April eine breitere Korrektur an den Aktienmärkten und im Kurs der Merck-Aktie einsetzte.

Zum 30. Juni 2015 notierte die Aktie bei 89,99 €. Damit lag sie fast 14 % unter dem Schlusskurs des Vorquartals (104,10 € per 31. März 2015) sowie etwa 19 % unter dem neuen Allzeit-Hoch von 110,91 €, das am 10. April 2015 erreicht worden war.

Relativ zu den relevanten Vergleichs-Indizes hat sich die Aktie im zweiten Quartal ebenfalls schwächer entwickelt: sie war etwa 5 Prozentpunkte schwächer als der DAX®, der allerdings im gleichen Zeitraum ebenfalls um fast 9 % rückläufig war. Im Vergleich zum MSCI European Pharma Index sowie zum Dow Jones European Chemical Index ergab sich für die Merck-Aktie jeweils eine um 7 Prozentpunkte geringere Performance.

Die unverändert expansive Geldpolitik, insbesondere in Europa, die Schwäche des Euros und der niedrige Ölpreis sorgten unverändert auch im zweiten Quartal für eine weiterhin hohe Attraktivität europäischer Aktien. Allerdings haben die erneuten Diskussionen um die europäische Staatsschuldenkrise zu einer Rückkehr der

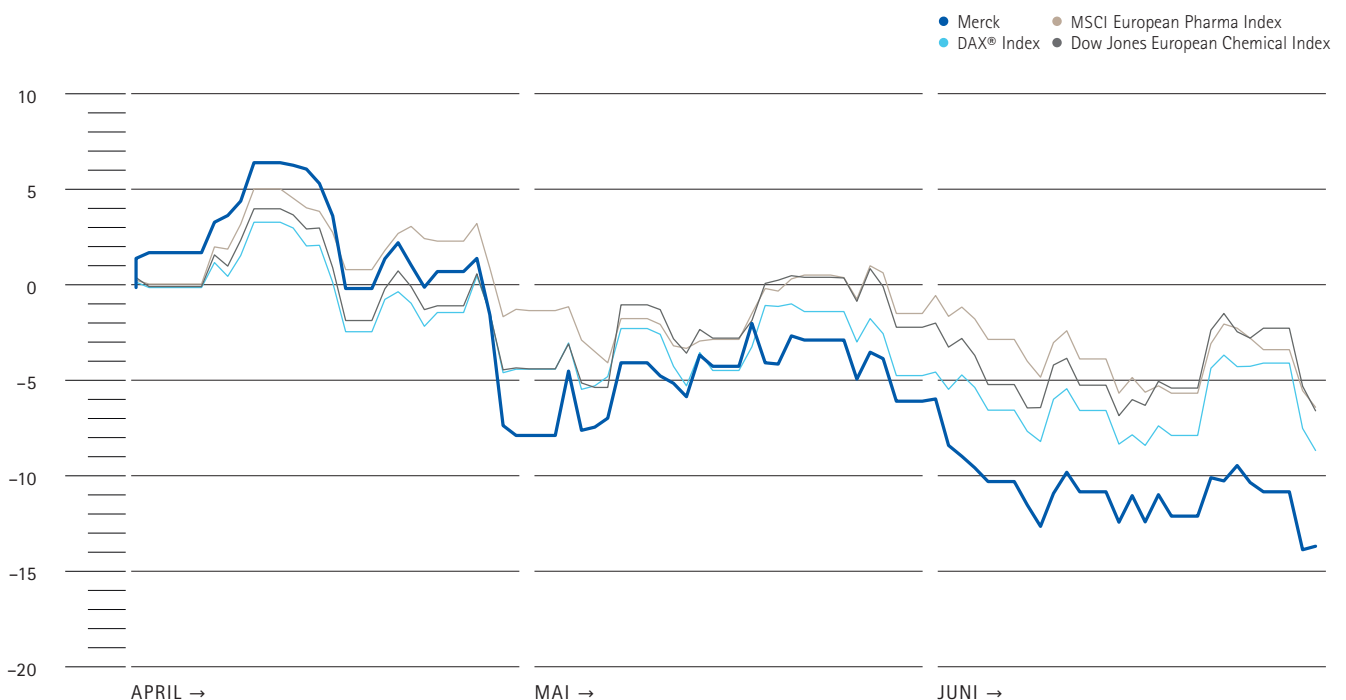
Verunsicherung an den Finanzmärkten und damit zu spürbaren Kurskorrekturen geführt. Darüber hinaus hat die leichte Aufwertung des Euros im zweiten Quartal nach seiner ausgeprägten Schwäche im ersten Quartal für Gegenbewegungen in den Aktienkursen besonders exponierter Unternehmen, wie beispielsweise bei Merck, gesorgt. Unternehmensspezifisch sind u.a. folgende Themen erwähnenswert: Zum einen wurden Mercks Berichterstattung zur Geschäftsentwicklung im ersten Quartal sowie der detaillierte Ausblick für das Geschäftsjahr 2015 von den Marktteilnehmern insgesamt eher verhalten aufgenommen. Zum anderen kamen zwischenzeitlich Unsicherheiten bei einigen Marktteilnehmern in Bezug auf die kartellrechtlichen Genehmigungsprozesse sowie in Bezug auf den Zeitplan bis zum Closing der geplanten Akquisition von Sigma-Aldrich auf, was sich leicht belastend auf den Kurs auswirkte.

Im ersten Halbjahr 2015 stieg die Merck-Aktie um fast 15 %, und entwickelte sich damit besser als alle relevanten Vergleichs-Indizes, hauptsächlich aufgrund der starken Performance im ersten Quartal. In dem Zeitraum war die Merck-Aktie etwa 3 Prozentpunkte stärker als der DAX®, und etwa 1 Prozentpunkt bzw. 10 Prozentpunkte im Vergleich zum Dow Jones European Chemical Index sowie zum MSCI European Pharma Index.

DIE MERCK-AKTIE →

KURSENTWICKLUNG VOM 1. APRIL 2015 BIS 30. JUNI 2015

in %



KONZERN- ZWISCHENLAGEBERICHT ZUM 30. JUNI 2015



07	GRUNDLAGEN DES KONZERNS
07	Der Merck-Konzern
17	Ziele und Strategien des Merck-Konzerns
19	Steuerungssystem des Merck-Konzerns
20	Forschung und Entwicklung bei Merck
27	WIRTSCHAFTSBERICHT
27	Merck-Konzern
35	Healthcare
41	Life Science
45	Performance Materials
49	Konzernkosten und Sonstiges
50	RISIKO- UND CHANCENBERICHT
51	PROGNOSEBERICHT

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 orientierte sich das Reporting von Merck an einer Struktur mit den vier Sparten Merck Serono, Consumer Health, Performance Materials und Merck Millipore.

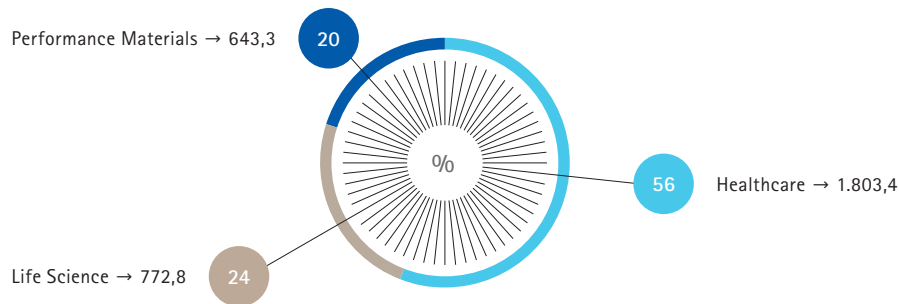
Entsprechend der strategischen Ausrichtung gliedert sich Merck ab dem 1. Januar 2015 in die drei Unternehmensbereiche Healthcare, Life Science und Performance Materials, in denen die sechs Geschäfte des Konzerns zusammengefasst sind. Dieser Struktur folgt seit dem 1. Januar 2015 auch das Reporting des Merck-Konzerns, erstmals sichtbar bei der Vorlage des Zwischenberichts zum 1. Quartal 2015. Ausgewiesen werden nun die fünf Regionen Europa, Nordamerika, Asien-Pazifik (APAC), Lateinamerika sowie Mittlerer Osten und Afrika (MEA).

Zum 30. Juni 2015 beschäftigte Merck weltweit 40.192 Mitarbeiter. Am 30. Juni 2014 waren es 39.230 Mitarbeiter.

MERCK-KONZERN →

UMSATZERLÖSE NACH UNTERNEHMENSBEREICHEN - Q2 2015

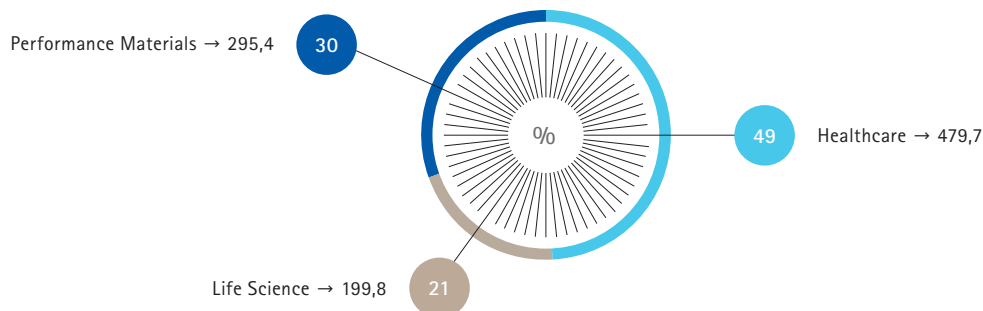
in Mio €/ % an den Umsatzerlösen



MERCK-KONZERN →

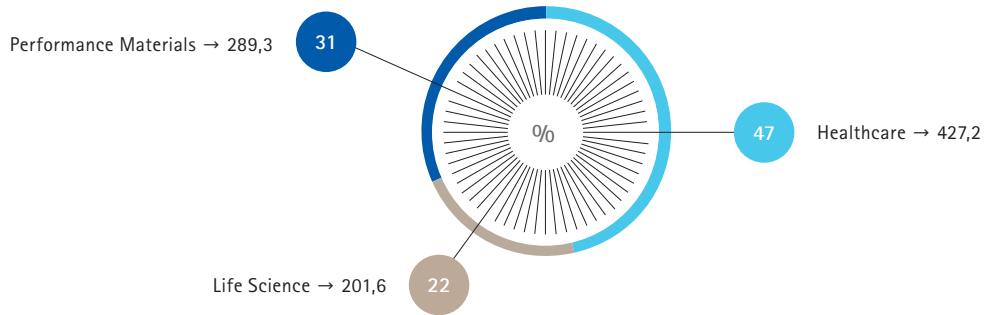
EBITDA VOR SONDEREINFLÜSSEN NACH UNTERNEHMENSBEREICHEN - Q2 2015

in Mio €/ in %



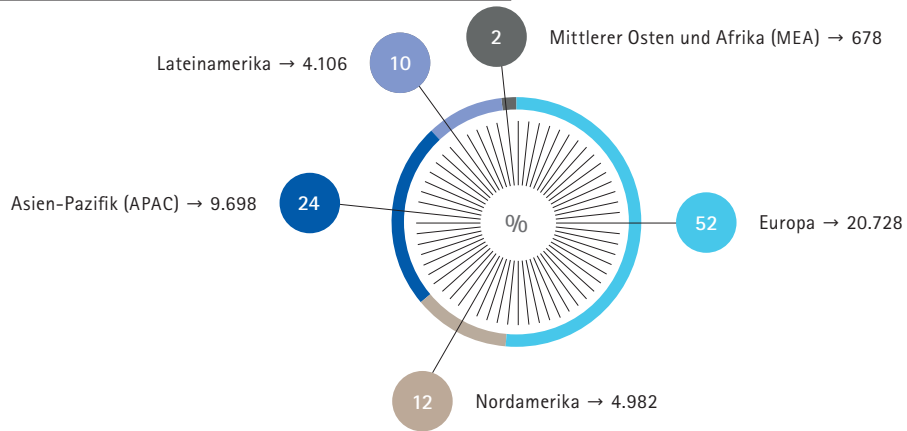
Nicht dargestellt: Minderung des Konzern-EBITDA vor Sondereinflüssen um -75,6 Mio € durch Konzernkosten und Sonstiges.

MERCK-KONZERN →
BUSINESS FREE CASH FLOW NACH UNTERNEHMENSBEREICHEN - Q2 2015
in Mio €/in %



Nicht dargestellt: Minderung des Konzern-Business Free Cash Flow um -88,6 Mio € durch Konzernkosten und Sonstiges.

MERCK-KONZERN →
VERTEILUNG DER MITARBEITER NACH REGIONEN ZUM 30.6.2015
Anzahl/in %



HEALTHCARE

Der Unternehmensbereich Healthcare umfasst die vier Geschäfte von Merck Serono, Consumer Health, Biosimilars und Allergopharma. Im zweiten Quartal des Jahres 2015 generierte er 56% des Konzernumsatzes und 49% des EBITDA vor Sondereinflüssen (ohne Konzernkosten und Sonstiges), womit er der größte der drei Unternehmensbereiche des Merck-Konzerns ist.

Seit dem 1. Januar 2015 ist Belén Garijo als Mitglied der Geschäftsleitung für den Unternehmensbereich Healthcare verantwortlich. Die Regionen Europa und Nordamerika trugen im zweiten Quartal 2015 58% zu den Umsatzerlösen bei. In den vergangenen Jahren baute Merck im Unternehmensbereich Healthcare seine Präsenz in den Wachstumsmärkten stetig weiter aus und erwirtschaftete im Berichtszeitraum in den Regionen Asien-Pazifik und Lateinamerika 36% seiner Umsatzerlöse.

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. Merck Serono in seiner jetzigen Form entstand 2007 mit der Übernahme des Schweizer Biopharmaunternehmens 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.

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

Erbix® 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 eine weltweite strategische Allianz mit Pfizer Inc. zur Entwicklung und Vermarktung von Avelumab* ein. Der Anti-PD-L1-Antikörper aus der Forschung von Merck ist zurzeit zur potenziellen Behandlung von unterschiedlichen Tumorarten in der Entwicklung. 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 den Hemmer der abnormen anaplastischen Lymphom-Kinase (ALK) namens Xalkori®, ein Medikament von Pfizer zur Behandlung von ALK-positiven Patienten mit metastasiertem nicht-kleinzelligem Lungenkarzinom (NSCLC), in den USA und verschiedenen anderen Schlüsselmärkten vertreiben. Xalkori® wird im Rahmen der Vereinbarung in zwei Wellen vertrieben. Den Anfang machen die USA, Kanada, Japan und fünf europäische Länder (Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien und Großbritannien) im zweiten und dritten Quartal 2015. In den USA und Kanada erfolgt die gemeinsame Vermarktung von Xalkori® durch EMD Serono, der Marke, unter der das biopharmazeutische Geschäft von Merck in diesen beiden Märkten firmiert. Der nächste Schritt folgt 2016 und erstreckt sich auf China und die Türkei. Für das Jahr 2015 erhält Merck in den Ländern der ersten Vermarktungswelle eine Kostenerstattung für seine Vermarktungsaktivitäten zu Xalkori®. Ab 2016 werden Pfizer zu 80% und Merck zu 20% an den Gewinnen beteiligt. Das Co-Marketing ist für die USA, Kanada, Japan und die fünf genannten EU-Länder bis zum 31. Dezember 2020 und für China und die Türkei vom 1. Januar 2016 bis zum 31. Dezember 2021 befristet.

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 Fertilisationsbehandlung in allen Phasen des Reproduktionszyklus verfügt. Hierzu gehören unter anderem die rekombinanten Varianten der drei für die Behandlung von Unfruchtbarkeit notwendigen Hormone.

*Avelumab ist der vorgeschlagene generische Wirkstoffname (International Nonproprietary Name, INN) für den monoklonalen Antikörper Anti-PD-L1, zuvor bekannt als MSB0010718C

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. Beispiele hierfür sind das weltweit erste automatisierte Vitrifikationsgerät, ein miniaturisierter Inkubator mit integriertem Kamerasystem sowie die neueste Generation an Nährmedien – drei Neuheiten aus der jüngsten Kooperationsvereinbarung mit Genea Biomedx. Im Rahmen dieser Partnerschaft erhält Merck Serono die globalen Marketing- und Vertriebsrechte für das Produktportfolio von Genea Biomedx. Hierzu gehören die innovativen Produktlinien Gavi, Geri und Gems sowie eine gemeinsame Entwicklungspipeline. Gavi wird weltweit das erste Gerät zur automatisierten Vitrifikation sein. Der Schwerpunkt liegt hierbei darauf, potenzielle Fehler bei den Arbeitsschritten im Labor zu reduzieren und die Effizienz der Kryokonservierung von Embryos und zukünftig auch Eizellen zu steigern. Geri ist ein personalisierter miniaturisierter Inkubator mit integrierter Zeitrafferkamera, die Bilder von Embryos während ihrer Entwicklung aufzeichnet, und individuell regelbaren Inkubationskammern für jeden Patienten, um Störeinflüsse auf die Embryos im Frühstadium zu minimieren. Gems wiederum ist die neueste Generation an Nährmedien von Genea, die eine hochwertige Kultivierung der Embryos erlaubt.

Am 14. Juni hat Merck Serono mit dem Erhalt der CE-Kennzeichnung für Gavi und Geri einen wichtigen Meilenstein bekannt gegeben. Mit der Erteilung der Behördenfreigabe dürfen Gavi und Geri in der Europäischen Union in den Verkehr gebracht werden.

Am 10. Juni hat Merck Serono die Auszeichnung mit dem Red Dot Award 2015 für das Produktdesign seiner Injektionshilfen für die Fertilitätsbehandlung bekannt gegeben. Das Unternehmen wurde im diesjährigen Wettbewerb mit insgesamt zwei Auszeichnungen für seine Family of Pens™ aus dem Therapiegebiet Fertilität geehrt. Die Pens werden in der Fertilitätsbehandlung zur Injektion von Hormonen eingesetzt und helfen Frauen und Paaren, ihren Traum vom eigenen Kind zu erfüllen.

Darüber hinaus hat Merck Serono die Global Fertility Alliance gegründet, eine neue Kooperation mit Illumina Inc. und Genea

Limited zur Verbesserung von Fertilitätstechnologien und Prozessen, die in reproduktionsmedizinischen Laboren zum Einsatz kommen. Die Produkte des Therapiegebiets Fertility 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 Wachstumsmärkten steigt die Nachfrage nach Therapien für Herz-Kreislauf-Erkrankungen stetig. Dies ist auf eine steigende Lebenserwartung, aber teilweise auch auf den zunehmenden Wohlstand in diesen Regionen 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.

Die Hauptprodukte des Therapiegebiets Endokrinologie sind Saizen® (Somatropin) und Kuvan® (Sapropterindihydrochlorid). Im Mai erhielt Merck Serono vom Ausschuss für Humanarzneimittel (CHMP) der Europäischen Arzneimittelagentur EMA eine positive Stellungnahme zur Änderung der Produktinformation von

Kuvan®, die den Einsatz bei Kindern unter 4 Jahren mit Phenylketonurie (PKU) mit nachweislichem Ansprechen auf eine derartige Behandlung vorsieht. Im Juli hat die Europäische Kommission eine entsprechende Aktualisierung der EU-Zulassung des Produkts genehmigt.

Merck Serono arbeitet kontinuierlich an verbesserten Verabreichungsmöglichkeiten für Medikamente beziehungsweise Wirkstoffe. Deshalb entwickelt Merck Serono seit Jahren preisgekrönte 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 differenzierter neuer Therapien für Patienten mit ungedecktem medizinischem Bedarf.

CONSUMER HEALTH

Consumer Health produziert und vertreibt nicht-verschreibungspflichtige Medikamente und konzentriert sich auf eine Reihe bekannter strategischer Marken, zum Beispiel Neurobion®, Bion®, Seven Seas®, Nasivin®, Femibion® und DoloNeurobion® sowie Floratil®, Sangobion®, Vigantolekten®, Apaisyl® und Kytta®. Consumer Health hat eine hohe Marktdurchdringung in Europa, Lateinamerika sowie Südostasien und wächst besonders stark in Wachstumsmärkten, insbesondere in Indien, Indonesien, Mexiko und Brasilien, die sich fest unter den zehn umsatzstärksten Märkten etablieren konnten.

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

Wachstumsmärkten, wo sich zunehmend eine starke Mittelschicht mit spezifischen Bedürfnissen herausbildet.

Consumer Health verfolgt weiterhin seine „3 x 3 Strategie“ mit dem Ziel, bewusst in rund 15 bis 20 Schlüsselländer zu investieren, um in jedem dieser Länder mit mindestens drei führenden Marken vertreten zu sein und dabei einen Marktanteil von mindestens 3% zu erreichen. Dies soll durch organisches Wachstum, geografische Expansion und schließlich kleinere taktische Akquisitionen von Marken, die zur Strategie und idealerweise in bestehende Produktkategorien passen, erreicht werden.

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 Wachstumsmärkte 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 Kooperation bei einem multiologischen Produkt zur Versorgung des brasilianischen Marktes im Rahmen der Richtlinie zur Partnerschaft zur Produktentwicklung (PDP) des brasilianischen Gesundheitsministeriums vereinbart.

ALLERGOPHARMA

Allergopharma, das Allergiegeschäft von Merck, ist eines der führenden Unternehmen für die allergenspezifische Immuntherapie (AIT). Sein Produktportfolio umfasst ein vielfältiges Spektrum an zugelassenen Allergenpräparaten, die den höchsten Qualitätsstan-

dards entsprechen. Die AIT (Hyposensibilisierung, Desensibilisierung, Allergieimpfung) ist die einzige kausale Therapiemöglichkeit, Allergien gegen nicht vermeidbare Allergene zu behandeln. Sie wird überwiegend von allergologisch tätigen Fachärzten wie HNO-Ärzten, Dermatologen, Kinderärzten und Pneumologen durchgeführt.

Allergopharma stellt Präparate zur Diagnose und Therapie von Typ-1-Allergien wie allergischer Rhinitis oder allergischem Asthma her. Das Allergiegeschäft bietet hochdosierte, hypoallergene standardisierte Präparate für die allergenspezifische Immuntherapie von Pollen- und Milbenallergien. Diese sogenannten Allergoide sind ein besonderer Fokus des Produktportfolios von Allergopharma und stellen ein Kernelement des ganzheitlichen Behandlungsansatzes von Patienten, die unter Allergien leiden, dar. Ohne eine korrekte Diagnose ist eine effektive Therapie nicht möglich. Allergopharma bietet ein breites Spektrum an diagnostischen Allergietests. Mit seinen mehr als 100 Einzelallergenen versorgt das Unternehmen Ärzte mit spezifischen Tools, um die allergieauslösenden

Substanzen zu identifizieren. Darüber hinaus beinhaltet das Angebot von Allergopharma auch individuelle patientenspezifische Allergenextrakte zur Behandlung von weniger häufigen Allergien. Personalisierte Medizin ist bei Allergopharma seit vielen Jahren Realität. Die Produkte von Allergopharma sind derzeit in mehr als 20 Ländern weltweit erhältlich. Alle Produkte werden in Reinbek bei Hamburg unter hochreinen, sterilen Bedingungen hergestellt.

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.

Die für 2016 geplante Produktionserweiterung in Reinbek bei Hamburg ist eine Kapazitätserweiterung, um die globale Expansion voranzutreiben und dient auch dazu, den immer höheren Anforderungen an Herstellungsstandards gerecht zu werden.

LIFE SCIENCE

Der Unternehmensbereich Life Science umfasst derzeit das Geschäft von Merck Millipore. Sein Ziel ist es, in Zusammenarbeit mit Kunden und anderen Fachkreisen weltweit die größten Herausforderungen der Life Science zu lösen. Nach der geplanten Übernahme von Sigma-Aldrich, die Merck am 22. September 2014 bekannt gegeben hat, würde das Geschäft von Sigma-Aldrich ebenfalls zum Merck-Unternehmensbereich Life Science zählen. Im zweiten Quartal des Jahres 2015 generierte dieser 24 % des Konzernumsatzes und 21 % des EBITDA vor Sondereinflüssen (ohne Konzernkosten und Sonstiges). Diese Anteile würden sich im Fall einer erfolgreichen Übernahme von Sigma-Aldrich deutlich erhöhen und der Unternehmensbereich Life Science damit weiter an Gewicht gewinnen.

Am 13. April 2015 hat Merck angekündigt, dass Udit Batra, der derzeitige Leiter von Merck Millipore, nach dem Abschluss der Sigma-Aldrich-Transaktion Leiter des neuen kombinierten Life-Science-Geschäfts werden soll.

Im Juni 2015 hat Merck die kartellrechtliche Freigabe der Europäischen Kommission für die Übernahme von Sigma-Aldrich mitgeteilt. Die an Auflagen gebundene EU-Freigabe folgte auf die Genehmigungen durch die japanische Wettbewerbsbehörde (JFTC) sowie das chinesische Handelsministerium (MOFCOM). Zuvor hatte Merck bereits die kartellrechtlichen Freigaben aus den USA, Taiwan, Südafrika, Russland, Serbien und der Ukraine erhalten. Am 16. Juni 2015 erteilte auch Israel die Freigabe.

Im Rahmen der EU-Auflagen haben Merck und Sigma-Aldrich vereinbart, Teile des europäischen Geschäftes für Lösungsmittel und anorganische Stoffe von Sigma-Aldrich zu verkaufen. Die Vereinbarung betrifft die Produktionsanlagen in Seelze, in der die Mehrzahl der von Sigma-Aldrich in Europa verkauften Lösungsmittel und anorganischen Produkte hergestellt wird. Zusätzlich wurde die Veräußerung der Lösungsmittel und anorganischen Produkte vereinbart, die von Sigma-Aldrich weltweit unter den Marken Fluka, Riedel-de-Haen und Hydranal verkauft werden. Außerdem wird eine befristete Lizenz für die Lieferung dieser Produkte unter dem Markennamen Sigma-Aldrich im Europäischen Wirtschaftsraum gewährt. Die Auflagen beinhalten auch den Übergang von Kundeninformationen sowie eine Lösung, um den vorübergehenden Marktzugang sicherzustellen.

Merck geht davon aus, dass die Transaktion im dritten Quartal 2015 vollzogen werden kann.

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 zusammengefasst, die sich mit dem Aufbau und dem Verhalten lebender Organismen befassen. 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 und Dienstleistungen von Merck Millipore reichen aber auch in benachbarte Märkte der Lebensmittel- und Getränkeindustrie hinein. Merck Millipore entstand 2010 durch die Übernahme der Millipore Corporation. Das Geschäft ist ein führender Anbieter von Life-Science-Tools.

Der Großteil der Umsatzerlöse stammt dabei aus dem Verkauf von Verbrauchsmaterialien. Auf dieser Basis generiert das Geschäft 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: Lab Solutions, Process Solutions und Bioscience mit einer Vielzahl von spezialisierten Geschäftsfeldern.

Die Geschäftseinheit Lab Solutions fertigt Produkte für die Forschung sowie für analytische und klinische Labore in unterschiedlichsten Industrien. Sie gehört zu den führenden Anbietern von Laborwasseraufbereitungsgeräten, Laborchemikalien und Verbrauchsmaterialien. Ferner entwickelt und verkauft Lab Solutions Testlösungen, mit denen sich mikrobakterielle 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.

Im zweiten Quartal hat die Geschäftseinheit Lab Solutions die Einführung von drei neuen Luftkeimsammlern der MAS 100®-Produktreihe bekannt gegeben. Diese Systeme wurden zur Verwendung in Isolatoren konzipiert. Sie erlauben die Probennahme an kritischen Kontrollpunkten und ermöglichen eine höhere Überwachungskapazität. Darüber hinaus sind sie für die Verwendung in kontrollierten Umgebungen sehr gut geeignet.

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. 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 Kunden aus der biopharmazeutischen Industrie höhere operative Flexibilität, da zeit- und kostenintensive Reinigungsverfahren entfallen. Ferner sind diese Einweglösungen mit verschiedenen Produkten kompatibel, wodurch sich die Anschaffungskosten der Kunden reduzieren.

Im zweiten Quartal wurde eine optimierte Anwendung der existierenden TFF-Technologie von Merck Millipore eingeführt, mit der Verfahrensströme konzentriert werden können, ohne dass eine Rezirkulationsschleife wie bei der konventionellen TFF erforderlich ist. Durch die Single-Pass-Tangentialflussfiltration (TFF) mit Pellicon®-Kassetten entfallen typische Verfahrenseinschränkungen durch höhere Volumina oder Konzentrationsfaktoren, wodurch eine höhere Kapazität erreicht werden kann. Durch die Kombination des TFF-Schritts mit anderen Prozessschritten ist ein durchgängiger Verfahrensablauf möglich.

Im Juni wurden zahlreiche wichtige Produkte für das Life-Science-Geschäft von Merck eingeführt. Am 1. Juni 2015 wurde die neue CHO-Plattform Cellvento™ für Zellkultur-Medien und Begleitfeeds für Anwendungen bei Batch, Batch-Feed und Perfusion eingeführt. Die chemisch definierten Medien, die ohne tierische Stoffe produziert werden, sind als Flüssigkeit und Pulver erhältlich und liefern überlegenes Zellwachstum und Produktivität für eine ganze Palette von CHO-Zelltypen, die bei der biopharmazeutischen Entwicklung und Herstellung zum Einsatz kommen. Die Produktpalette gibt Kunden die Flexibilität, das passendste Produkt für bestmögliche Resultate ihrer gegebenen Zelllinie zu wählen.

Am 2. Juni 2015 hat Merck Millipore außerdem eine Verdichtungstechnologie eingeführt, mit der Zellkulturmedien aus Trockenpulver granuliert werden können. Dadurch erhöht sich die Löslichkeit und die Handhabung von Zellkulturmedien, die bei der biopharmazeutischen Herstellung verwendet werden, wird einfacher. Mit den bedienungsfreundlicheren kompaktierten Medien können Biopharmazeutika-Hersteller ihre Upstream-Prozesse weiter optimieren.

Ebenfalls im Juni wurde der neue Mobius® 2000-Liter-Einweg-Bioreaktor eingeführt. Der 2000-Liter-Bioreaktor ist ein Neuzugang im Mobius® Rührtank-Bioreaktor-Portfolio (von 3 bis 2000 Litern) für ultimative Flexibilität, Skalierbarkeit und Komfort. Mit dem Mobius® 2000-Liter-Einweg-Bioreaktor als Einstiegsprodukt kann Merck Millipore jetzt früher an Kunden herantreten, die auf der Suche nach Einweg-Herstellösungen sind. Mit diesem Produkt kann Merck Millipore die Anforderungen der Kunden nach Herstellung von biopharmazeutischen Arzneimitteln im Klinikmaßstab erfüllen.

Mit dem Neuzugang des 2000-Liter-Bioreaktors in seinem Portfolio verfügt Merck Millipore jetzt über ein vollständig skalierbares Angebot an Bioreaktoren. Das Produkt komplettiert das Portfolio von Merck Millipore, mit dem es sich gegenüber den Wettbewerbern in Biosimilars-Märkten absetzen kann, in denen

die Kunden ganz besonderen Herausforderungen gegenüberstehen und Herstellstrategien in kurzer Zeit umsetzen müssen, um schneller auf den Markt zu gelangen. Außerdem verfügt das Unternehmen mit der Erweiterung des Provantage® Biodevelopment Services um einen Clone Generation Service jetzt über eine vollständige Palette an Dienstleistungen für die Optimierung von Ausbeute, Produktivität, Konsistenz und Effizienz bei der Herstellung von Arzneimitteln für klinische Prüfungen. Durch hochproduktive Zelllinien in hervorragender Qualität kann die Zeit bis zur klinischen Testung verkürzt werden. Die flexible Produktionsplattform erlaubt die Wahl zwischen DG44- oder CHO-S-Zelllinien und durch die vollständige Dokumentation erfüllen die generierten Klone die Rückverfolgbarkeitsbedingungen für die klinische Produktion, Beantragung der Marktzulassung und Herstellung.

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. Mit den umfassenden und validierten Anwendungen von Merck Millipore können Forschungsprozesse schneller und effizienter gestaltet werden.

Im April hat Merck Millipore die Magna ChIRP™ RNA Interactome Kits eingeführt, mit denen Forscher Chromatinbereiche, die mit chromatin-bezogenen RNAs zusammenarbeiten (wie z. B. lange, nicht codierende RNA (lncRNA)), leichter bestimmen, wiederherstellen und analysieren können. Diese auf mehreren Sonden beruhende, hochwirksame Erfassungsstrategie verwendet vernetztes Chromatin zur zuverlässigen Erkennung und Entdeckung von RNA-bezogenen Gensequenzen in DNA, RNA und von Proteinen. Die Kits stellen eine Vereinfachung der ChIRP-Methode dar, da sie alle notwendigen Puffer, Enzyme und Reagenzien in einem überprüften Kit sowie einen Sondensatz zur Negativkontrolle und ein detailliertes Protokoll mit Richtlinien für die Erfassung enthalten.

Im Mai hat Merck Millipore des Weiteren die Veröffentlichung einer Studie zu seiner Strat-M®-Membran bekannt gegeben. Diese belegt, dass mit dieser synthetischen Membran die Hautdurchlässigkeit für chemische Verbindungen in In-Vitro-Studien zur transdermalen Diffusion genauso zuverlässig vorausgesagt werden kann wie mit menschlicher oder tierischer Haut. Die Studie wurde von Forschern der Josai-Universität in Japan durchgeführt und in der Ausgabe des European Journal of Pharmaceutical Sciences vom 25. Januar 2015 veröffentlicht. Die Strat-M®-Membran ist ein synthetisches, nicht-tierisches Hautmodell, das die Diffusion von vielen Verbindungen und Formulierungen in die menschliche Haut voraussagen kann. Hierzu zählen Medikamenten- und Kosmetikwirkstoffe, Hygieneprodukte, Pestizide und andere Chemikalien. Die Membran liefert äußerst konsistente, reproduzierbare Diffusionsdaten ohne die bei biologischen Modellen häufig anzutreffende Variabilität zwischen unterschiedlichen Chargen.

PERFORMANCE MATERIALS

Der Unternehmensbereich 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. Im zweiten Quartal des Jahres 2015 trug Performance Materials 20% zum Konzernumsatz und 30% zum EBITDA vor Sondereinflüssen (ohne Konzernkosten und Sonstiges) bei. Dabei sind die Ergebnisse von AZ seit 2. Mai 2014 berücksichtigt.

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 Display Materials, zu dem durch die AZ-Integration z. B. auch Fotolacke gehören, erwirtschaftete auch im zweiten Quartal des Jahres 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 Flüssigkristallgeschäft gehören primär die sieben größten Hersteller von LC-Displays. Merck verfügt über die breiteste Produktpalette in der Industrie und bietet beispielsweise Flüssigkristalle an, die für die PS-VA- oder die IPS-Technologie optimiert sind. So kann Performance Materials den individuellen Bedürfnissen der Kunden gerecht werden und Lösungen für alle Displaygrößen anbieten – von Smartphones über Tablet-PCs bis hin zu den größten TV-Bildschirmen.

Heutige Smartphones und Tablets mit brillanten Touchscreens würden ohne den jüngsten Technologiesprung bei den Flüssigkristall-Displays nicht existieren. Entscheidend bei Mobilgeräten ist die Energieeffizienz der Displays. Eine entscheidende Weiterentwicklung ist im Hinblick auf diese Herausforderung die von Merck entwickelte UB-FFS-Technologie (Ultra-Brightness Fringe-Field-Switching). UB-FFS nutzt vom Licht der Display-Hintergrundbeleuchtung 15 Prozent mehr aus und spart so bis zu 30 Prozent des Energiebedarfs der Geräte ein. Für diese bahnbrechende Technologie wurde Merck am 24. April 2015 der Deutsche Innovationspreis verliehen. Im Juni gewann Merck – ebenfalls für die UB-FFS Tech-

nologie – in San Jose, Kalifornien (USA) den Display Industry Award 2015 der Society for Information Display (SID).

Merck verfolgt die Strategie, seine Expertise im Bereich Flüssigkristalle zu nutzen, um neue Anwendungsfelder für innovative Flüssigkristalltechnologie zu erschließen. So hat Merck im letzten Jahr alle Anteile des niederländischen Unternehmens Peer+ übernommen, einem Spezialisten für die Entwicklung von Flüssigkristall-basierten schaltbaren Gläsern (LC Windows oder kurz LCW). Das Unternehmen wurde inzwischen vollständig integriert. Mit der Übernahme seines langjährigen Kooperationspartners Peer+ hat Merck die Erschließung des Zukunftsmarkts für intelligente Fenster vorangetrieben, in denen Flüssigkristalltechnologie zum Einsatz kommt. Deren große Innovation besteht darin, dass sie sich sekundenschnell stufenlos von Hell nach Dunkel regulieren lassen und dabei ein großes Farbspektrum erlauben. Im ersten Halbjahr 2015 wurden bereits die ersten LCW-Einheiten in das neue modulare Innovationszentrum von Merck in Darmstadt eingebaut.

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 hochwertige Kosmetikwirkstoffe, beispielsweise für den Einsatz in der Hautpflege, in Sonnenschutz- oder Insektenschutzmitteln. Im zweiten Quartal war die Geschäftseinheit auf wichtigen Leitmes- sen präsent, so z.B. auf der European Coatings Show in Nürnberg oder der InCosmetics in Barcelona.

Die Integration von AZ und seiner weltweit rund 1.100 Mitarbeiter hat Merck erfolgreich und nach Zeitplan bis Ende des Jahres 2014 vollzogen. Zum 1. Januar 2015 wurde das Geschäft mit Halbleitermaterialien in die Geschäftseinheit Integrated Circuit Materials (ICM) überführt. Das frühere Optronics Geschäft (z.B. Fotolacke) wurde in Display Materials integriert. Als wichtiger Partner global führender Halbleiter- und Elektronikhersteller erzielt die Geschäftseinheit ICM über 60% ihrer Umsätze in Asien und erwirtschaftet dabei mehr als drei Viertel ihrer Umsätze mit Produkten, die in ihren jeweiligen Märkten führend sind. Die Produkte von ICM werden u.a. zur Fertigung integrierter Schaltkreise, zur Herstellung von mikro-elektromechanischen Systemen, für Antirefleksbeschichtungen oder zur Miniaturisierung von Transistorstrukturen verwendet. Somit fügt sich das neue Portfolio der früheren AZ in optimaler Weise in das Materialangebot von Performance Materials ein.

Die Geschäftseinheit Advanced Technologies investiert in zukunftssträngige Forschung und Entwicklung und unterstützt so Wachstum und 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. Das Geschäft bei OLED entwickelte sich im ersten Quartal positiv. Die Nachfrage nach OLED-Materialien von Merck hat stark zugenommen – insbesondere aus den asiatischen Ländern. Gleichzeitig hat sich die Kundenbasis verbreitert.

Im Mai 2015 hat Merck am koreanischen Standort Poseung das OLED Application Center (OAC) eröffnet. Mit der Investition in Höhe von 7 Mio € hat Merck seine OLED-Forschung gestärkt. Das OLED Application Center verfügt über eine umfassende Ausstattung für die Verdampfungs- und Zuverlässigkeitsprüfung von OLEDs. Im Zuge kontinuierlicher Investitionen werden weitere fortgeschrittene Verfahren wie die Inkjet-Drucktechnologie eingeführt werden. Das Projektteam von Merck Korea benötigte für die Planung und Errichtung der neuen Anlage ein Jahr und erhielt dabei Unterstützung von Merck-Ingenieuren aus Darmstadt. In dem Gebäude sind Reinräume und Ausrüstung untergebracht, die internationale Standards erfüllen. Aufgrund der bereits im Februar beendeten Baumaßnahmen konnte der Betrieb im neuen Gebäude bereits aufgenommen werden.

Kurz nach der Eröffnung des OAC in Korea hat Merck Mitte Juni in Darmstadt den Grundstein für eine neue Produktionsanlage für OLED-Materialien gelegt. In dem rund 2.000 Quadratmeter großen Gebäude sollen ab Juli 2016 hochreine OLED-Materialien zur Anwendung in modernen Bildschirmen und Beleuchtungssystemen hergestellt werden. Mit der Investition, die rund 30 Mio € beträgt, beabsichtigt Merck, seine Position im OLED-Geschäft zu stärken. Die neue OLED-Produktionsanlage ist eine der größten Einzelinvestitionen, die Merck in den letzten Jahren am Standort Darmstadt getätigt hat. Sie entspricht den allerhöchsten technischen Standards.

Ebenfalls im Juni hat Merck Materialien der organischen Photovoltaik auf der EXPO 2015 in Mailand präsentiert. Moderne gedruckte Hochleistungspolymere von Merck sorgen für die Stromproduktion der futuristischen Solarbäume des Deutschen Pavillons.

Ende Juni gab Merck bekannt, die noch ausstehenden Anteile des in Jerusalem ansässigen Startup-Unternehmens Qlight Nanotech Ltd. zu übernehmen. Das Unternehmen entwickelt eine Display-Technologie, die auf Quantenmaterialien basiert. Die neuartigen Nanokristalle von Qlight Nanotech tragen zur Steigerung des Farbumfangs und der Energieeffizienz von modernen Displays bei.

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-PD1-/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 Wachstumsmärkten mittel- und langfristig weiter auszubauen. Im Jahr 2014 hat die ehemalige Berichtsregion Emerging Markets bereits 38% zu den Umsatzerlösen des Konzerns beigetragen.

Weitere Informationen zu Zielen und Strategien des Merck-Konzerns befinden sich auf den Seiten 50 bis 54 des Merck-Geschäftsberichts 2014.

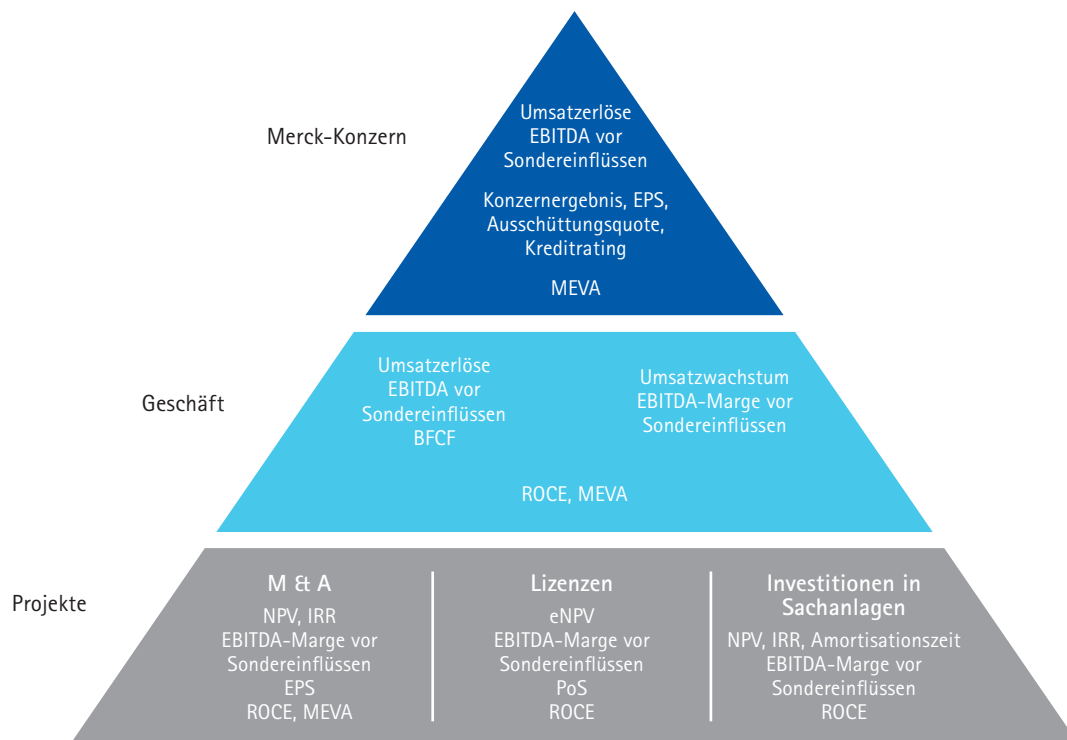
STEUERUNGSSYSTEM DES MERCK-KONZERNS

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. Weiterhin zählen die Umsatzerlöse sowie der Free Cash Flow des Geschäfts (Business Free Cash Flow) zu den bedeutsamsten Leistungsindikatoren für die Bewertung der Geschäftsentwicklung.

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.

Für eine nähere Erläuterung des internen Steuerungssystems wird auf die Seiten 55 bis 58 des Merck-Geschäftsberichts 2014 verwiesen.



Abkürzungen

EBITDA vor Sondereinflüssen = Earnings before interest, income tax, depreciation and amortization pre exceptionals (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).

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG BEI MERCK

Merck forscht und entwickelt weltweit Lösungen, um die Lebensqualität von Patienten zu verbessern und die Bedürfnisse seiner Kunden zu erfüllen. Das Unternehmen fokussierte sich im vergangenen Geschäftsjahr darauf, Relevanz und Effizienz seiner Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten weiter zu optimieren. Dazu ging Merck verstärkt 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 in den ersten sechs Monaten des Jahres 2015 über 700 Mio € 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.

HEALTHCARE

Merck Serono

Onkologie

Anfang Juli wurden auf dem Weltkongress für gastrointestinale Tumoren der European Society for Medical Oncology (ESMO) in Barcelona Ergebnisse der Phase-II-Studie CAPRI-GOIM vorgestellt. Hierbei handelt es sich um eine unabhängige Studie, die von einer akademischen Gruppe durchgeführt wurde und 340 Patienten mit metastasiertem Kolorektalkarzinom (mCRC) vom KRAS-Wildtyp (Exon 2) einschloss. Es ist die erste Studie zur Bewertung von Erbitux® (Cetuximab) als Zweitlinientherapie nach Krankheitsprogression bei Patienten mit mCRC. Die Patienten erhielten als Erstlinientherapie FOLFIRI plus Erbitux® und wurden bei Ansprechen randomisiert entweder mit FOLFOX plus Erbitux® oder FOLFOX-Monotherapie als Zweitlinie weiterbehandelt. In einer Unterpopulation dieser Studie mit vierfachem Wildtyp (Ausschluss von Mutationen im KRAS-, NRAS-, BRAF- oder PIK3CA-Gen durch Next Generation Sequencing) wurde ein signifikant verlängertes progressionsfreies Überleben sowie eine Verbesserung des Gesamtüberlebens und der Ansprechraten unter Zweitlinienbehand-

lung mit Erbitux®//FOLFOX nach vorausgegangener Erstlinie in Form von Erbitux®/FOLFIRI ermittelt. Dies deutet darauf hin, dass eine Fortsetzung der Anti-EGFR-Behandlung unter Austausch des Basis-Chemotherapeutikums bei der Zweitlinienbehandlung einen schlüssigen Ansatz nach Krankheitsprogression darstellt.

Mitte Mai hat Merck die Erteilung des „Fast Track“-Status durch die amerikanische Zulassungsbehörde (FDA) für die Entwicklung von Evofosfamide für die Behandlung von zuvor unbehandelten Patienten mit metastasiertem oder lokal fortgeschrittenem, inoperablem Pankreaskarzinom mitgeteilt. Evofosfamide ist eine in der Entwicklung befindliche Arzneimittelvorstufe, die bei stark ausgeprägtem Sauerstoffmangel des Tumors, einem Kennzeichen vieler solider Tumoren, aktiviert werden soll. Nach dem fortgeschrittenen Weichteilsarkom Ende letzten Jahres ist das Pankreaskarzinom jetzt die zweite Indikation von Evofosfamide mit anerkanntem Fast-Track-Status. Die FDA hat den Fast-Track-Prozess ins Leben gerufen, um die Entwicklung zu vereinfachen und die Beurteilung von Arzneimitteln zu beschleunigen, die für die Behandlung schwerwiegender oder lebensbedrohlicher Erkrankungen gedacht sind und erwiesenermaßen über das Potenzial verfügen, zur Bewältigung dringender medizinischer Bedürfnisse beizutragen.

Tepotinib*, ein niedermolekularer Inhibitor des Tyrosinkinase-rezeptors c-Met, wechselte in die Phase II einer laufenden offenen Phase I/II-Prüfung mit asiatischen Patienten mit unbehandeltem fortgeschrittenem Leberzellkarzinom zur Bewertung der Wirksamkeit, Sicherheit und Pharmakokinetik dieser Substanz bei Erstlinienbehandlung im Vergleich zu Sorafenib. In dieser Studie sollen ca. 140 Patienten mit Met-positiven Tumoren randomisiert mit 500 mg Tepotinib einmal täglich oder 400 mg Sorafenib zweimal täglich behandelt werden. Primärer Endpunkt ist die Zeit bis zum Fortschreiten der Krankheit.

Immunonkologie

Im Rahmen der Jahrestagung 2015 der American Society of Clinical Oncology (ASCO) wurden mehrere Präsentationen zu Studienergebnissen zur vorläufigen Wirksamkeit und Sicherheit von Avelumab veröffentlicht, die neueste klinische Daten zu unterschiedlichen Tumortypen enthalten. Hierzu gehörten ein Vortrag

*Tepotinib ist der vorgeschlagene generische Wirkstoffname (International Nonproprietary Name, INN) für den c-Met-Kinaseinhibitor, zuvor bekannt als MSC2156119J.

über Eierstockkrebs (Ovarialkarzinom) und Poster zu Magenkrebs, nicht-kleinzelligem Lungenkrebs (non-small cell lung cancer, NSCLC) und einigen anderen Studien in unterschiedlichen Patientenpopulationen.

Die Daten zum NSCLC stammen aus einer internationalen offenen Phase-I-Studie mit verschiedenen aufsteigenden Dosen. Ziel war die Untersuchung der Sicherheit, Verträglichkeit, Pharmakokinetik sowie der biologischen und klinischen Wirksamkeit bei Patienten mit metastasierten oder lokal fortgeschrittenen soliden Tumoren. In dieser Untersuchung wurden Sicherheit und klinische Wirksamkeit bei 184 Patienten mit fortgeschrittenem NSCLC und Krankheitsprogression nach platinbasierter Chemotherapie bewertet. Ein objektives Ansprechen wurde bei 25 Patienten (13,6 %) beobachtet, davon ein Patient mit Vollremission und 24 Patienten mit partiellem Ansprechen; bei 19 Patienten dauerte das Ansprechen zum Zeitpunkt der Auswertung noch an, darunter zwei Patienten, die auch nach Behandlungsende weiter Ansprechen zeigten. 12 Monate nach Behandlungsbeginn lebten noch 37,0 % der Patienten.

Die Ergebnisse dieser Studie lieferten Informationen für die derzeit rekrutierende Phase-III-Studie (EMR 100070-004) zur Bewertung der Wirksamkeit und Sicherheit von Avelumab im Vergleich zu Docetaxel bei Patienten mit NSCLC vom Stadium IIIb/IV, bei denen nach vorausgegangener platinbasierter Doublet-Therapie die Krankheit fortgeschritten war.

In einem der ASCO-Vorträge wurden Phase-I-Daten einer Patientenkohorte mit rezidivierendem oder refraktärem Ovarialkarzinom nach im Mittel vier vorausgegangenen Therapielinien (ohne adjuvante Behandlung) unabhängig von ihrem PD-L1-Status vorgestellt. Von den 75 aufgenommenen Patientinnen zeigten 8 ein partielles Ansprechen und 33 Krankheitsstabilisierung, was einer Krankheitskontrollrate (disease control rate, DCR) von 54,7 % entspricht. Die Gesamtansprechrage lag bei 10,7 %. Die klinische Entwicklung dieser Indikation in Phase III ist geplant und derzeit läuft die Rekrutierung von zusätzlichen 45 Patientinnen mit Ovarialkarzinom in der Phase-1b-Erweiterungskohorte.

Außerdem wurden klinische Daten zu Avelumab aus einer japanischen Phase-I-Studie mit Patienten mit fortgeschrittenem Magenkarzinom vorgestellt. Von den 20 behandelten Patienten, die bereits mehrfach vorbehandelt waren, zeigten drei ein partielles Ansprechen. Die japanische Studie läuft derzeit noch und rekrutiert 20 weitere Patienten für die Magenkarzinom-Kohorte. Aktuell werden weitere Studien in der Indikation Magenkarzinom geplant.

Neurologie

Die Patientenaufnahme in eine Studie der Phase IIa zu M2736 (auch bekannt als ATX-MS-1467), einem Wirkstoff aus der Forschung zur Auslösung von immunologischer Toleranz, wurde beendet. Die Substanz wird derzeit in einer offenen, einarmigen Proof-of-Principle-Studie auf Sicherheit und Einfluss auf Immuntoleranz bei Patienten mit schubförmiger Multipler Sklerose untersucht. Hierzu sind häufige Magnetresonanztomografien zur strukturellen Bildgebung des Nervensystems erforderlich. Das Ergebnis der Studie wird für 2016 erwartet.

Fertilität

Anfang Juni hat Merck die Gründung der Global Fertility Alliance bekannt gegeben, einer neuen Kooperation zur Verbesserung von Fertilisationstechnologien und Prozessen, die in reproduktionsmedizinischen Laboren zum Einsatz kommen. An dieser Partnerschaft beteiligen sich Merck Serono, Illumina Inc., ein im kalifornischen San Diego ansässiger Marktführer in der Entwicklung und Kommerzialisierung von Gendiagnostiksystemen, sowie Genea Limited aus Australien, ein Entwickler innovativer Fertilisationstechnologien. Im Rahmen dieser neuen Allianz sollen weltweite Standardisierung und Verbesserung von Prozessen im Bereich der Fertilisationsverfahren im reproduktionsmedizinischen Labor erarbeitet und umgesetzt werden.

Ebenfalls im Juni hat Merck Serono seine finanzielle Unterstützung des Grant for Fertility Innovation (GFI)-Programms mit Fördergeldern für 2015 und 2016 in Höhe von insgesamt bis zu 1,2 Mio € bekannt gegeben. Die Ankündigung erfolgte im Rahmen der 31. Jahrestagung der European Society of Human Reproduction and Embryology (ESHRE) in Lissabon. Mit dem 2009 eingeführten GFI-Förderprogramm sollen innovative translationale Forschungsprojekte im Bereich Fertilität zu konkreten Gesundheitslösungen weiterentwickelt werden, um die Erfolgsrate der assistierten Reproduktionstechnologie (ART) zu verbessern. In den vergangenen sechs Jahren gingen beim GFI-Förderprogramm rund 750 Anträge aus über 50 Ländern in aller Welt ein.

Ovidrel® (rekombinantes hCG), ein Hormon zur Anregung von Follikelreifung und Eisprung, wurde in Japan in einer zulassungsrelevanten Phase-III-Studie in der Indikation Ovulationsinduktion untersucht, um die verfügbaren Daten aus weltweiten Zulassungsstudien zu dieser Indikation und zu fortgeschrittenen Reproduktionsbehandlungen zu ergänzen. Basierend auf dem positivem Ergebnis dieser Studie bereitet Merck derzeit die Einreichung auf Marktzulassung in Japan vor.

Die Phase-III-Studie ESPART zur Bewertung der Wirksamkeit und Sicherheit von Pergoveris® (Follitropin alfa und Lutropin alfa) im Vergleich zu Gonal-f® (Follitropin alfa) zur Entwicklung von multiplen Follikeln im Rahmen eines ART-Zyklus bei Frauen mit gemäß Definition der European Society of Human Reproduction and Embryology (ESHRE) ungenügendem ovariellen Ansprechen (poor ovarian responders, POR) hat ihren primären Endpunkt einer signifikanten Steigerung der Gesamtzahl der bei Frauen mit POR im Vergleich zu Gonal-f® gewonnenen Eizellen nicht erreicht. Patientinnen mit POR weisen eine Reihe von klinischen Eigenschaften in Bezug auf ihre ovarielle Reserve und ihre Fähigkeit, auf kontrollierte ovarielle Stimulation anzusprechen, auf. Bei diesen Frauen entwickelt sich unter der Behandlung nur eine geringe Anzahl an Follikeln, weshalb durch die ART nur wenige Eizellen gewonnen werden können. Das Ergebnis dieser Studie hat keinen Einfluss auf den derzeitigen Einsatz von Gonal-f® und Pergoveris® in ihren zugelassenen Indikationen.

Endokrinologie

Bezüglich Kuvan® hat Merck Serono am 22. Mai 2015 bekannt gegeben, dass der Ausschuss für Humanarzneimittel (CHMP) der EMA eine positive Stellungnahme zur Änderung der Produktinformation abgegeben hat. Nach Prüfung der Daten von SPARK, einer klinischen Phase-IIIb-Studie, empfahl der CHMP eine Indikationserweiterung für Kuvan®, die den Einsatz bei Kindern unter 4 Jahren mit Phenylketonurie (PKU) mit nachweislichem Ansprechen auf eine derartige Behandlung vorsieht. In Europa gibt es aktuell kein zugelassenes Arzneimittel für die Behandlung von PKU bei Kindern im Alter von unter 4 Jahren. Im Juli hat die Europäische Kommission die entsprechende Aktualisierung der Produktverschreibungsinformation, der sogenannten Zusammenfassung der Merkmale des Arzneimittels (SmPC), genehmigt.

Um die Namensgebung innerhalb der Forschung und Entwicklung von Merck Serono zu vereinfachen, wurde allen Pipeline-Programmen eine nach dem Zufallsprinzip generierte vierstellige M-Nummer zugeteilt. Diese soll solange verwendet werden bis eine Substanz von der Weltgesundheitsorganisation einen generischen Wirkstoffnamen (International Nonproprietary Name, INN) bekommen hat. Mit dieser M-Nummer können unter <http://www.clinicaltrials.gov> auch Informationen zu laufenden klinischen Studien recherchiert werden.

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 Produktneu- und -weiterentwicklung zurückzugreifen. Zugleich entwickelt Consumer Health seine etablierten Markenprodukte auch durch einzelne Anwendungserleichterungen und begleitende Services weiter.

Allergopharma

Allergopharma, das Allergiegeschäft von Merck, ist eines der führenden Unternehmen für die allergenspezifische Immuntherapie (AIT). Mit der eigenen Forschung und Entwicklung sowie in Kooperation mit externen 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 allergenspezifische Immuntherapie sowie für die Allergiediagnostik.

LIFE SCIENCE

Merck Millipore

Merck Millipore konzentriert sich im Geschäftsjahr 2015 auf die Umsetzung von strategischen Schlüsselinitiativen, von denen fünf schwerpunktmäßig auf Innovationen setzen:

- Das Biomonitoring-Portfolio auf Kunden aus der Lebensmittel- und Getränkeindustrie ausweiten
- Die Marktpräsenz beim RNA-Nachweis steigern
- Das Wachstum der Zellanalyse forcieren und Partnerschaften für klinische Diagnose entwickeln
- In ausgewählten Branchen führende Marktpositionen einnehmen
- Passgenaue Angebote für Wachstumsmärkte entwickeln

Im zweiten Quartal hat Merck Millipore seine Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten deutlich vorangetrieben und alle fünf erwähnten Bereiche unterstützt. Das Life-Science-Geschäft von Merck beschäftigt weltweit über 650 Mitarbeiter in unterschiedlichen Funktionen der Forschung und Entwicklung, um Bedürfnisse und Herausforderungen, denen sich Kunden gegenübersehen, in Produktinnovationen zu überführen. Mit Aufwendungen von 48,6 Mio € bzw. rund 6% seines Nettoumsatzes investierte Merck Millipore im zweiten Quartal signifikant in die Forschung und Entwicklung.

Zur Ausweitung seines Biomonitoring-Portfolios auf Kunden aus der Lebensmittel- und Getränkeindustrie kündigte die Geschäftseinheit Lab Solutions im Berichtsquartal drei neue Luftkeimsammler der MAS-100®-Produktreihe an. Die MAS-100 Iso MH®- und MAS-100 Iso NT®-Systeme wurden zur Verwendung in Isolatoren konzipiert und ermöglichen die Probennahme an kritischen Kontrollpunkten. Das MAS-100 Iso MH®-System unterscheidet sich von den anderen Systemen durch seine vier Probennahmeköpfe, die eine höhere Überwachungskapazität bieten als die bisher üblichen Einzelkopfsysteme. Der MAS-100 VF®-Luftkeimsammler ist dank seines kompakten und anwenderfreundlichen Designs ideal zur Verwendung in kontrollierten Umgebungen geeignet.

Zur Steigerung der Marktpräsenz von Merck Millipore beim RNA-Nachweis hat die Geschäftseinheit Bioscience eine Reihe neuer Produkte eingeführt. Im April 2015 wurden die Magna ChIRP™ RNA Interactome Kits eingeführt, mit denen Forscher Chromatinbereiche, die mit chromatin-bezogenen RNAs zusammenarbeiten (wie z.B. lange, nicht codierende RNA (lncRNA)),

leichter bestimmen, wiederherstellen und analysieren können. Diese auf mehreren Sonden beruhende, hochwirksame Erfassungsstrategie verwendet vernetztes Chromatin zur zuverlässigen Erkennung und Entdeckung von RNA-bezogenen Gensequenzen in DNA, RNA und von Proteinen.

Zur Übernahme der Führungsrolle in ausgewählten Branchen wurde im Mai die Single-Pass-Tangentialflussfiltration (TFF) mit Pellicon®-Kassetten eingeführt. Hierbei handelt es sich um eine optimierte Anwendung der existierenden TFF-Technologie von Merck Millipore, mit der Verfahrensströme konzentriert werden können, ohne dass eine Rezirkulationsschleife wie bei der konventionellen TFF erforderlich ist. Mit dieser Anwendungsalternative entfallen typische Verfahrenseinschränkungen durch höhere Volumina oder Konzentrationsfaktoren, wodurch eine höhere Kapazität erreicht werden kann. Durch die Kombination des TFF-Schritts mit anderen Prozessschritten ist außerdem ein durchgängiger Verfahrensablauf möglich.

Zur Beschleunigung des Wachstums bei der Zellanalyse hat Merck Millipore im Mai eine Vereinbarung mit Singulex, einem Entwickler und führenden Anbieter der Single Molecule Counting (SMC™)-Technik für die klinische Diagnostik und die wissenschaftliche Forschung, getroffen. Gegenstand ist die Übertragung der Kontrolle und Steuerung des Geschäfts der Life-Science-Forschung von Singulex auf Merck Millipore. Gemäß der Vertragsbedingungen wird Merck Millipore eine Vorauszahlung an Singulex leisten sowie Lizenzgebühren und weitere finanzielle Mittel in Abhängigkeit vom Erreichen definierter Meilensteine abführen. Merck Millipore wird im Gegenzug die Exklusivrechte auf Weiterentwicklung und Vermarktung der SMC-Technik für Forschungsanwendungen weltweit erhalten.

Im Rahmen der Achema 2015, einem der größten Kongresse für die Life-Science-Branche, wurde der Mobius® 2000-Liter-Einweg-Bioreaktor im Juni in Frankfurt vorgestellt. Der 2000-Liter-Bioreaktor ist ein Neuzugang im Mobius® Rühr-tank-Bioreaktor-Portfolio (von 3 bis 2000 Litern) für ultimative Flexibilität, Skalierbarkeit und Komfort. Mit der konfigurierbaren Software, Hardware und den Einweg-Baugruppen Flexware® für Suspensions- und adhärenz Zellkulturen integriert der neue 2000-Liter-Einweg-Bioreaktor branchenführende Konstruktionsmerkmale, mit denen Anwender ihre Upstream-Prozesse einfach optimieren können.

Mit dem Mobius® 2000-Liter-Einweg-Bioreaktor als Einstiegsprodukt kann Merck jetzt früher an Kunden herantreten, die auf

der Suche nach Einweg-Herstelllösungen sind. Mit diesem Produkt kann Merck die Anforderungen der Kunden nach Herstellung von biopharmazeutischen Arzneimitteln im Klinikmaßstab erfüllen.

Mit dem Neuzugang des 2000-Liter-Bioreaktors in seinem Portfolio verfügt das Life-Science-Geschäft jetzt über ein vollständig skalierbares Angebot an Bioreaktoren. Damit kann das Unternehmen Einfluss auf wichtige Standards wie der Wahl der mikrobiologischen Filme und Einweg-Technologien sowohl in der Upstream- als auch der Downstream-Produktion nehmen. Der Mobius® 2000-Liter-Einweg-Bioreaktor komplettiert das Portfolio von Merck Millipore, mit dem es sich gegenüber den Wettbewerbern in Biosimilars-Märkten absetzen kann. Es unterstützt Kunden in ihrem Wunsch, Herstellstrategien in kurzer Zeit umzusetzen, um schneller auf den Markt zu gelangen.

Mit dieser Produkteinführung verfügt das Life-Science-Geschäft von Merck jetzt über ein Angebot von Produkten und Dienstleistungen, das von Prozessdesign und Geräteinstallation über Benutzerschulungen bis hin zu Chemikalien und Schlüsseltechnologien für die Herstellung von monoklonalen Antikörpern reicht. Merck Millipore hat hiermit auch einen wichtigen Meilenstein in seinen Bemühungen zur Entwicklung von lückenlosen Angeboten für Emerging Markets erreicht.

Ebenfalls im zweiten Quartal hat die Geschäftseinheit Process Solutions von Merck Millipore die neue CHO-Plattform Cellvento™ für Zellkultur-Medien und Begleitfeeds für Anwendungen bei Batch, Batch-Feed und Perfusion eingeführt. Die chemisch definierten Medien, die ohne tierische Stoffe produziert werden, sind als Flüssigkeit und Pulver erhältlich und liefern überlegenes Zellwachstum und Produktivität für eine ganze Palette von CHO-Zelltypen, die bei der biopharmazeutischen Entwicklung und Herstellung zum Einsatz kommen. Die CHO-Plattform Cellvento™ verfügt über zelllinien- und verfahrensspezifische Medien- und Feedzusammensetzungen, was die Auswahl der optimalen Medienzusammensetzung für eine bestimmte Anwendung ermöglicht. Die Produktpalette gibt Kunden zudem die Flexibilität, das passendste Produkt für bestmögliche Resultate ihrer gegebenen Zelllinie zu wählen. Die Plattform bietet eine Reihe von Formulierungen, um den Zelltypen CHO-S, CHO-DHFR negativ und CHO-K1 zu genügen. Alle Formulierungen bieten exzellente Homogenität und Konsistenz des Pulvers, was zu hoher Reproduzierbarkeit zwischen den Ansätzen führt. Die

Medien werden von umfangreichen behördlichen Informationen über Herstellung, Charakteristika und Kontrolle begleitet.

Merck Millipore hat außerdem eine Verdichtungstechnologie eingeführt, mit der Zellkulturmedien aus Trockenpulver granuliert werden können. Dadurch erhöht sich die Löslichkeit, zudem wird die Handhabung von Zellkulturmedien einfacher, die bei der biopharmazeutischen Herstellung verwendet werden. Mit den bedienungsfreundlicheren kompaktierten Medien können Biopharmazeutika-Hersteller ihre Upstream-Prozesse weiter optimieren.

Im Juni wurde die Erweiterung des Provantage® Biodevelopment Services von Merck Millipore um einen Clone Generation Service angekündigt. Mit diesem zusätzlichen Angebot verfügt das Unternehmen jetzt über eine vollständige Palette an Dienstleistungen für die Optimierung von Ausbeute, Produktivität, Konsistenz und Effizienz bei der Herstellung von Arzneimitteln für klinische Prüfungen. Durch hoch produktive Zelllinien in hervorragender Qualität kann die Zeit bis zur klinischen Testung verkürzt werden. Die flexible Produktionsplattform erlaubt die Wahl zwischen DG44- oder CHO-S-Zelllinien und durch die vollständige Dokumentation erfüllen die generierten Klone die Rückverfolgbarkeitsbedingungen für die klinische Produktion, Beantragung der Marktzulassung und Herstellung.

Im zweiten Quartal hat Merck Millipore des Weiteren die Veröffentlichung einer Studie zu seiner Strat-M®-Membran bekannt gegeben. Diese belegt, dass mit dieser synthetischen Membran die Hautdurchlässigkeit für chemische Verbindungen in In-Vitro-Studien zur transdermalen Diffusion genauso zuverlässig vorausgesagt werden kann wie mit menschlicher oder tierischer Haut. Die Studie wurde von Forschern der Josai-Universität in Japan durchgeführt und in der Ausgabe des European Journal of Pharmaceutical Sciences vom 25. Januar 2015 veröffentlicht. Die Strat-M®-Membran ist ein synthetisches, nicht-tierisches Hautmodell, das die Diffusion von vielen Verbindungen und Formulierungen in die menschliche Haut voraussagen kann. Hierzu zählen Medikamenten- und Kosmetikwirkstoffe, Hygieneprodukte, Pestizide und andere Chemikalien. Die Membran liefert äußerst konsistente, reproduzierbare Diffusionsdaten ohne die bei biologischen Modellen häufig anzutreffende Variabilität zwischen unterschiedlichen Chargen.

PERFORMANCE MATERIALS

Merck ist mit seinem Unternehmensbereich Performance Materials unangefochtener Markt- und Technologieführer bei Flüssigkristallen (Liquid Crystals, LCs), die vor allem in LCD-Fernsehgeräten und den meisten Anzeigegeräten der mobilen Kommunikation Anwendung finden. Zudem ist Merck einer der führenden Anbieter dekorativer und funktioneller Effektpigmente. Kunden aus den Branchen Unterhaltungselektronik, Beleuchtung, Lack, Drucktechnik, Kunststoffanwendungen und Kosmetik nutzen High-tech-Materialien und -Lösungen von Merck. Mit der Übernahme von AZ Electronic Materials (AZ) im Mai 2014 wurde die zusätzliche Geschäftseinheit Integrated Circuit Materials in das Merck-Portfolio eingebracht. Integrated Circuit(IC)-Chemikalien werden zur Herstellung integrierter Schaltungen verwendet. Das frühere Geschäft AZ Optronics, das zum Beispiel Fotolacke umfasst, wurde indes in die Geschäftseinheit Display Materials integriert. Bei allen Geschäftsbereichen von Performance Materials ist die Dynamik der Wachstumsmärkte von großer Bedeutung.

Display Materials

Im Bereich der mobilen Flüssigkristalle beziehungsweise LC-Displays (LCDs) hat Merck einen neuen Schaltmodus für Flüssigkristalle entwickelt – die sogenannte UB-FFS-Technologie (Ultra-Brightness Fringe Field Switching). 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, wodurch sich die Batterie-Lebensdauer der mobilen Endgeräte verlängert, 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 Tablets eingesetzt. Für diese bahnbrechende Technologie wurden Merck im April 2015 der Deutsche Innovationspreis sowie im Juni in San Jose, Kalifornien (USA) der Display Industry Award 2015 der Society for Information Display (SID) verliehen.

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, indem sie Glas schnell und effizient zwischen hell und dunkel schalten. Nach der Übernahme aller Anteile an Peer+,

des niederländischen Spezialisten für flüssigkristallbasierte schaltbare Fenster, die im Juli 2014 erfolgt war, wurde das Unternehmen inzwischen vollständig unter dem Namen „Merck Window Technologies (MWT)“ integriert. Für diese schaltbaren Fenster, die sogenannten „LC Windows (LCW)“, laufen bei Merck Entwicklung und Produktion der maßgeschneiderten Flüssigkristallmaterialien auf Hochtouren, ebenso – in Zusammenarbeit mit Partnern – die Bereitstellung erster Fenster-Prototypen. Im ersten Quartal 2015 wurde eine ganze Fensterfront der LCWs in das unternehmenseigene Innovationszentrum am Merck-Hauptsitz Darmstadt eingebaut.

Zur Massenproduktion sowie zur breiten Vermarktung der LCWs laufen bereits intensive Kooperationen mit ausgewählten Partnern aus der Glas- und Fensterindustrie.

OLED

Organische lichtemittierende 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 Internetzugriff 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 bei 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 werden die Materialien bei gedruckten OLED-Displays bei Raumtemperatur und unter Normaldruck aufgebracht. Zudem wird bei diesem Verfahren Material nur dort abgeschieden, wo auch tatsächlich Dioden entstehen – es ist also ressourcenschonend.

Im Mai 2015 hat Merck am koreanischen Standort Poseung das OLED Application Center (OAC) eröffnet, das über eine umfassende Ausstattung für die Verdampfungs- und Zuverlässigkeitsprüfung von OLEDs verfügt. Mit der Investition in Höhe von 7 Mio Euro hat Merck seine OLED-Forschung gestärkt.

Hochwertige Pigmente und funktionelle Materialien

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. Die Markteinführungen dreier neuer Pigmente der Pigmentserie Meoxal® fanden im letzten Jahr statt, weitere sind in Vorbereitung.

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 jüngste Produkt der neuen Generation – Xirallic® NXT Leonis Gold – ist ein goldfarbenes, metallisch wirkendes Effektpigment, das Merck seit Anfang 2015 anbietet.

Neben hochwertigen dekorativen Effektpigmenten bietet Merck funktionelle Materialien für technische Anwendungen, aber auch zur Anwendung im Bereich der Kosmetik mit entsprechenden Füll- und Wirkstoffen an. Jüngst fand die Produkteinführung eines neuen kosmetischen Wirkstoff, RonaCare® SereneShield pünktlich zur InCosmetics in Barcelona im April 2015 statt, die zu den wichtigsten Messen für kosmetische Rohstoffhersteller zählt. RonaCare® SereneShield unterstützt die Haut jeden Alters darin, die Anfälligkeit für Akne auf drei Ebenen wirkungsvoll zu reduzieren. Die Wirksamkeit konnte sowohl durch in vivo als auch in vitro Studien belegt werden.

Weitere aktuelle Entwicklungen im Bereich der technischen Anwendungen betreffen zum Beispiel Additive für die Lasermarkierung von Kunststoffen und leitfähigen Beschichtungen, Additive für die Wärmereflexion für Gewächshäuser und andere

funktionelle Materialien bspw. auch im Bereich der Hochspannungstechnik. Hier werden derzeit grundlegende Erkenntnisse erarbeitet, um rund um das Thema „Energy Management“ Märkte zu erschließen und nachhaltige Absatzchancen zu generieren. Die gewonnene Bewilligung eines neuen staatlich geförderten Forschungsprojektes (BMBF) mit dem Namen „iShield“ ist ein klarer Beleg für die Zukunftsträchtigkeit der Thematik. Im Rahmen dieses Programmes wird Merck ab Herbst 2015 gemeinsam mit industriellen und universitären Partnern neuartige Materialien für innovative Schirmung von Generatoren und Motoren entwickeln.

Integrated Circuit Materials

Die Geschäftseinheit IC Materials (Integrated Circuit Materials) liefert Produkte für integrierte Schaltkreise. Eine der neuen Produktreihen, die für diesen Bereich entwickelt werden, sind neuartige Ätzmasken aus metallischen Oxiden, die zusammen mit Beschichtungen mit hohem Kohlenstoff-Gehalt dazu benutzt werden, immer dünnere Photoresist-Strukturen in die unterliegenden Substrate zu übertragen. Die Verwendung unterschiedlicher Metalloxide erlaubt es dem Kunden, je nach Bedarf unterschiedliche Trockenätztechniken einzusetzen und dünnere Hartmaskenschichten zu verwenden.

Im Bereich der Directed Self Assembly (DSA) setzt sich der Trend fort, dass alle führenden Chiphersteller diese Technologie als wegweisend ansehen und intensiv bearbeiten. Bei DSA ist die Information für kleinste Strukturen bereits in der chemischen Natur des Beschichtungsmaterials enthalten. Merck-Forscher arbeiten mit ihren Kunden an der Einführung von DSA als einer Standard-IC-Herstellungsmethode in den nächsten Jahren.

Mercks SPINFIL™ Produktreihe basiert auf dem anorganischen Perhydropolysilazan-Polymer, das als Vorläufer für Siliziumdioxid-Isolationslagen in der Chipherstellung eingesetzt wird. Mit diesem Produkt ist Merck führend im Bereich der Spin-On-Dielectrics (SODs). Die neu eingeführte SPINFIL™ 700 Produktreihe zielt auf kritische SOD-Anwendungen mit höchsten Qualitätsanforderungen. SPINFIL™ 700 ist bereits bei Kunden qualifiziert und steht kurz vor Produktionsbeginn.

GESCHÄFTSVERLAUF UND WIRTSCHAFTLICHE LAGE

MERCK-KONZERN

ÜBERBLICK 2. QUARTAL 2015

- Umsatzerlöse wachsen zweistellig, insbesondere getrieben durch positive Wechselkurseffekte
- Healthcare wächst trotz sinkender Rebif®-Umsätze
- Life Science verzeichnet starkes organisches Umsatzwachstum
- Anstieg des EBITDA vor Sondereinflüssen – der wichtigsten Kennzahl zur Steuerung des operativen Geschäfts – um 6,3 % auf 899 Mio €
- Hoher Bestand an liquiden Mitteln übersteigt die Finanzschulden des Konzerns
- Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen steigt um 12,1 % auf 1,30 €

MERCK-KONZERN → KENNZAHLEN

<i>in Mio €</i>	Q2 – 2015	Q2 – 2014	Veränderung in %	Jan.–Juni 2015	Jan.–Juni 2014	Veränderung in %
Umsatzerlöse ¹	3.219,5	2.815,3	14,4	6.260,6	5.443,5	15,0
Operatives Ergebnis (EBIT)	501,4	441,0	13,7	981,3	909,3	7,9
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	15,6	15,7		15,7	16,7	
EBITDA	844,8	767,0	10,1	1.650,3	1.537,2	7,4
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	26,2	27,2		26,4	28,2	
EBITDA vor Sondereinflüssen	899,4	845,7	6,3	1.752,4	1.652,7	6,0
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	27,9	30,0		28,0	30,4	
Ergebnis je Aktie (in €)	0,79	0,70	12,9	1,44	1,45	-0,7
Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen (in €)	1,30	1,16	12,1	2,43	2,32	4,7
Business Free Cash Flow	829,6	632,2	31,2	1.190,1	1.316,3	-9,6

¹ Die Zusammensetzung der Umsatzerlöse wurde angepasst, siehe Abschnitt „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ bei den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss.

Entwicklung der Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

Der Merck-Konzern konnte im zweiten Quartal 2015 die Umsatzerlöse um 404 Mio € beziehungsweise um 14,4 % auf 3.219 Mio € (Q2 2014: 2.815 Mio €) steigern. Der Umsatzanstieg wurde insbesondere durch positive Währungseffekte, die sich aus einem im Vergleich zum Vorjahresquartal schwächeren Euro ergaben, getrieben. Das organische Umsatzwachstum betrug im Berichtsquartal 63 Mio € beziehungsweise 2,2 %. Die positiven Auswirkungen

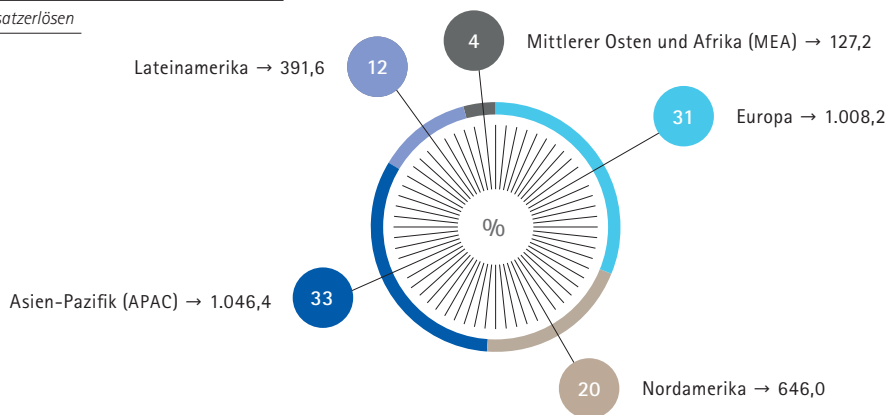
aus Währungskursveränderungen beliefen sich auf 10,2 % und wurden im Wesentlichen von der Kursentwicklung des US-Dollars sowie einiger asiatischer Währungen, beispielsweise dem Chinesischen Renminbi und dem Taiwanesischen Dollar, verursacht. Akquisitionsbedingt erhöhten sich die Umsätze um 1,9 % beziehungsweise um 54 Mio €. Dies war auf die zum 2. Mai 2014 erfolgte Erstkonsolidierung von AZ Electronic Materials bei Performance Materials zurückzuführen.

MERCK-KONZERN →**KOMPONENTEN DER UMSATZENTWICKLUNG NACH UNTERNEHMENSBEREICHEN - Q2 2015**

<i>in Mio €/Veränderung in %</i>	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen/Veräußerungen	Gesamtveränderung
Healthcare	1.803,4	1,5	7,8	-	9,2
Life Science	772,8	6,2	11,2	-	17,3
Performance Materials	643,3	-0,4	16,8	10,7	27,2
Merck-Konzern	3.219,5	2,2	10,2	1,9	14,4

Zu dem zweistelligen Umsatzwachstum des Konzerns trugen alle Unternehmensbereiche des Merck-Konzerns bei. Mit einem Anstieg von 27,2 % erzielte Performance Materials die höchste Steigerungsrate und verzeichnete damit einen Umsatzanstieg von 137 Mio € auf 643 Mio € (Q2 2014: 506 Mio €). Die beiden ande-

ren Unternehmensbereiche, Healthcare und Life Science, erzielten absolute Steigerungen in Höhe von rund 153 Mio € auf 1.803 Mio € (Q2 2014: 1.651 Mio €) beziehungsweise in Höhe von 114 Mio € auf 773 Mio € (Q2 2014: 659 Mio €).

MERCK-KONZERN →**UMSATZERLÖSE NACH REGIONEN - Q2 2015***in Mio €/ % an den Umsatzerlösen*

Getrieben von positiven Wechselkursveränderungen sowie unterstützt von akquisitionsbedingten Effekten und moderatem organischen Wachstum stiegen in der Region Asien-Pazifik die Umsätze um 24,4 % beziehungsweise um 205 Mio € auf 1.046 Mio € (Q2 2014: 841 Mio €). Damit entwickelte sich Asien-Pazifik erstmals zur umsatzstärksten Region des Konzerns und löste Europa von dieser Position ab. Zum organischen Wachstum in dieser Region von 3,1 % trugen alle Unternehmensbereiche bei, wobei sowohl Healthcare als auch Life Science starke organische Wachstumsraten verzeichnen konnten. Der prozentuale Beitrag von

Asien-Pazifik zum Konzernumsatz stieg um 3 Prozentpunkte auf 33 % (Q2 2014: 30 %).

Die in Europa erzielten Umsatzerlöse blieben mit 1.008 Mio € auf Vorjahresniveau (Q2 2014: 1.006 Mio €). Während die Unternehmensbereiche Life Science und Performance Materials starke Wachstumsraten in dieser Region aufweisen konnten, musste Healthcare Umsatzrückgänge, insbesondere bei Rebif®, verkraften. Damit reduzierte sich im zweiten Quartal 2015 der europäische Beitrag zu den Konzernumsätzen auf 31 % (Q2 2014: 36 %).

Die Umsatzerlöse der Region Nordamerika beliefen sich auf 646 Mio € (Q2 2014: 528 Mio €) und sind damit im Vergleich zum Vorjahresquartal um 22,4 % beziehungsweise 118 Mio € angestiegen. Hierfür waren insbesondere vorteilhafte Währungseffekte aufgrund des starken US-Dollars verantwortlich, während sich der leichte organische Umsatzrückgang und der akquisitionsbedingte Zuwachs in etwa ausglich. Der nordamerikanische Beitrag zum Konzernumsatz betrug im Berichtsquartal 20 % und hat sich damit um einen Prozentpunkt (Q2 2014: 19 %) erhöht.

Die Region Lateinamerika erwirtschaftete mit 392 Mio € (Q2 2014: 325 Mio €) 12 % (Q2 2014: 11 %) der Konzernumsatzerlöse. Die zweistellige Steigerung der Umsätze war hauptsächlich

auf organisches Wachstum des Unternehmensbereichs Healthcare in dieser Region, unter anderem in Venezuela, zurückzuführen. Bezüglich der Umrechnung des venezolanischen Bolivar in die Berichtswährung Euro wird auf Abschnitt „Anzuwendender Wechselkursmechanismus in Venezuela“ in den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss verwiesen.

Die Umsätze der Region Mittlerer Osten und Afrika konnten im Berichtsquartal ebenfalls zweistellig gesteigert werden und beliefen sich auf 127 Mio € (Q2 2014: 114 Mio €). Das erzielte organische Umsatzwachstum von 8,2 % war hauptsächlich dem Unternehmensbereich Healthcare zu verdanken. Der Anteil dieser Region an den Konzernumsätzen betrug unverändert 4 %.

MERCK-KONZERN →

KOMPONENTEN DER UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN - Q2 2015

<i>in Mio € / Veränderung in %</i>	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen / Veräußerungen	Gesamtveränderung
Europa	1.008,2	-0,7	0,5	0,4	0,2
Nordamerika	646,0	-1,2	21,9	1,7	22,4
Asien-Pazifik (APAC)	1.046,4	3,1	16,3	4,9	24,4
Lateinamerika	391,6	12,5	7,9	-	20,4
Mittlerer Osten und Afrika (MEA)	127,2	8,2	3,1	0,1	11,4
Merck-Konzern	3.219,5	2,2	10,2	1,9	14,4

Im ersten Halbjahr 2015 wuchsen die Umsatzerlöse des Merck-Konzerns um 15,0 % auf 6.261 Mio € (Jan.-Juni 2014: 5.443 Mio €). Aus veränderten Wechselkursen ergab sich ein Anstieg der Umsätze um 9,6 % beziehungsweise um 523 Mio €. Hauptsächlich war dies auf die Kursentwicklung des US-Dollars, aber auch auf die Stärke der wichtigsten asiatischen Währungen zurückzuführen. Zum organischen Umsatzwachstum, das sich im ersten Halbjahr 2015 auf 1,8 % belief, trugen alle Unternehmensbereiche bei. Mit einer Wachstumsrate von 4,8 % erzielte Life Science den stärksten organischen Anstieg des Konzerns. Aufgrund der Erstkonsolidierung von AZ wies Performance Materials absolut die höchste Umsatzsteigerung aller Unternehmensbereiche auf und erzielte in den ersten sechs Monaten des Jahres 2015 Umsatzerlöse in Höhe von

1.260 Mio € (Jan.-Juni 2014: 908 Mio €). Damit konnte dieser Unternehmensbereich seinen Anteil an den Konzernumsätzen um 3 Prozentpunkte auf 20 % steigern.

Regional betrachtet konnten in Asien-Pazifik, Nordamerika und Lateinamerika zweistellige Wachstumsraten erzielt werden, so stiegen beispielsweise die Umsatzerlöse in den Regionen Asien-Pazifik beziehungsweise Nordamerika um 29,6 % auf 2.037 Mio € (Jan.-Juni 2014: 1.573 Mio) beziehungsweise um 20,7 % auf 1.249 Mio € (Jan.-Juni 2014: 1.035 Mio €). Während die Region Mittlerer Osten und Afrika noch ein Umsatzwachstum von 5,1 % aufweisen konnte, musste Europa einen leichten Rückgang der Umsatzerlöse auf 2.015 Mio € (Jan.-Juni 2014: 2.032 Mio €) hinnehmen.

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

MERCK-KONZERN →
KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG¹

in Mio €	Q2 – 2015	Q2 – 2014	Veränderung in %	Jan.–Juni 2015	Jan.–Juni 2014	Veränderung in %
Umsatzerlöse	3.219,5	2.815,3	14,4	6.260,6	5.443,5	15,0
Herstellungskosten	-1.015,1	-841,5	20,6	-1.988,3	-1.590,0	25,0
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-41,8)</i>	<i>(-12,9)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-82,9)</i>	<i>(-24,9)</i>	<i>(-)</i>
Bruttoergebnis	2.204,3	1.973,8	11,7	4.272,3	3.853,4	10,9
Marketing- und Vertriebskosten	-1.027,4	-912,1	12,6	-1.967,1	-1.767,6	11,3
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-189,4)</i>	<i>(-183,8)</i>	<i>(3,1)</i>	<i>(-367,5)</i>	<i>(-367,2)</i>	<i>(0,1)</i>
Verwaltungskosten	-173,6	-151,0	15,0	-345,6	-283,3	22,0
Forschungs- und Entwicklungskosten	-455,8	-394,8	15,5	-897,0	-774,4	15,8
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-6,6)</i>	<i>(-1,3)</i>	<i>(-1,4)</i>	<i>(-6,9)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-46,1	-74,8	-38,3	-81,2	-118,8	-31,6
Operatives Ergebnis (EBIT)	501,4	441,0	13,7	981,3	909,3	7,9
Finanzergebnis	-40,8	-50,2	-18,7	-141,4	-84,9	66,5
Ergebnis vor Ertragsteuern	460,5	390,8	17,9	839,9	824,4	1,9
Ertragsteuern	-114,8	-84,8	35,3	-208,9	-191,0	9,4
Ergebnis nach Steuern	345,7	306,0	13,0	631,1	633,4	-0,4
Nicht beherrschende Anteile	-2,3	-2,7	-11,6	-6,0	-4,9	21,7
Konzernergebnis	343,4	303,3	13,2	625,1	628,5	-0,5

¹ Die Berichtsstruktur wurde angepasst, siehe Abschnitt „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ bei den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss.

Die im zweiten Quartal 2015 angefallenen Herstellungskosten erhöhten sich auf 1.015 Mio € (Q2 2014: 842 Mio €). Das sich aus der Differenz zwischen den Umsatzerlösen und den Herstellungskosten ergebende Bruttoergebnis stieg um 11,7 % auf 2.204 Mio € (Q2 2014: 1.974 Mio €). Die Bruttomarge, das heißt das Bruttoergebnis in Prozent der Umsatzerlöse, fiel im Berichtsquartal auf 68,5 % (Q2 2014: 70,1 %).

Sowohl bei den Herstellungskosten als auch bei den anderen Funktionskosten (Marketing- und Vertriebskosten, Verwaltungskosten und Forschungs- und Entwicklungskosten) führten Währungskursveränderungen sowie die allgemeine Geschäftsentwicklung zu einem Anstieg. Darüber hinaus war der Anstieg der Forschungs- und Entwicklungskosten überwiegend auf die Intensivierung der Forschung und Entwicklung bei Healthcare zurückzuführen. Auf diesen Unternehmensbereich entfielen im zweiten Quartal 2015 78 % der konzernweiten Aufwendungen für Forschung und Entwicklung. Die Forschungsquote (Forschungs- und

Entwicklungskosten in % der Umsatzerlöse) des Merck-Konzerns erhöhte sich leicht auf 14,2 % (Q2 2014: 14,0 %).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge (Saldo) enthielten im Berichtsquartal Erträge im Zusammenhang mit der im Jahr 2014 abgeschlossenen Kollaborationsvereinbarung mit Pfizer zur gemeinsamen Entwicklung und Vermarktung von Wirkstoffen im Bereich Immunonkologie. Hierbei handelt es sich um die zeitanteilige Realisierung der abgegrenzten Erlöse aus der Einstandszahlung sowie aus dem Gegenwert des Rechts zur gemeinsamen Vermarktung von Xalkori®.

Im Berichtsquartal ergaben sich höhere Aufwendungen aus der Zuführung von Rückstellungen im Rahmen des Merck Long-Term Incentive Plans (LTIP) im Vergleich zum Vorjahresquartal. Der Ansatz des inneren Wertes der Merck Share Units (MSUs) erfolgt dabei in den jeweiligen funktionalen Kosten in der Gewinn- und Verlustrechnung in Abhängigkeit vom Tätigkeitsbereich der Planberechtigten.

Infolge der Entwicklung der Erlöse und Aufwendungen stieg das operative Ergebnis (EBIT) des Merck-Konzerns um 13,7 % auf 501 Mio €.

Im Berichtsquartal verbesserte sich das negative Finanzergebnis um rund 9 Mio € auf –41 Mio € (Q2 2014: –50 Mio €). Die Zinsaufwendungen stiegen im Zusammenhang mit den Finanzierungsmaßnahmen der geplanten Sigma-Aldrich-Akquisition. Im Rahmen des LTIP ergab sich ein positiver Bewertungseffekt aus dem Ansatz des Zeitwerts der MSUs, der die Erhöhung der Zinsaufwendungen spürbar überstieg.

Die Aufwendungen für Ertragsteuern in Höhe von 115 Mio € (Q2 2014: 85 Mio €) führten zu einer Steuerquote von 24,9 % (Q2 2014: 21,7 %).

Das den Anteilseignern der Merck KGaA zustehende Konzernergebnis stieg im zweiten Quartal 2015 im Vergleich zum Vorjahr um 13,2 % auf 343 Mio € (Q2 2014: 303 Mio €) und ergab ein Ergebnis je Aktie in Höhe von 0,79 € (Q2 2014: 0,70 €).

MERCK-KONZERN →
ÜBERLEITUNG EBIT ZUM EBITDA VOR SONDEREINFLÜSSEN

in Mio €	Q2 – 2015	Q2 – 2014	Veränderung in %	Jan.-Juni 2015	Jan.-Juni 2014	Veränderung in %
Operatives Ergebnis (EBIT)	501,4	441,0	13,7	981,3	909,3	7,9
Abschreibungen/Wertminderungen/Wertaufholungen	343,5	326,0	5,3	668,9	627,9	6,5
<i>(davon: Sondereinflüsse)</i>	<i>(1,8)</i>	<i>(2,6)</i>	<i>(–30,1)</i>	<i>(1,8)</i>	<i>(3,8)</i>	<i>(–52,9)</i>
EBITDA	844,8	767,0	10,1	1.650,3	1.537,2	7,4
Restrukturierungsaufwendungen	20,7	20,5	1,2	39,9	35,6	12,3
Integrationskosten / IT-Kosten	11,3	20,3	–44,1	21,6	34,7	–37,7
Gewinne / Verluste aus abgegangenen Geschäften	–5,8	–10,5	–45,0	–5,8	–6,4	–9,8
Akquisitionsbezogene Sondereinflüsse	25,4	45,7	–44,3	39,6	46,7	–15,2
Sonstige Sondereinflüsse	2,8	2,7	2,5	6,8	5,0	34,7
EBITDA vor Sondereinflüssen	899,4	845,7	6,3	1.752,4	1.652,7	6,0

Nach der Bereinigung der Abschreibungen und der Sondereinflüsse stieg die wichtigste Kennzahl zur Steuerung des operativen Geschäfts, das EBITDA vor Sondereinflüssen, um 6,3 % auf 899 Mio € (Q2 2014: 846 Mio €) und ergab damit bezogen auf die Umsatzerlöse eine EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen von 27,9 % (Q2 2014: 30,0 %). Das Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen (Ergebnis je Aktie bereinigt um Auswirkungen der Sondereinflüsse und Abschreibungen auf erworbene immaterielle Vermögenswerte nach Ertragsteuern) verbesserte sich im zweiten Quartal um 12,1 % auf 1,30 € (Q2 2014: 1,16 €).

Im ersten Halbjahr 2015 erzielte der Merck-Konzern ein EBITDA vor Sondereinflüssen in Höhe von 1.752 Mio € (Jan.-Juni 2014: 1.653 Mio €) und konnte damit das Halbjahresergebnis des Vorjahres um rund 100 Mio € beziehungsweise um 6,0 % verbessern. Die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen fiel um rund zwei Prozentpunkte auf 28,0 % (Jan.-Juni 2014: 30,4 %). Das Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen stieg in den ersten sechs Monaten 2015 um 4,7 % auf einen Wert von 2,43 € (Jan.-Juni 2014: 2,32 €).

Vermögens- und Finanzlage

MERCK-KONZERN →
BILANZSTRUKTUR¹

	30.6.2015		31.12.2014		Veränderung	
	in Mio €	in %	in Mio €	in %	in Mio €	in %
Langfristige Vermögenswerte	15.940,7	53,5	15.529,7	59,7	411,0	2,6
Davon:						
Immaterielle Vermögenswerte	11.741,0		11.395,5		345,5	
Sachanlagen	3.027,1		2.990,4		36,7	
Sonstige langfristige Vermögenswerte	1.172,6		1.143,8		28,8	
Kurzfristige Vermögenswerte	13.863,1	46,5	10.480,4	40,3	3.382,7	32,3
Davon:						
Vorräte	1.793,5		1.659,7		133,8	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.472,0		2.219,5		252,5	
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	908,4		2.199,4		-1.291,0	
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	914,5		1.523,3		-608,8	
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	7.774,8		2.878,5		4.896,3	
Bilanzsumme	29.803,8	100,0	26.010,1	100,0	3.793,7	14,6
Eigenkapital	13.903,7	46,7	11.801,0	45,4	2.102,7	17,8
Langfristige Verbindlichkeiten	10.584,0	35,5	7.607,7	29,2	2.976,3	39,1
Davon:						
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1.628,9		1.820,1		-191,2	
Langfristige Rückstellungen	698,1		626,1		72,0	
Langfristige Finanzschulden	6.878,1		3.561,1		3.317,0	
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	1.378,8		1.600,5		-221,7	
Kurzfristige Verbindlichkeiten	5.316,1	17,8	6.601,4	25,4	-1.285,3	-19,5
Davon:						
Kurzfristige Rückstellungen	493,9		561,7		-67,8	
Kurzfristige Finanzschulden	1.237,6		2.075,9		-838,3	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.753,6		1.539,4		214,2	
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.831,1		2.424,4		-593,3	
Bilanzsumme	29.803,8	100,0	26.010,1	100,0	3.793,7	14,6

¹ Die Bilanzgliederung wurde angepasst, siehe Abschnitt „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ bei den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss.

Die Bilanzsumme des Merck-Konzerns belief sich zum 30. Juni 2015 auf 29.804 Mio € und hat sich damit im Vergleich zum 31. Dezember 2014 (26.010 Mio €) um 3.794 Mio € beziehungsweise 14,6 % erhöht. Eine wesentliche Ursache für diesen starken Anstieg liegt in den durchgeführten Maßnahmen zur Finanzierung der geplanten Akquisition von Sigma-Aldrich: Die im März 2015 erfolgte Platzierung einer Anleihe im Volumen von 4,0 Mrd US-Dollar führte zu einem Mittelzufluss von rund 3,7 Mrd € sowie zu einem Anstieg der langfristigen Finanzschulden. Im Juni 2015 liefen Devisentermingeschäfte bezüglich der erfolgten Kurssicherung des erwarteten Kaufpreises für die geplante Übernahme von Sigma-Aldrich aus, die durch Anschlussgeschäfte erneuert wurden. Hieraus ergab sich ein Zahlungsmittelzufluss von rund 1,0 Mrd €.

Bedingt durch einen schwächeren Euro ergaben sich positive Währungskursveränderungen, die die Bilanzsumme zum 30. Juni 2015 um rund 0,9 Mrd € ansteigen ließen.

Der Rückgang der kurzfristigen Finanzschulden hing im Wesentlichen mit der Rückzahlung der im März 2015 fälligen Anleihe der Merck Financial Services GmbH mit einem Nominalvolumen von 1.350 Mio € zusammen und führte zu einer entsprechenden Bilanzverkürzung.

Das Nettoumlaufvermögen des Merck-Konzerns belief sich zum 30. Juni 2015 auf 2.527 Mio € (31.12.2014: 2.356 Mio €). Dieser Anstieg um 7,2 % war sowohl auf das operative Geschäft als auch auf positive Währungsumrechnungseffekte zurückzuführen.

Zum 30. Juni 2015 überstiegen die liquiden Mittel (Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie kurzfristige finanzielle Vermögenswerte: 8.683 Mio €) die Finanzschulden (8.116 Mio €) des Merck-Konzerns um 567 Mio €. Damit konnten die zu Beginn des Geschäftsjahres bestehende Nettofinanzverschuldung in Höhe von 559 Mio € im ersten Halbjahr 2015 vollständig zurückgeführt werden.

Das Eigenkapital stieg um 2.103 Mio € auf 13.904 Mio € (31.12.2014: 11.801 Mio €). Ausschlaggebend für diese starke Erhöhung um 17,8 % waren vor allem das im ersten Halbjahr 2015 erzielte Ergebnis nach Steuern, die Entwicklung der Unterschiedsbeträge aus der Währungsumrechnung von Fremdwährungsvermögen in die Berichtswährung Euro sowie die Marktbewertung von derivativen Finanzinstrumenten (siehe „Konzerngesamtergebnisrechnung“ im Konzernzwischenabschluss). Die Eigenkapitalquote des Konzerns verbesserte sich in der Berichtsperiode um 1,3 Prozentpunkte und betrug zum 30. Juni 2015 46,7 % (31.12.2014: 45,4 %).

Der Free Cash Flow des Merck-Konzerns ging im zweiten Quartal 2015 um –31,3 % auf 217 Mio € (Q2 2014: 317 Mio €) zurück. Die Zusammensetzung sowie die Entwicklung der relevanten Positionen ergibt sich aus der nachfolgenden Tabelle:

MERCK-KONZERN →
FREE CASH FLOW

<i>in Mio €</i>	Q2 – 2015	Q2 – 2014	Veränderung in %	Jan.–Juni 2015	Jan.–Juni 2014	Veränderung in %
Mittelfluss aus betrieblicher Tätigkeit gemäß Kapitalflussrechnung	326,4	429,3	-24,0	605,0	838,1	-27,8
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-16,3	-31,2	-47,8	-20,1	-39,0	-48,5
Einzahlungen aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten	-	-	-	16,2	-	-
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	-92,7	-84,7	9,4	-167,1	-142,1	17,6
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen	-	3,2	-	1,8	4,0	-55,0
Free Cash Flow	217,4	316,6	-31,3	435,8	661,0	-34,1

Der Business Free Cash Flow des Merck-Konzerns belief sich im zweiten Quartal 2015 auf 830 Mio € (Q2 2014: 632 Mio €) und erhöhte sich damit um 198 Mio € beziehungsweise um 31,2 %.

Ausschlaggebend für diese Verbesserung war zum einen die Steigerung des EBITDA vor Sondereinflüssen und zum anderen die vorteilhafte Entwicklung der Forderungen sowie der Vorräte.

MERCK-KONZERN →
BUSINESS FREE CASH FLOW

<i>in Mio €</i>	Q2 - 2015	Q2 - 2014	Veränderung in %	Jan.-Juni 2015	Jan.-Juni 2014	Veränderung in %
EBITDA vor Sondereinflüssen	899,4	845,7	6,3	1.752,4	1.652,7	6,0
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	-98,9	-96,0	3,0	-177,3	-158,8	11,7
Veränderungen der Vorräte gemäß Bilanz	21,4	-107,2	-	-133,8	-144,6	-7,4
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Forderungen aus Lizenzen gemäß Bilanz	7,7	-174,7	-	-251,2	-197,5	27,2
Anpassungen Erstkonsolidierung AZ Electronic Materials	-	164,4	-	-	164,4	-
Business Free Cash Flow	829,6	632,2	31,2	1.190,1	1.316,3	-9,6

Im ersten Halbjahr 2015 belief sich der Business Free Cash Flow des Merck-Konzerns auf 1.190 Mio € und konnte den hohen Vorjahreswert nicht erreichen. Das höhere EBITDA vor Sondereinflüssen wirkte sich zwar positiv auf den Mittelzufluss aus, wurde jedoch durch höhere Investitionen und durch gestiegene Forderungen mehr als ausgeglichen.

HEALTHCARE

HEALTHCARE →

KENNZAHLEN

in Mio €	Q2 – 2015	Q2 – 2014	Veränderung in %	Jan.–Juni 2015	Jan.–Juni 2014	Veränderung in %
Umsatzerlöse ¹	1.803,4	1.650,8	9,2	3.489,6	3.220,1	8,4
Operatives Ergebnis (EBIT)	267,2	276,6	-3,4	535,6	549,2	-2,5
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	14,8	16,8		15,3	17,1	
EBITDA	460,7	483,6	-4,7	910,1	950,7	-4,3
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	25,5	29,3		26,1	29,5	
EBITDA vor Sondereinflüssen	479,7	493,4	-2,8	940,7	972,7	-3,3
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	26,6	29,9		27,0	30,2	
Business Free Cash Flow	427,2	373,5	14,4	682,7	869,7	-21,5

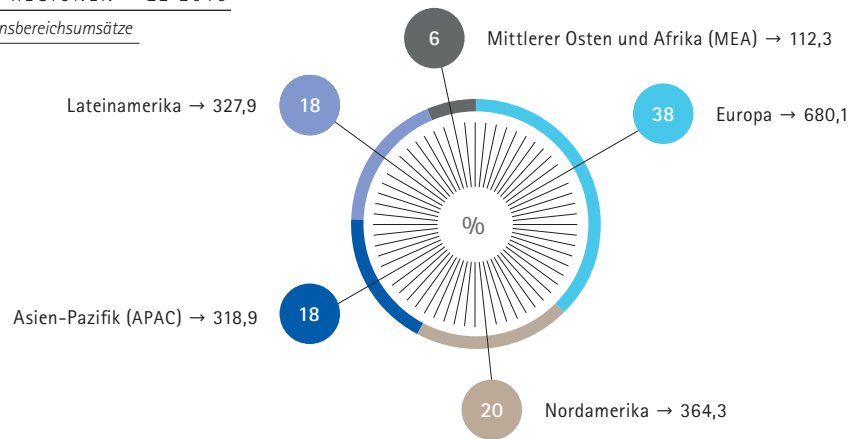
¹ Die Zusammensetzung der Umsatzerlöse wurde angepasst, siehe Abschnitt „Segmentbericht“ bei den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss.

Entwicklung der Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

Im zweiten Quartal 2015 erzielte der Unternehmensbereich Healthcare ein leichtes organisches Wachstum der Umsatzerlöse von 1,5 %. Unter Berücksichtigung von positiven Einflüssen durch Wechselkurse in Höhe von 7,8 % stiegen die Umsatzerlöse insgesamt um 9,2 % auf 1.803 Mio € (Q2 2014: 1.651 Mio €). Zum organischen Wachstum trugen fast alle Therapiegebiete des Unternehmensbereichs bei. Insbesondere die Medikamente zur Behandlung von Diabetes (Glucophage®), von Schilddrüsenerkrankungen (Euthyrox®), von Herz-Kreislaufkrankungen (Concor®) sowie die

Marke Neurobion® des Geschäfts Consumer Health waren für das organische Umsatzwachstum im zweiten Quartal 2015 verantwortlich. Sie konnten damit den organischen Umsatzrückgang bei Rebif® mehr als ausgleichen.

Die ebenfalls in den Umsatzerlösen mit enthaltenen Provisionserlöse stiegen im Berichtsquartal auf 22 Mio € (Q2 2014: 20 Mio €). Hier wirkte sich die in 2013 mit Bristol-Myers Squibb geschlossene Vereinbarung, Glucophage® gemeinsam in China zu vertreiben, positiv auf die Provisionserlöse aus.

HEALTHCARE →**UMSATZERLÖSE NACH REGIONEN - Q2 2015***in Mio € / in % der Unternehmensbereichsumsätze*

Die mit 38 % (Q2 2014: 42 %) der Umsatzerlöse stärkste Region des Unternehmensbereichs, Europa, verzeichnete eine organische Umsatzentwicklung von -2,3 % und erzielte Umsatzerlöse in Höhe von 680 Mio. € (Q2 2014: 696 Mio €). Dies war insbesondere auf das schwierige Wettbewerbsumfeld für das Multiple-Sklerose-Medikament Rebif® zurückzuführen.

In der nach Umsätzen zweitgrößten Region, Nordamerika, beliefen sich die Umsätze aufgrund eines organischen Rückgangs von -6,2 % und gegenläufiger positiver Währungseffekte von 20,6 % auf 364 Mio € (Q2 2014: 318 Mio €). Wesentlich trugen die Umsatzerlöse von Rebif®, die sich auf 265 Mio € (Q2 2014: 240 Mio €) beliefen, zu den Umsätzen in dieser Region bei. Der Beitrag Nordamerikas zu den Umsatzerlösen des Unternehmensbereichs betrug im zweiten Quartal 2015 20 % (Q2 2014: 19 %).

In der Region Asien-Pazifik wuchsen die Umsatzerlöse im Berichtsquartal organisch um 6,1 %. Zusammen mit den positiven Wechselkurseffekten von 13,8 % stiegen damit die Umsätze auf 319 Mio € (Q2 2014: 266 Mio €). Die Treiber des organischen Wachstums waren vor allem das Therapiegebiet Fruchtbarkeit sowie das Consumer-Health-Geschäft. Der Anteil dieser Region an

den Umsätzen des Unternehmensbereichs erhöhte sich von 16 % im Vorjahresquartal auf 18 % im Berichtsquartal 2015.

Mit 13,2 % verzeichnete die Region Lateinamerika das höchste organische Wachstum innerhalb des Unternehmensbereichs Healthcare. Zusammen mit einem positiven Währungseffekt von 8,6 % beliefen sich damit die Umsatzerlöse im zweiten Quartal 2015 auf 328 Mio € (Q2 2014: 269 Mio €). Der zweistellige organische Umsatzanstieg war im Wesentlichen auf die Entwicklung der Geschäftseinheiten CardioMetabolic Care und Endokrinologie sowie auf den erfreulichen Geschäftsverlauf bei Consumer Health zurückzuführen. Einer der wesentlichen Treiber des Wachstums in dieser Region war Venezuela. Bezüglich der Umrechnung des venezolanischen Bolivar in die Berichtswährung Euro wird auf Abschnitt „Anzuwendender Wechselkursmechanismus in Venezuela“ in den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss verwiesen.

Die Region Mittlerer Osten und Afrika mit Umsatzerlösen von 112 Mio € (Q2 2014: 101 Mio €) verzeichnete einen starken organischen Umsatzanstieg von 8,3 %, auf positive Wechselkurseffekte entfiel ein Umsatzanstieg von 3,0 %.

HEALTHCARE →**KOMPONENTEN DER UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN - Q2 2015**

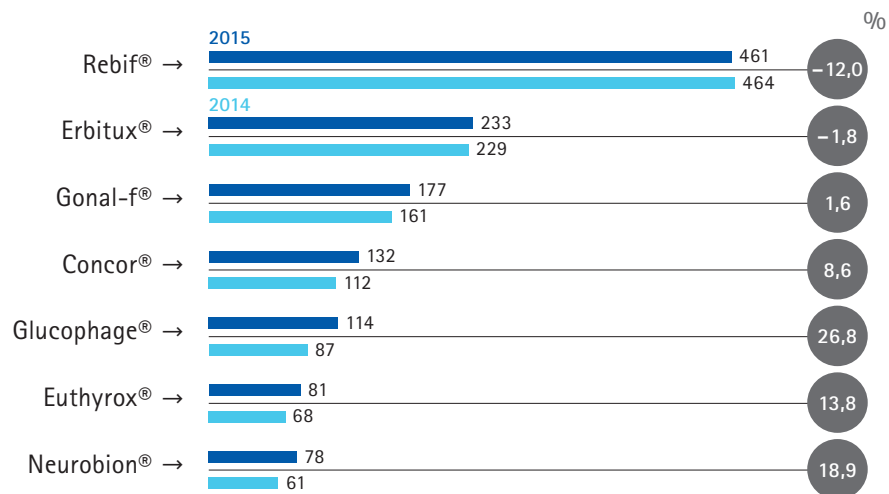
<i>in Mio € / Veränderung in %</i>	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen / Veräußerungen	Gesamtveränderung
Europa	680,1	-2,3	-	-	-2,3
Nordamerika	364,3	-6,2	20,6	-	14,4
Asien-Pazifik (APAC)	318,9	6,1	13,8	-	19,9
Lateinamerika	327,9	13,2	8,6	-	21,8
Mittlerer Osten und Afrika (MEA)	112,3	8,3	3,0	-	11,3
Healthcare	1.803,4	1,5	7,8	-	9,2

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

HEALTHCARE →

PRODUKTUMSATZ UND ORGANISCHES WACHSTUM - Q2 2015

in Mio € / organisches Wachstum in %



Das Medikament Rebif®, das für die Behandlung rezidivierender Formen der Multiplen Sklerose eingesetzt wird, verzeichnete im zweiten Quartal 2015 aufgrund des steigenden Wettbewerbsdrucks durch oral zu verabreichende Medikamente einen organischen Umsatzrückgang von -12,0 %. Zusammen mit positiven Währungseffekten von 11,3 % ergaben sich Rebif®-Umsätze in Höhe von 461 Mio € (Q2 2014: 464 Mio €). In der Region Nordamerika, mit einem Anteil an den Gesamtumsätzen von 58 % (Q2 2014: 52 %) der wichtigste Absatzmarkt für Rebif®, war ein zweistelliger Umsatzanstieg auf 265 Mio € (Q2 2014: 240 Mio €) zu verzeichnen. Hier wirkte sich insbesondere der starke US-Dollar (Währungseffekt +21,0 %) positiv auf die erzielten Umsatzerlöse aus, organisch sanken die Umsätze aufgrund des schwierigen Marktumfelds um -9,6 % gegenüber dem Vorjahresquartal. In Europa, mit einem Anteil von 32 % (Q2 2014: 38 %) die zweitstärkste Region, gingen die Umsätze von Rebif® aufgrund des starken Wettbewerbsdrucks und der damit verbundenen schwächeren Nachfrage organisch um -15,1 % auf 149 Mio € (Q2 2014:

175 Mio €) zurück. Die übrigen Regionen Lateinamerika, Mittlerer Osten und Afrika sowie Asien-Pazifik erreichten zusammen unverändert einen Umsatzanteil von 10 %.

Unter Berücksichtigung positiver Währungseffekte von 3,5 %, die hauptsächlich auf verschiedene asiatische Währungen, wie zum Beispiel den Chinesischen Renminbi und den Japanischen Yen, zurückzuführen waren, erzielte das Krebsmedikament Erbitux® einen Umsatz von 233 Mio € (Q2 2014: 229 Mio €). Abgesehen von der Region Lateinamerika waren in allen anderen Regionen, in denen Merck die Vermarktungsrechte besitzt, organische Umsatzrückgänge zu verzeichnen. In Europa, mit einem Anteil von 54 % (Q2 2014: 57 %) die umsatzstärkste Region für Erbitux®, belief sich die organische Entwicklung auf -1,8 %, sodass zusammen mit negativen Währungseffekten (-0,6 %) Umsätze in Höhe von 126 Mio € (Q2 2014: 130 Mio €) erwirtschaftet wurden. Eine stärkere Nachfrage nach Erbitux® in Großbritannien und Osteuropa wurde durch stärkeren Wettbewerbsdruck und die üblichen Preisnachlässe mehr als ausgeglichen. Ein organisches Wachstum

von 2,6 % lieferte die Region Lateinamerika; hier erzielte der Unternehmensbereich mit dem Krebsmedikament Umsatzerlöse von 32 Mio € (Q2 2014: 29 Mio €). Der Anteil dieser Region am Gesamtumsatz von Erbitux® stieg damit auf 14 % (Q2 2014: 13 %). In den beiden übrigen Regionen Asien-Pazifik sowie Mittlerer Osten und Afrika, die zusammen 32 % zum Gesamtumsatz beitrugen,

wuchsen die Erbitux®-Umsätze auf 75 Mio € (Q2 2014: 71 Mio €). Hier konnten die positiven Wechselkurseffekte den organischen Umsatzrückgang, der unter anderem auf den Abbau von Lagerbeständen in einigen Wachstumsmärkten zurückzuführen war, mehr als kompensieren.

HEALTHCARE →

PRODUKTUMSATZ UND ORGANISCHES WACHSTUM VON REBIF® UND ERBITUX® NACH REGIONEN - Q2 2015

	Gesamt	Europa	Nordamerika	Asien-Pazifik (APAC)	Lateinamerika	Mittlerer Osten und Afrika (MEA)
Rebif®						
in Mio €	460,8	149,1	265,2	4,0	28,6	13,9
organisches Wachstum in %	-12,0	-15,1	-9,6	-10,3	1,8	-32,4
in % der Umsatzerlöse	100	32	58	1	6	3
Erbitux®						
in Mio €	232,8	126,4	-	62,8	31,8	11,8
organisches Wachstum in %	-1,8	-1,8	-	-2,5	2,6	-8,5
in % der Umsatzerlöse	100	54	-	27	14	5

Mit dem Fruchtbarkeitsmedikament Gonal-f® erzielte der Unternehmensbereich im zweiten Quartal 2015 ein leichtes organisches Umsatzwachstum von 1,6 %. Unter Berücksichtigung der positiven Währungseffekte wuchsen die Umsätze auf 177 Mio € (Q2 2014: 161 Mio €). Hauptsächlich stiegen die Umsatzerlöse dieses Medikaments in den Regionen Nordamerika und Asien-Pazifik.

Die Umsatzerlöse in dem Therapiegebiet Endokrinologie, in dem Merck Serono hauptsächlich Medikamente zur Behandlung von Stoffwechselerkrankungen und Wachstumsstörungen vertreibt, übertrafen mit 119 Mio € den Vorjahresquartalswert deutlich (Q2 2014: 100 Mio €). Dies war neben den positiven Währungseffekten von 10,7 % auf ein organisches Wachstum von 8,3 % zurückzuführen. Die Umsatzerlöse mit dem Wachstumshormon Saizen®, dem umsatzstärksten Präparat dieses Therapiegebiets, wiesen einen organischen Umsatzanstieg von 2,8 % und positive Währungseffekte von 7,6 % auf, sodass insgesamt Umsatzerlöse in Höhe von 67 Mio € (Q2 2014: 61 Mio €) erwirtschaftet wurden.

In dem Bereich General Medicine (einschließlich CardioMetabolic Care), in dem unter anderem Medikamente gegen Herz- und Kreislauferkrankungen und Diabetes vertrieben werden, wurde ein sehr starkes organisches Umsatzwachstum in Höhe von 7,5 % erzielt. Unter Berücksichtigung positiver Währungskursveränderungen ergaben sich hier Umsätze von 466 Mio € (Q2 2014: 410 Mio €).

Erfreulich entwickelte sich insbesondere das organische Umsatzwachstum des Betablockers Concor®, hier konnte im zweiten Quartal 2015 eine Umsatzsteigerung auf 132 Mio € (Q2 2014: 112 Mio €) erreicht werden. Das organische Umsatzwachstum betrug 8,6 %. Nach Lieferschwierigkeiten im Vorjahresquartal wies das Produkt Glucophage®, das zur Behandlung von Diabetes eingesetzt wird, einen organischen Anstieg der Umsätze von 26,8 %

auf und erzielte einschließlich positiver Währungseffekte Umsatzerlöse in Höhe von 114 Mio € (Q2 2014: 87 Mio €). Das organische Umsatzwachstum wurde überwiegend in den Regionen Lateinamerika und Mittlerer Osten und Afrika erzielt.

Im zweiten Quartal 2015 erzielte das Geschäft Consumer Health einen erfreulichen organischen Anstieg der Umsatzerlöse für nicht verschreibungspflichtige Medikamente von 16,0 %. Zusammen mit einem positiven Wechselkurseffekt von 7,2 % wurden Umsatzerlöse von 228 Mio € (Q2 2014: 185 Mio €) erzielt.

Haupttreiber für das Umsatzwachstum war die Region Lateinamerika mit einem Anteil am Umsatz des Consumer-Health-Geschäfts von 41 %. Das organische Umsatzwachstum wurde hauptsächlich mit den strategisch wichtigen Marken Neurobion® und Dolo-Neurobion® erzielt.

In den ersten sechs Monaten des Jahres 2015 stiegen die Umsatzerlöse des Unternehmensbereiches Healthcare um 8,4 % und erreichten 3.490 Mio € (Jan.-Juni 2014: 3.220 Mio €). Der ausgewiesene Umsatz beruht auf einem organischen Wachstum von 0,9 % und positiven Währungseffekten von 7,5 %, die hauptsächlich aus dem US-Dollar, lateinamerikanischen Währungen und dem Chinesischen Renminbi resultieren. Mit Rebif® erzielte der Unternehmensbereich im ersten Halbjahr 2015 Umsatzerlöse in Höhe von 891 Mio € (Jan.-Juni 2014: 924 Mio €). Trotz positiver Währungseffekte von 10,4 % gingen die Rebif®-Umsätze insgesamt aufgrund des negativen organischen Wachstums von -14,0 % um -3,6 % zurück. Die Umsatzerlöse von Erbitux®, dem zweitgrößten Produkt von Merck Serono nach Umsatzerlösen, blieben mit 438 Mio € auf Vorjahresniveau (Jan.-Juni 2014: 438 Mio €), wobei der organische Umsatzrückgang von -3,8 % durch positive Wechselkurseffekte vollständig kompensiert wurde.

In Europa, der umsatzstärksten Region für Erbitux®, verzeichnete das Präparat aufgrund der üblichen Preisnachlässe und steigenden Wettbewerbs einen leichten organischen Rückgang von -2,9 % und damit Umsätze in Höhe von 246 Mio € (Jan.-Juni 2014: 252 Mio €).

Consumer Health steigerte im ersten Halbjahr 2015 die Umsatzerlöse um 21,8 % auf 444 Mio € (Jan.-Juni 2014: 365 Mio €). Dies war auf ein organisches Wachstum von 14,5 % und positive

Wechselkurseffekte von 7,2 % zurückzuführen. Das organische Wachstum wurde hauptsächlich in der Region Lateinamerika erzielt. Die Wachstumsrate betrug hier 21,3 % und wurde insbesondere durch die Nachfrage nach Produkten der strategischen Marken Neurobion®, Dolo-Neurobion® und den lokalen Marken unterstützt.

Die Entwicklung der Ertragslage des Unternehmensbereichs ergab sich wie folgt:

HEALTHCARE → ERTRAGSLAGE¹

in Mio €	Q2 - 2015	Q2 - 2014	Veränderung in %	Jan.-Juni 2015	Jan.-Juni 2014	Veränderung in %
Umsatzerlöse	1.803,4	1.650,8	9,2	3.489,6	3.220,1	8,4
Herstellungskosten	-402,6	-308,9	30,3	-774,3	-622,9	24,3
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-0,2)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-0,5)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>
Bruttoergebnis	1.400,8	1.341,9	4,4	2.715,3	2.597,2	4,5
Marketing- und Vertriebskosten	-730,0	-660,1	10,6	-1.389,9	-1.268,9	9,5
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-144,5)</i>	<i>(-143,6)</i>	<i>(0,6)</i>	<i>(-278,1)</i>	<i>(-286,9)</i>	<i>(-3,1)</i>
Verwaltungskosten	-69,1	-62,6	10,4	-135,4	-121,1	11,8
Forschungs- und Entwicklungskosten	-357,5	-316,5	13,0	-705,8	-619,6	13,9
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-0,4)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	23,0	-26,0	-	51,5	-38,5	-
Operatives Ergebnis (EBIT)	267,2	276,6	-3,4	535,6	549,2	-2,5
Abschreibungen / Wertminderungen / Wertaufholungen	193,5	207,0	-6,5	374,5	401,5	-6,7
<i>(davon: Sondereinflüsse)</i>	<i>(1,8)</i>	<i>(2,6)</i>	<i>(-30,1)</i>	<i>(1,8)</i>	<i>(3,8)</i>	<i>(-52,9)</i>
EBITDA	460,7	483,6	-4,7	910,1	950,7	-4,3
Restrukturierungsaufwendungen	18,9	9,2	104,7	30,3	20,9	45,2
Integrationskosten / IT-Kosten	0,2	0,6	-70,3	0,3	1,1	-72,1
Gewinne / Verluste aus abgegangenen Geschäften	-	-	-	-	-	-
Akquisitionsbezogene Sondereinflüsse	-	-	-	-	-	-
Sonstige Sondereinflüsse	-	-	-	-	-	-
EBITDA vor Sondereinflüssen	479,7	493,4	-2,8	940,7	972,7	-3,3

¹Die Berichtsstruktur wurde angepasst, siehe Abschnitt „Segmentbericht“ bei den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss.

Das Bruttoergebnis des Unternehmensbereiches Healthcare stieg, unter Berücksichtigung der Entwicklung der Umsatzerlöse und den angefallenen Herstellungskosten, um 59 Mio € beziehungsweise 4,4 % auf 1.401 Mio € (Q2 2014: 1.342 Mio €) und führte zu einer Bruttomarge von 77,7 % (Q2 2014: 81,3 %). Für den Anstieg des Bruttoergebnisses waren überwiegend die positiven Wechselkurseffekte bei den Umsatzerlösen verantwortlich. Gegenläufig wirkte sich die Erhöhung der Herstellkosten aus, die unter anderem auf höhere Umsätze und negative Währungseffekte zurückzuführen war.

Für die im zweiten Quartal gestiegenen Aufwendungen in Marketing und Vertrieb sowie in der Forschung und Entwicklung waren die anhaltenden Investitionen in Wachstumsmärkte, die Intensivierung von Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, insbesondere im Bereich Immunonkologie sowie negative Wechselkurseffekte verantwortlich. Im Vorjahr waren die Forschungs- und Entwicklungskosten unter anderem durch Einmaleffekte belastet.

Die Forschungsquote des Unternehmensbereiches lag im zweiten Quartal mit 19,8 % (Q2 2014: 19,2 %) auf Vorjahresniveau.

Die positive Entwicklung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge (Saldo) war im Berichtsquartal auf die Erträge im Zusammenhang mit der in 2014 geschlossenen Kooperation mit Pfizer zur gemeinsamen Entwicklung und Vermarktung von Wirkstoffen im Bereich Immunonkologie zurückzuführen. Ebenfalls positiv wirkten sich die niedrigeren Wertminderungen auf Vermögenswerte, Anpassungen von Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten sowie niedrigere Wertberichtigungen auf Forderungen aus.

Nach der Bereinigung der Abschreibungen und der Sondereinflüsse belief sich die Kennzahl zur Steuerung des operativen Geschäfts, das EBITDA vor Sondereinflüssen, auf 480 Mio € (Q2 2014: 493 Mio €). Die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen ging auf 26,6 % (Q2 2014: 29,9 %) zurück.

Im ersten Halbjahr 2015 erzielte der Unternehmensbereich Healthcare ein EBITDA vor Sondereinflüssen in Höhe von 941 Mio € (Jan.-Juni 2014: 973 Mio €). Hier konnte die positive Wechsel-

kursentwicklung die Ergebnisbelastung aufgrund von Investitionen in Wachstumsmärkte sowie Forschung und Entwicklung nicht vollständig kompensieren.

Die sich hieraus ergebende EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen ging auf 27,0 % (Jan.-Juni 2014: 30,2 %) zurück.

Entwicklung des Business Free Cash Flow

Im zweiten Quartal 2015 wies der Business Free Cash Flow des Unternehmensbereiches Healthcare einen Anstieg um 54 Mio € auf 427 Mio € (Q2 2014: 374 Mio €) auf. Ausschlaggebend für diesen Anstieg war im Wesentlichen die Entwicklung der Forderungen. Während im Vorjahresquartal die Forderungsbestände um 78 Mio € aufgebaut wurden, ergab sich im Berichtsquartal lediglich eine Erhöhung dieser Bilanzposition um 28 Mio €. Des Weiteren führte der Abbau von Vorräten im zweiten Quartal 2015 zu einem gestiegenen Mittelzufluss.

HEALTHCARE → BUSINESS FREE CASH FLOW

in Mio €	Q2 - 2015	Q2 - 2014	Veränderung in %	Jan.-Juni 2015	Jan.-Juni 2014	Veränderung in %
EBITDA vor Sondereinflüssen	479,7	493,4	-2,8	940,7	972,7	-3,3
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	-41,0	-43,0	-4,5	-70,3	-70,8	-0,7
Veränderungen der Vorräte	16,6	0,8	-	-29,4	-16,2	81,3
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Forderungen aus Lizenzen	-28,2	-77,7	-63,8	-158,3	-16,1	-
Business Free Cash Flow	427,2	373,5	14,4	682,7	869,7	-21,5

In den ersten sechs Monaten des Jahres 2015 reduzierte sich der Business Free Cash Flow um -21,5 % beziehungsweise um 187 Mio € auf 683 Mio € (Jan.-Juni 2014: 870 Mio €). Diese Entwicklung ist hauptsächlich auf die hohe Mittelbindung durch den Aufbau des Forderungsbestands im ersten Quartal 2015 zurückzuführen.

LIFE SCIENCE

LIFE SCIENCE →
KENNZAHLEN

in Mio €	Q2 – 2015	Q2 – 2014	Veränderung in %	Jan.–Juni 2015	Jan.–Juni 2014	Veränderung in %
Umsatzerlöse ¹	772,8	658,7	17,3	1.510,8	1.315,3	14,9
Operatives Ergebnis (EBIT)	86,8	75,2	15,5	169,6	162,2	4,5
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	11,2	11,4		11,2	12,3	
EBITDA	169,8	150,3	13,0	333,7	314,0	6,3
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	22,0	22,8		22,1	23,9	
EBITDA vor Sondereinflüssen	199,8	165,7	20,6	383,9	335,4	14,5
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	25,9	25,2		25,4	25,5	
Business Free Cash Flow	201,6	125,5	60,7	224,5	179,9	24,8

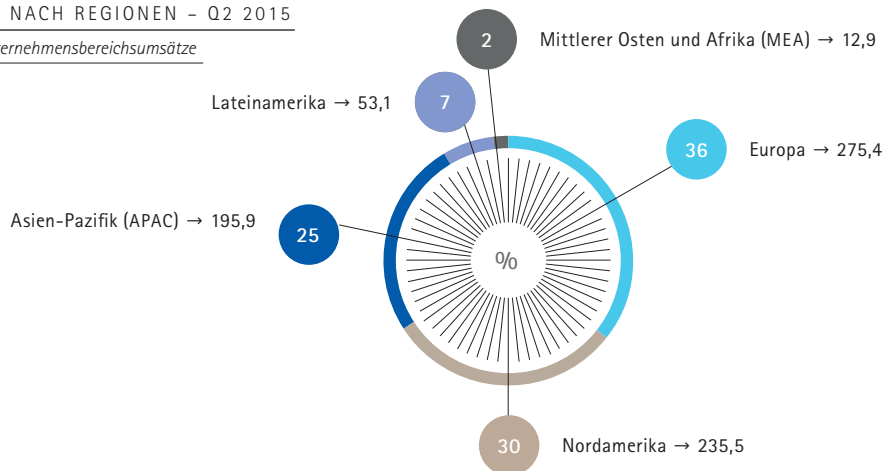
¹ Die Zusammensetzung der Umsatzerlöse wurde angepasst, siehe Abschnitt „Segmentbericht“ bei den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss.

Entwicklung der Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

Der Unternehmensbereich Life Science verzeichnete im zweiten Quartal 2015 ein starkes organisches Umsatzwachstum von 6,2 %, das hauptsächlich von der guten Entwicklung der Geschäftseinheit Process Solutions und der Geschäftsfelder Lab Water, Biomonitoring und OEM Diagnostics der Geschäftseinheit Lab Solutions gekennzeichnet war.

Darüber hinaus wirkten sich sehr starke positive Währungseffekte in Höhe von 11,2 % deutlich steigernd auf das Umsatzwachstum aus. Folglich stiegen die Umsatzerlöse von Life Science insgesamt um 17,3 % auf ein Rekordhoch von 773 Mio € (Q2 2014: 659 Mio €).

LIFE SCIENCE →
UMSATZERLÖSE NACH REGIONEN – Q2 2015
in Mio € / in % der Unternehmensbereichsumsätze



Geografisch betrachtet trugen alle Regionen positiv zum organischen Umsatzwachstum bei, worin sich die gute Nachfrage des Markts widerspiegelt.

In Europa, mit einem Umsatzanteil von 36 % (Q2 2014: 39 %) der größte geografische Markt dieses Unternehmensbereichs, stiegen die Umsatzerlöse organisch um 3,7 %. Hier kam die gute Nachfrage der Großkunden für Produkte von Process Solutions zum Tragen.

In Nordamerika war das mit 9,9 % sehr starke organische Umsatzwachstum von Life Science auf den Verkauf von Chromatografiemedien an Key Accounts, die Produkte für die Virusaufreicherung von Process Solutions sowie die gute Nachfrage bei Lab Solutions zurückzuführen. Die Geschäftseinheit Bioscience sah sich in dieser Region aber nach wie vor mit Herausforderungen konfrontiert. Letztlich trug auch die Aufwertung des US-Dollars zu einer weiteren Steigerung der Umsatzerlöse bei. Insgesamt erhöhten sich die Umsätze in Nordamerika auf 235 Mio € (Q2 2014: 175 Mio €), was einem Anteil von 30 % (Q2 2014: 27 %) an den Umsatzerlösen von Life Science im zweiten Quartal 2015 entsprach.

In der Region Asien-Pazifik wurde ein organisches Umsatzplus von 5,3 % erreicht. Die starke Umsatzentwicklung in China, Singapur und Südkorea wurde durch die schwächere Nachfrage in anderen asiatischen Ländern wie Japan etwas gedämpft. Die Aufwertung von Fremdwährungen gegenüber dem Euro wirkte sich positiv auf die Umsatzerlöse aus. Insgesamt stiegen die Umsätze in der Region Asien-Pazifik auf 196 Mio € beziehungsweise 25 % (Q2 2014: 25 %) der Umsatzerlöse von Life Science im zweiten Quartal 2015.

In Lateinamerika wuchsen die Umsätze von Life Science vor allem dank der Produkte von Process Solutions, Advanced Analytics and Biomonitoring organisch um 7,8 %. Dieser starke Zuwachs bekam weiteren Rückenwind durch positive Währungseffekte in Höhe von 5,3 %, die sich in Umsatzerlöse von 53 Mio € (Q2 2014: 47 Mio €) in dieser Region niederschlugen.

In der Region Mittlerer Osten und Afrika verzeichnete Life Science ein sehr starkes organisches Umsatzwachstum von 9,3 % bei günstigen Wechselkurseffekten von 3,4 %. Die Umsatzerlöse beliefen sich in dieser Region insgesamt auf 13 Mio €.

LIFE SCIENCE →

KOMPONENTEN DER UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN - Q2 2015

<i>in Mio € / Veränderung in %</i>	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen / Veräußerungen	Gesamtveränderung
Europa	275,4	3,7	2,0	-	5,7
Nordamerika	235,5	9,9	24,5	-0,1	34,3
Asien-Pazifik (APAC)	195,9	5,3	14,0	-	19,3
Lateinamerika	53,1	7,8	5,3	-	13,0
Mittlerer Osten und Afrika (MEA)	12,9	9,3	3,4	-	12,7
Life Science	772,8	6,2	11,2	-	17,3

Im zweiten Quartal trug das Umsatzplus von Process Solutions und Lab Solutions am stärksten zur Steigerung der organischen Umsatzerlöse bei, während Bioscience einen organischen Umsatzrückgang verzeichnete.

Die Geschäftseinheit Process Solutions, die Produkte und Dienstleistungen für den Einsatz in der Arzneimittelherstellung anbietet, erzielte mit einem organischen Wachstum von 11,0 % die höchste Steigerungsrate innerhalb des Unternehmensbereichs Life Science. Unter Berücksichtigung der Auswirkungen positiver Währungseffekte von 12,3 % sowie veräußerungsbedingter Rückgänge ergaben sich Umsatzerlöse in Höhe von 357 Mio € (Q2 2014: 290 Mio €). Damit stieg der Anteil von Process Solutions an den Umsatzerlösen von Life Science auf 46 % (Q2 2014: 44%). Ausschlaggebend für diese Steigerung war die gestiegene Nachfrage der Pharmaindustrie nach Produkten für die biotechnologische Herstellung von Arzneimitteln, vor allem Filtrationssysteme und Einweglösungen.

Lab Solutions erzielte mit seinem breiten Spektrum an Produkten für Forscher und wissenschaftliche Labore ein moderates organisches Umsatzwachstum von 4,1 % beziehungsweise einen Anteil von 39 % (Q2 2014: 41 %) an den Umsatzerlösen des Unternehmensbereichs. Unter Einbeziehung von günstigen Währungseffekten von 9,4 % beliefen sich die Umsatzerlöse auf 303 Mio € (Q2 2014: 267 Mio €). Die Umsatzentwicklung von Lab Solutions beruhte vornehmlich auf den Geschäftsfeldern Biomonitoring, Lab Water und OEM Diagnostics.

Die Geschäftseinheit Bioscience, die hauptsächlich Produkte und Dienstleistungen für akademische und pharmazeutische Forschungslabors anbietet, verzeichnete einen organischen Umsatzrückgang von -2,2 %. Unter Berücksichtigung positiver Währungseffekte von 12,9 % wurden Umsatzerlöse von 113 Mio € (Q2 2014: 102 Mio €) erzielt. Der Rückgang war der schwachen Nachfrage im Geschäftsfeld Research Content & Reagents geschuldet. Der Anteil von Bioscience an den Umsatzerlösen von Life Science im zweiten Quartal 2015 betrug 15 % (Q2 2014: 15 %).

Im ersten Halbjahr 2015 wies der Unternehmensbereich Life Science ein organisches Wachstum von 4,8 % aus. Wachstumstreiber waren Process Solutions und wichtige Geschäftsfelder von Lab Solutions wie Biomonitoring, Lab Water und OEM Diagnostics.

Günstige Wechselkurseffekte in Höhe von 10,5 % wirkten sich ebenfalls steigernd auf die Umsatzerlöse aus und führten zu einem ausgewiesenen Umsatzwachstum von 14,9 % auf 1.511 Mio € (Jan.-Juni 2014: 1.315 Mio €).

LIFE SCIENCE →

KOMponenten DER UMSATZENTWICKLUNG NACH GESCHÄFTSEINHEITEN - Q2 2015

in Mio € / Veränderung in %	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungs-effekte	Akquisitionen / Veräußerungen	Gesamtveränderung
Bioscience	113,1	-2,2	12,9	-	10,6
Lab Solutions	302,7	4,1	9,4	-	13,4
Process Solutions	357,0	11,0	12,3	-0,1	23,3

Die Entwicklung der Ertragslage ergab sich wie folgt:

LIFE SCIENCE →

ERTRAGSLAGE¹

in Mio €	Q2 - 2015	Q2 - 2014	Veränderung in %	Jan.-Juni 2015	Jan.-Juni 2014	Veränderung in %
Umsatzerlöse	772,8	658,7	17,3	1.510,8	1.315,3	14,9
Herstellungskosten	-325,7	-285,9	13,9	-646,9	-562,4	15,0
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-12,5)</i>	<i>(-11,8)</i>	<i>(5,4)</i>	<i>(-24,8)</i>	<i>(-23,6)</i>	<i>(4,9)</i>
Bruttoergebnis	447,1	372,8	19,9	863,8	752,8	14,7
Marketing- und Vertriebskosten	-243,6	-205,0	18,9	-477,0	-415,1	14,9
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-41,5)</i>	<i>(-37,4)</i>	<i>(10,8)</i>	<i>(-82,3)</i>	<i>(-74,8)</i>	<i>(10,0)</i>
Verwaltungskosten	-28,3	-25,8	9,6	-58,9	-54,4	8,2
Forschungs- und Entwicklungskosten	-48,6	-39,3	23,6	-93,6	-77,7	20,5
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-0,1)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-0,3)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-39,8	-27,5	44,8	-64,8	-43,4	49,1
Operatives Ergebnis (EBIT)	86,8	75,2	15,5	169,6	162,2	4,5
Abschreibungen / Wertminderungen / Wertaufholungen	83,0	75,1	10,5	164,2	151,8	8,1
<i>(davon: Sondereinflüsse)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>
EBITDA	169,8	150,3	13,0	333,7	314,0	6,3
Restrukturierungsaufwendungen	1,4	6,7	-79,7	3,8	5,4	-29,5
Integrationskosten / IT-Kosten	3,9	8,7	-55,1	7,7	16,2	-52,6
Gewinne / Verluste aus abgegangenen Geschäften	-	-	-	-	-0,2	-
Akquisitionsbezogene Sondereinflüsse	24,7	-	-	38,7	-	-
Sonstige Sondereinflüsse	0,1	-	-	-	-	-
EBITDA vor Sondereinflüssen	199,8	165,7	20,6	383,9	335,4	14,5

¹ Die Berichtsstruktur wurde angepasst, siehe Abschnitt „Segmentbericht“ bei den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss.

Aufgrund positiver Währungseffekte sowie eines günstigen Produktmixes, leichter Preiserhöhungen und höherer Nachfrage stieg das Bruttoergebnis im zweiten Quartal 2015 um 19,9 %.

Die gestiegenen Marketing- und Vertriebsaufwendungen waren hauptsächlich durch Investitionen im Außendienst, Einmalaufwendungen und ungünstige Wechselkurseffekte bedingt. Verantwortlich für die höheren Forschungs- und Entwicklungskosten waren zum einen laufende innovative Projekte wie die Einführung des neuen Mobius® 2000-Liter-Einweg-Bioreaktors im Juni und zum anderen der negative Währungseffekt.

Im Vergleich zum Vorjahresquartal stieg das operative Ergebnis (EBIT) von Life Science um 15,5 % auf 87 Mio €. Nach Bereinigung um Abschreibungen und Sondereinflüsse verzeichnete die wichtigste Kennzahl zur Beurteilung der Ertragskraft, das EBITDA vor Sondereinflüssen, einen Anstieg von 20,6 % auf 200 Mio €.

Entsprechend verbesserte sich im zweiten Quartal 2015 die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen auf 25,9 % (Q2 2014: 25,2 %).

Im ersten Halbjahr 2015 verbesserte sich das EBITDA vor Sondereinflüssen von Life Science um 49 Mio € auf 384 Mio €, worin sich die Umsetzung von strategischen Initiativen, attraktive Marktbedingungen und die gute Entwicklung des operativen Geschäfts niederschlugen.

Entwicklung des Business Free Cash Flow

Im zweiten Quartal 2015 verzeichnete der Business Free Cash Flow des Unternehmensbereichs Life Science einen Anstieg von 60,7 % auf 202 Mio €. Diese sehr gute Entwicklung basierte vor allem auf dem EBITDA vor Sondereinflüssen sowie einem Mittelzufluss aus dem Abbau von Forderungen.

LIFE SCIENCE → BUSINESS FREE CASH FLOW

in Mio €	Q2 - 2015	Q2 - 2014	Veränderung in %	Jan.-Juni 2015	Jan.-Juni 2014	Veränderung in %
EBITDA vor Sondereinflüssen	199,8	165,7	20,6	383,9	335,4	14,5
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	-27,1	-27,7	-2,0	-48,6	-47,5	2,2
Veränderungen der Vorräte	3,7	-11,3	-132,8	-50,6	-38,9	30,2
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Forderungen aus Lizenzen	25,3	-1,2	-	-60,3	-69,1	-12,7
Business Free Cash Flow	201,6	125,5	60,7	224,5	179,9	24,8

Im ersten Halbjahr 2015 stieg der Business Free Cash Flow des Unternehmensbereichs um 45 Mio €, hauptsächlich aufgrund des zweistelligen Zuwachses des EBITDA vor Sondermaßnahmen. Für das erste Halbjahr 2015 wurde ein Business Free Cash Flow von 225 Mio € ausgewiesen.

PERFORMANCE MATERIALS

PERFORMANCE MATERIALS →

KENNZAHLEN

in Mio €	Q2 – 2015	Q2 – 2014	Veränderung in %	Jan.–Juni 2015	Jan.–Juni 2014	Veränderung in %
Umsatzerlöse ¹	643,3	505,8	27,2	1.260,3	908,1	38,8
Operatives Ergebnis (EBIT)	237,8	137,5	72,9	451,8	289,2	56,2
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	37,0	27,2		35,8	31,8	
EBITDA	298,7	178,1	67,8	571,6	356,9	60,2
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	46,4	35,2		45,4	39,3	
EBITDA vor Sondereinflüssen	295,4	226,3	30,5	572,0	412,8	38,6
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	45,9	44,7		45,4	45,5	
Business Free Cash Flow	289,3	179,4	61,2	451,8	344,9	31,0

¹ Die Zusammensetzung der Umsatzerlöse wurde angepasst, siehe Abschnitt „Segmentbericht“ bei den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss.

Entwicklung der Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

Die Umsatzerlöse des Unternehmensbereiches Performance Materials zeigten im zweiten Quartal 2015 ein zweistelliges Wachstum von 27,2 % auf 643 Mio € (Q2 2014: 506 Mio €). Eine wesentliche Ursache hierfür waren deutliche Wechselkurseffekte (+16,8 %), die überwiegend durch den starken US-Dollar bedingt waren. Während der Umsatz organisch auf Vorjahresniveau (-0,4 %) blieb, konnte aufgrund der zum 2. Mai 2014 erfolgten Erstkonsolidierung von AZ Electronic Materials ein Umsatzwachstum von 10,7 % erzielt werden. Durch die Integration der vormaligen AZ-Geschäfte in den Unternehmensbereich Performance Materials wurden neue, effizientere Geschäftseinheiten gebildet, die im Folgenden näher erläutert werden.

Die neu geschaffene Geschäftseinheit Display Materials, bestehend aus dem erfolgreichen Merck Flüssigkristallgeschäft und den komplementären AZ Display-Materialien, repräsentiert mehr als 60 % der Performance Materials Umsatzerlöse. Die Einheit verzeichnete einen leichten organischen Umsatzrückgang, behauptete aber weiterhin ihre marktführende Position. Im zweiten Quartal konnte der stark rückläufige Umsatz der ältesten Aktivmatrix Liquid Crystals (LC) Technologie TN-TFT nicht durch Umsatzsteigerungen bei den innovativen LC-Mischungen (PS-VA, IPS und

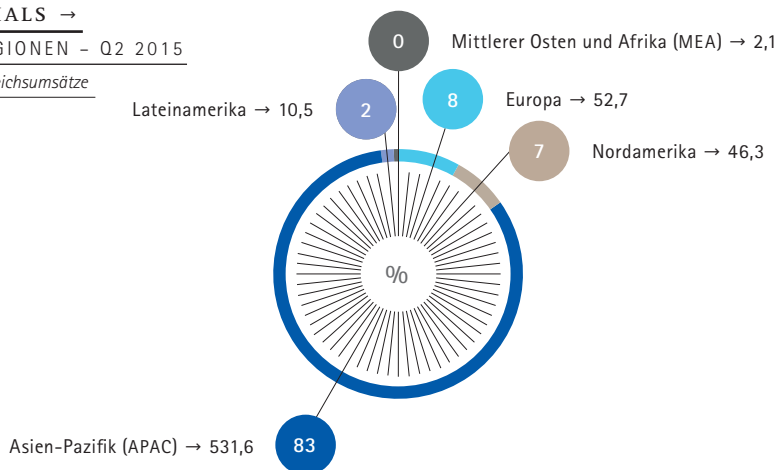
UB-FFS) aufgefangen werden. Bei diesen innovationsgetriebenen Produktgruppen wurden weiterhin Volumenanstiege realisiert, die allerdings teilweise durch die in dieser Industrie üblichen Preisrückgänge aufgezehrt wurden.

Die Geschäftseinheit Pigments & Functional Materials verzeichnete im zweiten Quartal 2015 einen moderaten organischen Umsatzrückgang. Funktionsmaterialien und Iridin Pigmente für Kunststoff- und Druckenwendungen waren die wesentlichen Verursacher der negativen organischen Entwicklung.

In der Geschäftseinheit Integrated Circuit Materials ist das ehemalige AZ-Geschäft mit Materialien für die Produktion integrierter Schaltkreise gebündelt. Der Umsatzanstieg dieser Einheit war im zweiten Quartal 2015 noch teilweise akquisitionsbedingt. Die organische Entwicklung wies einen moderaten Anstieg auf und bestätigte damit die Erwartungen von Merck. Den wesentlichsten Wachstumsbeitrag lieferte das Geschäft mit dielektrischen Materialien für die Chip-Produktion.

Die Geschäftseinheit Advanced Technologies generierte ebenfalls einen substantiellen Beitrag zum Umsatz des Unternehmensbereiches. Grund hierfür war die weiterhin dynamische Entwicklung des Geschäftes mit OLED-Materialien und die gestiegene Nachfrage nach LED-Phosphoren.

PERFORMANCE MATERIALS →
UMSATZERLÖSE NACH REGIONEN – Q2 2015
in Mio € / in % der Unternehmensbereichsumsätze



Die Region Asien-Pazifik trug mit einem Anteil von 83 % (Q2 2014: 81 %) weiterhin den mit Abstand höchsten Beitrag zu den Umsatzerlösen von Performance Materials bei. Dies ist auf die Konzentration der Abnehmer von Display- sowie von Integrated Circuit-Materialien in Asien zurückzuführen. In dieser Region blieb der Umsatz des Unternehmensbereiches organisch stabil (+0,3 %). Die Rückgänge im Geschäft mit TN-TFT LC-Materialien konnten durch das Wachstum in der Geschäftseinheit Advanced Technologies ausgeglichen werden. Insgesamt führte dies im zweiten Quartal 2015 zu Umsatzerlösen von 532 Mio € (Q2 2014: 411 Mio €) und unterstreicht die Stärke des Unternehmensbereiches Performance Materials in der strategisch wichtigen Region Asien-Pazifik.

In der Region Europa erzielte Performance Materials Umsätze in Höhe von 53 Mio € (Q2 2014: 49 Mio €). Der Umsatzanstieg war auf die Erstkonsolidierung von AZ zum 2. Mai 2014 zurückzuführen.

ren. Aufgrund der schwächeren Nachfrage aus der Kosmetikindustrie war der Umsatz im zweiten Quartal 2015 organisch leicht rückläufig.

In Nordamerika wurden die Umsatzerlöse mit 46 Mio € akquisitions- und wechsellkursbedingt stark gesteigert (Q2 2014: 34 Mio €). Organisch wurde ein starker Umsatzrückgang verzeichnet, dessen Ursache eine temporäre Absatzschwäche der Xirallic-Pigmente sowie eine schwächere Nachfrage bei Lichtschutzmittel-Materialien innerhalb der Geschäftseinheit Pigments & Functional Materials war.

Die Regionen Lateinamerika sowie Mittlerer Osten und Afrika spielten mit ihren geringen Umsatzanteilen nur eine untergeordnete Rolle. Umsätze in Lateinamerika zeigten ein zweistelliges Wachstum verursacht durch starke Steigerungen der Geschäftseinheit Pigments & Functional Materials in den großen Volkswirtschaften Brasilien und Mexiko.

PERFORMANCE MATERIALS →
KOMPONENTEN DER UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN – Q2 2015

<i>in Mio € / Veränderung in %</i>	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen / Veräußerungen	Gesamtveränderung
Europa	52,7	-1,6	0,6	7,7	6,7
Nordamerika	46,3	-11,3	20,5	26,4	35,5
Asien-Pazifik (APAC)	531,6	0,3	18,9	10,0	29,3
Lateinamerika	10,5	16,3	-0,9	0,1	15,5
Mittlerer Osten und Afrika (MEA)	2,1	-1,9	4,3	9,0	11,4
Performance Materials	643,3	-0,4	16,8	10,7	27,2

In den ersten sechs Monaten des Jahres 2015 stiegen die Umsatzerlöse des Geschäftsbereiches um 38,8 % auf 1.260 Mio €. Ursächlich für diese Umsatzerhöhung waren auch in diesem Zeitraum

akquisitionsbedingte Zuwächse (+22,4 %) sowie positive Wechselkurseffekte (+15,9 %). Die organische Entwicklung war mit einem Anstieg von 0,5 % stabil.

Die Absatzmengen von Flüssigkristallen entwickelten sich im ersten Halbjahr 2015 positiv. Allerdings wurde das Volumenwachstum vollständig durch die in dieser Industrie üblichen Preisrückgänge aufgezehrt, sodass das Geschäft mit Displaymaterialien insgesamt nicht wachsen konnte. Die Entwicklung der Umsatzerlöse der Geschäftseinheit Pigments & Functional Materials war im ersten Halbjahr 2015 – bedingt durch eine Absatzschwäche bei Funktionsmaterialien – organisch leicht rückläufig. Der Umsatz-

beitrag der Geschäftseinheit Integrated Circuit Materials war im ersten Halbjahr 2015 zu einem großen Teil akquisitionsbedingt. Die organische Entwicklung wies ein moderates Wachstum auf, getragen von dielektrischen Materialien für die Chip-Produktion. Für die Advanced Technologies Geschäftseinheit konnte aufgrund der steigenden Nachfrage nach OLED und LED Materialien zweistelliges Wachstum generiert werden.

Die Entwicklung der Ertragslage ergab sich wie folgt:

PERFORMANCE MATERIALS →
ERTRAGSLAGE¹

in Mio €	Q2 – 2015	Q2 – 2014	Veränderung in %	Jan.–Juni 2015	Jan.–Juni 2014	Veränderung in %
Umsatzerlöse	643,3	505,8	27,2	1.260,3	908,1	38,8
Herstellungskosten	-286,9	-246,1	16,6	-567,2	-403,0	40,7
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-29,1)</i>	<i>(-1,1)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-57,7)</i>	<i>(-1,3)</i>	<i>(-)</i>
Bruttoergebnis	356,4	259,7	37,2	693,1	505,0	37,2
Marketing- und Vertriebskosten	-53,3	-48,7	9,5	-99,4	-84,8	17,2
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-3,4)</i>	<i>(-2,7)</i>	<i>(25,7)</i>	<i>(-7,0)</i>	<i>(-5,5)</i>	<i>(28,2)</i>
Verwaltungskosten	-14,0	-14,7	-4,7	-32,0	-22,5	42,2
Forschungs- und Entwicklungskosten	-48,7	-38,6	26,1	-95,3	-76,3	24,8
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-0,2)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-76,3)</i>	<i>(-0,3)</i>	<i>(-1,4)</i>	<i>(-76,6)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-2,5	-20,1	-87,6	-14,7	-32,3	-54,4
Operatives Ergebnis (EBIT)	237,8	137,5	72,9	451,8	289,2	56,2
Abschreibungen/Wertminderungen/Wertaufholungen	60,9	40,6	50,3	119,8	67,7	76,9
<i>(davon: Sondereinflüsse)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>
EBITDA	298,7	178,1	67,8	571,6	356,9	60,2
Restrukturierungsaufwendungen	-0,2	1,5	-	0,9	3,3	-72,2
Integrationskosten/IT-Kosten	2,0	1,1	84,3	4,4	1,5	-
Gewinne/Verluste aus abgegangenen Geschäften	-5,8	-	-	-5,8	4,4	-
Akquisitionsbezogene Sondereinflüsse	0,7	45,7	-98,4	0,9	46,7	-98,1
Sonstige Sondereinflüsse	-	-	-	-	-	-
EBITDA vor Sondereinflüssen	295,4	226,3	30,5	572,0	412,8	38,6

¹Die Berichtsstruktur wurde angepasst, siehe Abschnitt „Segmentbericht“ bei den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss.

Die Entwicklung der Ertragslage war stark durch die Einbeziehung von AZ beeinflusst. Die Herstellungskosten im zweiten Quartal 2015 wurden durch Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte deutlich negativ beeinflusst. In der Vorjahresperiode wurden die im Rahmen der Akquisition erworbenen Vorräte von AZ auf

die beizulegenden Zeitwerte aufgewertet und führten zu einer entsprechenden aufwandswirksamen Belastung der Herstellungskosten. Diese geringeren akquisitionsbedingten Auswirkungen sowie vorteilhafte Wechselkurseffekte führten im zweiten Quartal 2015 zu einer verbesserten Bruttomarge von 55,4 % (Q2 2014: 51,3 %).

Das operative Ergebnis (EBIT) stieg im Berichtsquartal aufgrund der positiven Umsatzentwicklung und der besseren Bruttomarge um 100 Mio € auf 238 Mio € (Q2 2014: 137 Mio €). Sowohl die gute Geschäftsentwicklung als auch die vorteilhaften Wechselkurseffekte führten damit zu einem um 30,5 % auf 295 Mio € (Q2 2014: 226 Mio €) gestiegenen EBITDA vor Sondereinflüssen. Die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen stieg im zweiten Quartal 2015 leicht auf 45,9 % (Q2 2014: 44,7 %).

In den ersten sechs Monaten 2015 stieg das EBITDA vor Sondereinflüssen entsprechend der Umsatzentwicklung um 38,6 % auf 572 Mio €. Ausgedrückt in Prozent der Umsatzerlöse ergab sich damit eine EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen von 45,4 % (Jan.-Juni 2014: 45,5 %).

Entwicklung des Business Free Cash Flow

Der Unternehmensbereich Performance Materials erzielte im zweiten Quartal 2015 einen Business Free Cash Flow von 289 Mio € und zeigte damit eine erhebliche Steigerung im Vergleich zum Vorjahr (Q2 2014: 179 Mio €). Dies war überwiegend auf die starke Verbesserung des EBITDA vor Sondereinflüssen zurückzuführen. Im Berichtsquartal konnte der Mittelabfluss für Investitionen teilweise durch eine Verringerung der Forderungen kompensiert werden. Im Vorjahresquartal hingegen wurde der Business Free Cash Flow durch den Aufbau von Vorräten und Forderungen belastet.

PERFORMANCE MATERIALS → BUSINESS FREE CASH FLOW

<i>in Mio €</i>	Q2 – 2015	Q2 – 2014	Veränderung in %	Jan.–Juni 2015	Jan.–Juni 2014	Veränderung in %
EBITDA vor Sondereinflüssen	295,4	226,3	30,5	572,0	412,8	38,6
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	-17,1	-18,9	-9,7	-34,0	-30,8	10,2
Veränderungen der Vorräte	1,1	-96,6	-101,1	-53,9	-89,6	-39,8
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Forderungen aus Lizenzen	9,9	-95,8	-110,3	-32,4	-111,8	-71,0
Anpassungen Erstkonsolidierung AZ Electronic Materials	-	164,4	-	-	164,4	-
Business Free Cash Flow	289,3	179,4	61,2	451,8	344,9	31,0

Im ersten Halbjahr 2015 belief sich der Business Free Cash Flow auf 452 Mio € (Jan.-Juni 2014: 345 Mio €) und wies damit eine Steigerung von 107 Mio € auf.

KONZERNKOSTEN UND SONSTIGES

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

nete 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

in Mio €	Q2 - 2015	Q2 - 2014	Veränderung in %	Jan.-Juni 2015	Jan.-Juni 2014	Veränderung in %
Operatives Ergebnis (EBIT)	-90,4	-48,3	87,1	-175,6	-91,3	92,4
EBITDA	-84,4	-44,9	87,8	-165,1	-84,4	95,7
EBITDA vor Sondereinflüssen	-75,6	-39,8	90,2	-144,3	-68,1	111,9
Business Free Cash Flow	-88,6	-46,3	91,5	-168,9	-78,2	115,9

Im zweiten Quartal 2015 fielen unter Konzernkosten und Sonstiges erfasste Verwaltungskosten von 62 Mio € (Q2 2014: 48 Mio €) an. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen (Saldo) erhöhten sich auf -27 Mio € (Q2 2014: -1 Mio €). Dies war vor allem auf die Entwicklung des operativen Währungsergebnisses zurückzuführen. Während im Vorjahresquartal ein Währungsgewinn anfiel, ergab sich im Berichtsquartal ein Währungsverlust. Unter Berücksichtigung dieser Effekte ergab sich im zweiten Quartal 2015 ein EBIT beziehungsweise ein EBITDA von -90 Mio € (Q2 2014: -48 Mio €) beziehungsweise -84 Mio € (Q2 2014: -45 Mio €). Bereinigt um Einmaleffekte belief sich das EBITDA vor Sondereinflüssen

auf -76 Mio € (Q2 2014: -40 Mio €). Dies wirkte sich auch auf Entwicklung des Business Free Cash Flow aus, sodass diese Kennzahl auf -89 Mio € (Q2 2014: -46 Mio €) anstieg.

Im ersten Halbjahr 2015 ergab sich bei Konzernkosten und Sonstiges ein EBITDA vor Sondereinflüssen von -144 Mio € (Jan.-Juni 2014: -68). Die Veränderung dieser Kennzahl wurde im Wesentlichen durch die gestiegenen Verwaltungskosten sowie durch die negative Entwicklung des Währungsergebnisses verursacht. Im Business Free Cash Flow, der sich auf -169 Mio € (Jan.-Juni 2014: -78 Mio €) erhöhte, spiegelt sich vor allem die Entwicklung des EBITDA vor Sondereinflüssen wider.

RISIKO- UND CHANCENBERICHT

Als globales Unternehmen mit einer Vielzahl hochinnovativer Geschäftsfelder unterliegt Merck potenziellen Risiken und Chancen. Die im Risiko- und Chancenbericht des Geschäftsberichts 2014 auf den Seiten 122 bis 133 aufgeführten Risikokategorien sowie die beschriebenen Chancen sind im aktuellen Berichtszeitraum weiterhin gültig für den Merck-Konzern.

Dem Unternehmen sind derzeit keine für Merck bestandsgefährdenden Risiken bekannt. Mithilfe eines unternehmensweiten Risikomanagements erkennt, kontrolliert und mitigiert Merck

Risiken. Merck überwacht kontinuierlich geschäftsbezogene Risiken vor allem in den Bereichen Liquidität, Ausfälle bei Forderungen und Verbindlichkeiten, Währungskurse und Zinssätze, Preisbildung im Markt, Pensionsverpflichtungen, Bewertung unabhängiger Rating-Agenturen, Personal und Informationstechnologie. Bezüglich rechtlicher Risiken überwacht Merck eine Reihe potenzieller Sachverhalte wie Rechtsstreitigkeiten bezüglich Produkthaftung, Kartellrecht, Arzneimittelrecht, Patentrecht und Umweltschutz.

PROGNOSEBERICHT

Mit der Veröffentlichung der Ergebnisse zum ersten Quartal 2015 hatte Merck seine Erwartungen zu den Umsatzerlösen, zum EBITDA vor Sondereinflüssen und zum Business Free Cash Flow des Merck-Konzerns und seiner Unternehmensbereiche für das Jahr 2015 quantifiziert. Aufgrund der Geschäftsentwicklung im zweiten Quartal 2015 bestätigt Merck seine Prognose für das Gesamtjahr 2015 auf Konzernebene. Hinsichtlich der Prognose für das EBITDA vor Sondereinflüssen – Mercks wichtigste interne und externe Bewertungskennzahl im Hinblick auf die laufende operative Tätigkeit – kommt es gegenüber dem letzten Prognosebericht zu einer Anhebung der unteren Grenze des Zielkorridors für die Unternehmensbereiche Life Science und Performance Materials. Demgegenüber steht eine leichte Erhöhung des erwarteten Aufwands im Bereich „Konzernkosten und Sonstiges“ im Vergleich zum letzten Prognosebericht.

Aus heutiger Sicht strebt Merck den Vollzug der geplanten Übernahme von Sigma-Aldrich für das dritte Quartal 2015 an. Die Prognose für den Geschäftsverlauf des Jahres 2015 wird zunächst ohne Einbeziehung der Sigma-Aldrich-Übernahme dargestellt. Für den Fall einer erfolgreichen Übernahme werden separate Prognosen für die betroffenen Unternehmensbereiche und den Merck-Konzern abgegeben.

Für den Merck-Konzern wird für das Jahr 2015 unverändert mit einem leichten organischen Umsatzwachstum und einem leichten Portfolioeffekt aufgrund der Berücksichtigung von AZ Electronic Materials über ein volles Geschäftsjahr gerechnet. In Ergänzung erwartet Merck für die Umsatzerlöse unverändert einen positiven Wechselkurseffekt im Bereich von 5 – 7 % gegenüber dem Vorjahr. In Summe geht Merck weiterhin von einem Anstieg der Umsatzerlöse auf 12,3 – 12,5 Mrd € aus. Für das EBITDA vor Sondereinflüssen plant Merck für das Jahr 2015 unverändert mit einem Ergebnis zwischen 3,45 und 3,55 Mrd €. Der Business Free Cash Flow des Merck-Konzerns wird im Jahr 2015 voraussichtlich zwischen 2,4 und 2,5 Mrd € liegen.

Im Falle einer erfolgreichen Übernahme von Sigma-Aldrich im dritten Quartal 2015 erwartet Merck auf Konzernebene für das Jahr 2015 bei den Umsatzerlösen und dem EBITDA vor Sondereinflüssen ein Wachstum im niedrigen zweistelligen Prozent-

bereich gegenüber 2014. Für den Business Free Cash Flow wäre für den Merck-Konzern mit einer stabilen Entwicklung gegenüber 2014 zu rechnen.

Für den Unternehmensbereich Healthcare rechnet Merck für das Jahr 2015 unverändert mit organischen Umsatzerlösen auf Vorjahresniveau. Für das EBITDA vor Sondereinflüssen des Unternehmensbereichs Healthcare strebt Merck einen Zielkorridor von 1,9 – 2,0 Mrd € an. Der Aufwand für Forschungs- und Entwicklungsprojekte, die in Zusammenhang mit der Weiterentwicklung von Avelumab stehen, wird weitestgehend durch den auf 2015 entfallenden Anteil der erhaltenen Vorauszahlung von Pfizer kompensiert. Der negative Ergebniseffekt aus dem erwarteten deutlichen Umsatzrückgang bei Rebif sowie aus dem Wegfall der Lizenzeinnahmen für Humira® sollte durch positiven Wechselkurseffekte abgemildert werden.

Für den Unternehmensbereich Life Science geht Merck unverändert von einem moderaten organischen Wachstum der Umsatzerlöse im Jahr 2015 aus, das insbesondere durch die Entwicklung der Geschäftseinheiten Process Solutions und Lab Solutions erreicht wird. Aufgrund kontinuierlicher Effizienzverbesserungen, des positiven Wechselkurseffekts und der guten Entwicklung der Umsatzerlöse kann der Zielkorridor für das EBITDA vor Sondereinflüssen weiter konkretisiert werden. Merck erwartet für den Unternehmensbereich Life Science einen Anstieg des EBITDA vor Sondereinflüssen auf 740 – 760 Mio € (bisher: 730 – 760 Mio €). Im Fall einer erfolgreichen Übernahme von Sigma-Aldrich erwartet Merck für den Unternehmensbereich Life Science für das Jahr 2015 gegenüber 2014 zweistellige Wachstumsraten – sowohl für die Umsatzerlöse als auch für das EBITDA vor Sondereinflüssen.

Für den Unternehmensbereich Performance Materials erwartet Merck für das Jahr 2015 wie bisher ein leichtes organisches Umsatzwachstum. Im Geschäft mit Flüssigkristallen wird von einer Volumensteigerung ausgegangen, der ein branchenüblicher Preisrückgang bei etablierten Produkten entgegensteht. Durch die erstmalige Berücksichtigung von AZ Electronic Materials über das gesamte Geschäftsjahr wird außerdem unverändert mit einem starken Portfolioeffekt bei den Umsatzerlösen gerechnet. Der Zielkorridor für das EBITDA vor Sondereinflüssen wird aufgrund der

guten Geschäftsentwicklung im zweiten Quartal weiter konkretisiert. Merck erwartet nun einen Anstieg auf 1.060 – 1.100 Mio € im Jahr 2015 (bisher: 1.050 – 1.100 Mio €). Hierzu werden auch die planmäßige Realisierung von Synergien aus der Übernahme von AZ Electronic Materials sowie positive Wechselkurseffekte beitragen.

Für das EBITDA vor Sondereinflüssen im Bereich „Konzernkosten und Sonstiges“ erwartet Merck nun ein Ergebnis in Höhe von –300 bis –350 Mio € (bisher –280 bis –330 Mio €). Grund für die leichte Anpassung der Prognose ist die Intensivierung strategischer Konzerninitiativen, insbesondere im Bereich des Corporate Brandings.

MERCK-KONZERN →
PROGNOSE FÜR DAS GESAMTJAHR 2015

<i>in Mio €</i>	Umsatzerlöse	EBITDA vor Sondereinflüssen	Business Free Cash Flow
Merck-Konzern	~ 12.300 bis 12.500	~3.450 bis 3.550	~2.400 bis 2.500
Healthcare	Organisch auf Niveau des Vorjahres	~1.900 bis 2.000	~ 1.500 bis 1.550
Life Science	Moderates organisches Wachstum	~740 bis 760	~ 450 bis 480
Performance Materials	Organisch leichter Anstieg, starker Portfolioeffekt	~1.060 bis 1.100	~ 850 bis 900
Konzernkosten und Sonstiges	–	~ –350 bis –300	~ –420 bis –390

Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen 4,60 – 4,80 €

Annahmen zu den Fremdwährungskursen für das Gesamtjahr

2015: 1 € = 1,10 – 1,15 US \$

1 € = 135 JPY

1 € = 1,05 CHF

KONZERN- ZWISCHENABSCHLUSS ZUM 30. JUNI 2015



54	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
55	Konzerngesamtergebnisrechnung
56	Konzernbilanz
57	Konzernkapitalflussrechnung
58	Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung
60	Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss
80	Versicherung der gesetzlichen Vertreter
81	Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG¹

<i>in Mio €</i>	Q2 - 2015	Q2 - 2014	Jan.-Juni 2015	Jan.-Juni 2014
Umsatzerlöse	3.219,5	2.815,3	6.260,6	5.443,5
Herstellungskosten	-1.015,1	-841,5	-1.988,3	-1.590,0
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-41,8)</i>	<i>(-12,9)</i>	<i>(-82,9)</i>	<i>(-24,9)</i>
Bruttoergebnis	2.204,3	1.973,8	4.272,3	3.853,4
Marketing- und Vertriebskosten	-1.027,4	-912,1	-1.967,1	-1.767,6
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-189,4)</i>	<i>(-183,8)</i>	<i>(-367,5)</i>	<i>(-367,2)</i>
Verwaltungskosten	-173,6	-151,0	-345,6	-283,3
Forschungs- und Entwicklungskosten	-455,8	-394,8	-897,0	-774,4
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-1,3)</i>	<i>(-1,4)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-46,1	-74,8	-81,2	-118,8
Operatives Ergebnis (EBIT)	501,4	441,0	981,3	909,3
Finanzergebnis	-40,8	-50,2	-141,4	-84,9
Ergebnis vor Ertragsteuern	460,5	390,8	839,9	824,4
Ertragsteuern	-114,8	-84,8	-208,9	-191,0
Ergebnis nach Steuern	345,7	306,0	631,1	633,4
davon den Anteilseignern der Merck KGaA zustehend (Konzernergebnis)	343,4	303,3	625,1	628,5
davon nicht beherrschende Anteile	2,3	2,7	6,0	4,9
Ergebnis je Aktie (in €)				
unverwässert	0,79	0,70	1,44	1,45
verwässert	0,79	0,70	1,44	1,45

¹Die Berichtsstruktur wurde angepasst, siehe Abschnitt „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“.

KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG

<i>in Mio €</i>	Q2 – 2015	Q2 – 2014	Jan.–Juni 2015	Jan.–Juni 2014
Ergebnis nach Steuern	345,7	306,0	631,1	633,4
Bestandteile des sonstigen Ergebnisses, die nicht in künftigen Perioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden:				
Neubewertung von Nettoschulden aus leistungsorientierten Versorgungsplänen				
Veränderung der Neubewertung	536,5	-80,6	247,8	-245,3
Steuereffekt	-106,1	15,0	-50,8	45,2
Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags	430,4	-65,6	197,0	-200,1
	430,4	-65,6	197,0	-200,1
Bestandteile des sonstigen Ergebnisses, die gegebenenfalls in künftigen Perioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden:				
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte				
Anpassung an Marktwerte	11,9	-0,5	19,0	-1,1
Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung	-	-	-	1,7
Steuereffekt	-0,6	0,1	-2,4	-0,1
Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags	11,3	-0,4	16,6	0,5
Derivative Finanzinstrumente				
Anpassung an Marktwerte	-252,5	-29,5	637,6	-52,5
Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung	17,5	-12,2	29,3	-26,2
Umgliederung in Vermögenswerte	-	-	-	-
Steuereffekt	-6,7	10,2	22,5	19,0
Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags	-241,7	-31,5	689,4	-59,7
Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung				
Erfolgsneutrale Veränderung	-333,1	78,4	700,3	89,0
Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung	-	-	-	-
Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags	-333,1	78,4	700,3	89,0
	-563,5	46,5	1.406,3	29,8
Sonstiges Ergebnis	-133,1	-19,1	1.603,3	-170,3
Gesamtergebnis	212,6	286,9	2.234,4	463,1
davon den Anteilseignern der Merck KGaA zustehend	213,6	285,1	2.224,3	456,2
davon nicht beherrschende Anteile	-1,0	1,8	10,1	6,9

KONZERNBILANZ¹

<i>in Mio €</i>	30.6.2015	31.12.2014
Langfristige Vermögenswerte		
Immaterielle Vermögenswerte	11.741,0	11.395,5
Sachanlagen	3.027,1	2.990,4
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	113,6	94,4
Übrige langfristige Vermögenswerte	54,6	56,5
Latente Steueransprüche	1.004,4	992,9
	15.940,7	15.529,7
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorräte	1.793,5	1.659,7
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.472,0	2.219,5
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	908,4	2.199,4
Übrige kurzfristige Vermögenswerte	593,6	1.226,3
Ertragsteuererstattungsansprüche	320,9	297,0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	7.774,8	2.878,5
	13.863,1	10.480,4
Vermögenswerte	29.803,8	26.010,1
Eigenkapital		
Gesellschaftskapital	565,2	565,2
Rücklagen	9.731,9	9.038,9
Direkt im Eigenkapital berücksichtigte Ergebnisse	3.539,8	2.137,5
Eigenkapital der Anteilseigner der Merck KGaA	13.836,9	11.741,6
Nicht beherrschende Anteile	66,8	59,4
	13.903,7	11.801,0
Langfristige Verbindlichkeiten		
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1.628,9	1.820,1
Langfristige Rückstellungen	698,1	626,1
Langfristige Finanzschulden	6.878,1	3.561,1
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	707,9	782,0
Latente Steuerschulden	670,9	818,4
	10.584,0	7.607,7
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Rückstellungen	493,9	561,7
Kurzfristige Finanzschulden	1.237,6	2.075,9
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.753,6	1.539,4
Ertragsteuerverbindlichkeiten	766,3	849,8
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.064,8	1.574,6
	5.316,1	6.601,4
Schulden und Eigenkapital	29.803,8	26.010,1

¹ Die Bilanzgliederung wurde angepasst, siehe Abschnitt „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“.

KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

<i>in Mio €</i>	Q2 – 2015	Q2 – 2014	Jan.–Juni 2015	Jan.–Juni 2014
Ergebnis nach Steuern	345,7	306,0	631,1	633,4
Abschreibungen / Wertminderungen / Wertaufholungen	343,5	326,0	668,9	627,9
Veränderungen der Vorräte	-51,7	30,9	-95,0	-7,2
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ¹	-45,6	-58,4	-150,1	-121,1
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	72,4	26,6	48,3	-19,6
Veränderungen der Rückstellungen	-70,2	-42,0	20,2	-89,0
Veränderungen der übrigen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten ¹	-270,2	-150,2	-500,7	-182,0
Neutralisierung Gewinne/Verluste aus Anlagenabgängen	-7,0	-11,5	-22,3	-11,8
Sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge	9,5	2,0	4,7	7,5
Mittelfluss aus betrieblicher Tätigkeit	326,4	429,3	605,0	838,1
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-16,3	-31,2	-20,1	-39,0
Einzahlungen aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten	-	-	16,2	-
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	-92,7	-84,7	-167,1	-142,1
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen	-	3,2	1,8	4,0
Auszahlungen für Investitionen in finanzielle Vermögenswerte	-578,6	-340,5	-1.619,9	-506,2
Ein-/Auszahlungen für Akquisitionen abzüglich erworbener Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1.026,5	-1.419,4	1.026,5	-1.419,4
Einzahlungen aus dem Abgang von übrigen finanziellen Vermögenswerten	1.521,1	618,6	3.015,0	1.948,5
Einzahlungen aus der Veräußerung des Geschäftsfelds Discovery and Development Solutions	-	20,7	-	20,7
Mittelfluss aus Investitionstätigkeit	1.860,0	-1.233,3	2.252,4	-133,6
Dividendenzahlungen an Aktionäre der Merck KGaA	-129,2	-122,8	-129,2	-122,8
Dividendenzahlungen an nicht beherrschende Anteilseigner	-2,0	-0,1	-2,5	-2,7
Gewinnentnahmen durch E. Merck KG	-380,2	-383,0	-435,0	-383,0
Einzahlungen aus der Neuaufnahme von Finanzschulden bei E. Merck KG	322,6	286,8	261,3	275,8
Einzahlungen aus der Neuaufnahme von Anleihen	-	-	3.713,0	-
Rückzahlungen von Anleihen	-	-	-1.350,0	-
Auszahlungen für den Erwerb von Anteilen an der AZ Electronic Materials S.A. nach Erlangung der Beherrschung	-	-348,3	-	-348,3
Veränderungen der übrigen kurz- und langfristigen Finanzschulden	15,3	-288,1	56,4	-267,2
Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit	-173,6	-855,5	2.114,0	-848,4
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.012,8	-1.659,4	4.971,4	-143,9
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente durch Wechselkursveränderungen	-181,1	10,5	-75,2	9,7
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn der Berichtsperiode	5.943,0	2.495,4	2.878,5	980,8
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente Stand 30.6.	7.774,8	846,6	7.774,8	846,6

¹ Darstellung wurde gegenüber dem Vorjahr angepasst.

KONZERNEIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in Mio €	Gesellschaftskapital			Gewinnrücklagen	
	Komplementärkapital Merck KGaA	Gezeichnetes Kapital Merck KGaA	Kapitalrücklage Merck KGaA	Gewinnrücklagen/ Bilanzgewinn	Neubewertung leistungsorientierter Versorgungspläne
Stand 1.1.2014	397,2	168,0	3.813,7	6.090,1	-562,7
Ergebnis nach Steuern	-	-	-	628,5	-
Direkt im Eigenkapital berücksichtigtes Ergebnis	-	-	-	-	-200,1
Gesamtergebnis	-	-	-	628,5	-200,1
Dividendenzahlungen	-	-	-	-122,8	-
Transaktionen ohne Beherrschungsänderung	-	-	-	-192,9	-
Veränderung Konsolidierungskreis/Sonstiges	-	-	-	-	-
Stand 30.6.2014	397,2	168,0	3.813,7	6.402,0	-762,8
Stand 1.1.2015	397,2	168,0	3.813,7	6.499,9	-1.274,7
Ergebnis nach Steuern	-	-	-	625,1	-
Direkt im Eigenkapital berücksichtigtes Ergebnis	-	-	-	-	197,0
Gesamtergebnis	-	-	-	625,1	197,0
Dividendenzahlungen	-	-	-	-129,2	-
Transaktionen ohne Beherrschungsänderung	-	-	-	-	-
Veränderung Konsolidierungskreis/Sonstiges	-	-	-	0,2	-
Stand 30.6.2015	397,2	168,0	3.813,7	6.996,0	-1.077,7

Direkt im Eigenkapital berücksichtigte Ergebnisse

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Derivative Finanzinstrumente	Unterschiedsbetrag aus der Währungs- umrechnung	Eigenkapital der Anteilseigner der Merck KGaA	Nicht beherrschende Anteile	Eigenkapital
1,0	44,2	1.068,5	11.020,0	49,2	11.069,2
-	-	-	628,5	4,9	633,4
0,5	-59,7	87,0	-172,3	2,0	-170,3
0,5	-59,7	87,0	456,2	6,9	463,1
-	-	-	-122,8	-2,7	-125,5
-	-	-	-192,9	-155,4	-348,3
-	-	-	-	156,4	156,4
1,5	-15,5	1.155,5	11.160,5	54,4	11.214,9
-0,1	392,7	1.744,9	11.741,6	59,4	11.801,0
-	-	-	625,1	6,0	631,1
16,6	689,4	696,3	1.599,2	4,1	1.603,3
16,6	689,4	696,3	2.224,3	10,1	2.234,4
-	-	-	-129,2	-2,5	-131,7
-	-	-	-	-	-
-	-	-	0,2	-0,2	-
16,5	1.082,1	2.441,2	13.836,9	66,8	13.903,7

ERLÄUTERUNGEN ZUM KONZERNZWISCHENABSCHLUSS ZUM 30. JUNI 2015

Der vorliegende Konzernabschluss ist auf die das operative Geschäft des Merck-Konzerns führende Merck Kommanditgesellschaft auf Aktien, Frankfurter Straße 250, 64293 Darmstadt, als Obergesellschaft aufgestellt.

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der Zwischenabschluss des Merck-Konzerns zum 30. Juni 2015 entspricht den Vorschriften des IAS 34. Er wurde gemäß den Vorschriften der am Abschlussstichtag gültigen und von der Europäischen Union anerkannten International Financial Reporting Standards (IFRS) und gemäß § 37w WpHG erstellt. In Übereinstimmung mit den Vorschriften des IAS 34 wurde ein verkürzter Berichtsumfang gegenüber dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2014 gewählt. Die im Rahmen des Zwischenberichts dargestellten Zahlen wurden gerundet. Dies kann dazu führen, dass sich einzelne Werte nicht zu dargestellten Summen aufaddieren lassen.

Die Erläuterungen im Anhang zum Konzernabschluss 2014 des Merck-Konzerns, insbesondere im Hinblick auf die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, gelten entsprechend.

Als Ertragsteuern werden die in den einzelnen Ländern erhobenen Steuern auf den steuerpflichtigen Gewinn sowie die ergebniswirksamen Veränderungen der latenten Steuerpositionen ausgewiesen. Die Ertragsteuern im Zwischenabschluss werden auf Basis der Ergebnisse der einbezogenen Gesellschaften und des jeweils gültigen Steuersatzes als bestmögliche Schätzung ermittelt.

Die Aufstellung des Zwischenabschlusses erfordert es, dass in einem bestimmten Umfang Annahmen getroffen und Schätzungen vorgenommen werden müssen. Die Annahmen und Schätzungen basieren auf dem aktuellen Kenntnisstand und den verfügbaren Daten zum Abschlussstichtag.

Folgende Regelungen gelten ab dem Geschäftsjahr 2015 verbindlich:
→ Jährliche Verbesserungen an den IFRS, Zyklus 2011 – 2013
→ IFRIC 21 „Abgaben“

Die neuen Regelungen haben keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernzwischenabschluss.

Gegenüber dem Vorjahr ergaben sich – mit Ausnahme der im Folgenden beschriebenen Ausweisänderungen – keine wesentlichen Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Bilanzgliederung

Seit dem 1. Januar 2015 wird die Bilanz des Merck-Konzerns nach absteigender Fristigkeit gegliedert. Das Vorjahr wurde entsprechend angepasst.

Segmentberichterstattung

Seit dem 1. Januar 2015 erfolgt die interne Steuerung, die Ressourcenallokation und die Bewertung der Ertragskraft innerhalb

des Merck-Konzerns auf Ebene der drei Unternehmensbereiche Healthcare, Life Science sowie Performance Materials. Der Unternehmensbereich Healthcare setzt sich aus Geschäften zusammen, die im Vorjahr getrennt als die Segmente Merck Serono und Consumer Health berichtet wurden. Der Unternehmensbereich Life Science besteht aus dem Merck-Millipore-Geschäft und entspricht damit im Vorjahr dem Segment Merck Millipore. Der Unternehmensbereich Performance Materials entspricht dem gleichnamigen Segment im Vorjahr. Weitere Informationen zur neuen Segmentierung finden sich im Abschnitt „Segmentbericht“.

Funktionale Allokation der Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte (ohne Software) sowie der Lizenz- und Provisionsaufwendungen

Seit dem dritten Quartal 2014 werden die zuvor in einer eigenen Position der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte (ohne Software) den entsprechenden Funktionskosten zugeordnet. Die Abschreibungen entfallen insbesondere auf immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen der Kaufpreisallokationen der Akquisitionen der Serono SA, der Millipore Corporation sowie der AZ Electronic Materials S.A. angesetzt wurden. Abschreibungen von Software wurden bereits in der Vergangenheit funktional zugeordnet. Durch die Ausweisänderung ergibt sich eine Erhöhung der Marketing- und Vertriebskosten, der Herstellungskosten sowie der Forschungs- und Entwicklungskosten. Daneben wurden mit Wirkung zum 1. Januar 2015 die zuvor in einer eigenen Position ausgewiesenen Lizenz- und Provisionsaufwendungen den entsprechenden Funktionskosten beziehungsweise in geringem Umfang den sonstigen betrieblichen Aufwendungen zugeordnet.

Neue Zusammensetzung der Umsatzerlöse und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Seit dem 1. Januar 2015 werden Lizenz- und Provisionserlöse nicht mehr gesondert in einer eigenen Position der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Stattdessen erfolgt nunmehr ein Ausweis der Lizenzerlöse als Teil der sonstigen betrieblichen Erträge und der Provisionserlöse als Teil der Umsatzerlöse. Infolgedessen wurden in der Bilanz zum 31. Dezember 2014 die zuvor in den „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ enthaltenen Forderungen aus Lizenzen in Höhe von 16,1 Mio € in die Position „Übrige kurzfristige Vermögenswerte“ umgegliedert.

Sämtliche, der zuvor genannten Ausweisänderungen wurden vorgenommen, um auf diese Weise eine bessere Vergleichbarkeit der Gewinn- und Verlustrechnung und der Bilanz des Merck-Konzerns mit anderen Unternehmen zu gewährleisten. Eine ausführliche Darstellung der Ausweisänderungen nach Unternehmensbereichen findet sich in den Erläuterungen zum „Segmentbericht“.

Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst und werden in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

**MERCK - KONZERN |
 VORJAHRESANPASSUNG**

in Mio €	2014 alte Struktur				2014 Anpassung				2014 angepasst			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
Umsatzerlöse	2.613,9	2.795,5	2.905,6	2.976,5	14,3	19,8	15,1	22,1	2.628,2	2.815,3	2.920,7	2.998,6
Lizenz- und Provisionserlöse	51,0	67,6	30,8	59,9	-51,0	-67,6	-30,8	-59,9	-	-	-	-
Gesamterlöse	2.664,8	2.863,1	2.936,4	3.036,4	-	-	-	-	-	-	-	-
Herstellungskosten	-748,5	-841,5	-948,2	-988,2	-	-	-	-	-748,5	-841,5	-948,2	-988,2
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-12,0)</i>	<i>(-12,9)</i>	<i>(-30,0)</i>	<i>(-39,1)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-12,0)</i>	<i>(-12,9)</i>	<i>(-30,0)</i>	<i>(-39,1)</i>
Bruttoergebnis	1.916,3	2.021,6	1.988,2	2.048,3	-36,7	-47,8	-15,7	-37,8	1.879,6	1.973,8	1.972,5	2.010,5
Marketing- und Vertriebskosten	-732,9	-785,3	-759,4	-827,2	-122,6	-126,8	-120,3	-114,6	-855,5	-912,1	-879,7	-941,8
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-183,4)</i>	<i>(-183,8)</i>	<i>(-174,8)</i>	<i>(-176,9)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-183,4)</i>	<i>(-183,8)</i>	<i>(-174,8)</i>	<i>(-176,9)</i>
Lizenz- und Provisionsaufwendungen	-136,4	-139,1	-134,4	-127,6	136,4	139,1	134,4	127,6	-	-	-	-
Verwaltungskosten	-132,3	-151,0	-156,0	-169,3	-	-	-	-	-132,3	-151,0	-156,0	-169,3
Forschungs- und Entwicklungskosten	-379,6	-394,8	-505,1	-424,2	-	-	-	-	-379,6	-394,8	-505,1	-424,2
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-1,3)</i>	<i>(-1,1)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-1,3)</i>	<i>(-1,1)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-66,8	-110,4	-4,4	-76,1	22,8	35,6	1,6	24,7	-44,0	-74,8	-2,8	-51,4
Operatives Ergebnis (EBIT)	468,3	441,0	428,9	423,8	-	-	-	-	468,3	441,0	428,9	423,8
Marge (in % der Umsatzerlöse)	17,9	15,8	14,8	14,2	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	17,8	15,7	14,7	14,1
EBITDA	770,2	767,0	781,5	804,2	-	-	-	-	770,2	767,0	781,5	804,2
Marge (in % der Umsatzerlöse)	29,5	27,4	26,9	27,0	-0,2	-0,2	-0,1	-0,2	29,3	27,2	26,8	26,8
EBITDA vor Sondereinflüssen	807,1	845,7	856,6	878,4	-	-	-	-	807,1	845,7	856,6	878,4
Marge (in % der Umsatzerlöse)	30,9	30,3	29,5	29,5	-0,2	-0,3	-0,2	-0,2	30,7	30,0	29,3	29,3

in Mio €	2014 alte Struktur			2014 Anpassung			2014 angepasst		
	Jan.- Juni	Jan.-Sept.	Jan.-Dez.	Jan.- Juni	Jan.-Sept.	Jan.-Dez.	Jan.- Juni	Jan.-Sept.	Jan.-Dez.
Umsatzerlöse	5.409,4	8.315,0	11.291,5	34,1	49,2	71,3	5.443,5	8.364,2	11.362,8
Lizenz- und Provisionserlöse	118,5	149,4	209,3	-118,5	-149,4	-209,3	-	-	-
Gesamterlöse	5.527,9	8.464,4	11.500,8	-	-	-	-	-	-
Herstellungskosten	-1.590,0	-2.538,3	-3.526,4	-	-	-	-1.590,0	-2.538,3	-3.526,4
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-24,9)</i>	<i>(-54,9)</i>	<i>(-94,0)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-24,9)</i>	<i>(-54,9)</i>	<i>(-94,0)</i>
Bruttoergebnis	3.937,9	5.926,1	7.974,4	-84,5	-100,2	-138,0	3.853,4	5.825,9	7.836,4
Marketing- und Vertriebskosten	-1.518,2	-2.277,7	-3.104,9	-249,4	-369,6	-484,2	-1.767,6	-2.647,3	-3.589,1
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-367,2)</i>	<i>(-542,1)</i>	<i>(-719,0)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-367,2)</i>	<i>(-542,1)</i>	<i>(-719,0)</i>
Lizenz- und Provisionsaufwendungen	-275,4	-409,9	-537,5	275,4	409,9	537,5	-	-	-
Verwaltungskosten	-283,3	-439,3	-608,6	-	-	-	-283,3	-439,3	-608,6
Forschungs- und Entwicklungskosten	-774,4	-1.279,5	-1.703,7	-	-	-	-774,4	-1.279,5	-1.703,7
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-1,4)</i>	<i>(-2,8)</i>	<i>(-3,8)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-1,4)</i>	<i>(-2,8)</i>	<i>(-3,8)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-177,2	-181,6	-257,7	58,4	60,0	84,7	-118,8	-121,6	-173,0
Operatives Ergebnis (EBIT)	909,3	1.338,2	1.762,0	-	-	-	909,3	1.338,2	1.762,0
Marge (in % der Umsatzerlöse)	16,8	16,1	15,6	-0,1	-0,1	-0,1	16,7	16,0	15,5
EBITDA	1.537,2	2.318,7	3.122,9	-	-	-	1.537,2	2.318,7	3.122,9
Marge (in % der Umsatzerlöse)	28,4	27,9	27,7	-0,2	-0,2	-0,2	28,2	27,7	27,5
EBITDA vor Sondereinflüssen	1.652,7	2.509,4	3.387,7	-	-	-	1.652,7	2.509,4	3.387,7
Marge (in % der Umsatzerlöse)	30,6	30,2	30,0	-0,2	-0,2	-0,2	30,4	30,0	29,8

Konsolidierungskreis

Zum 30. Juni 2015 waren 211 (31. Dezember 2014: 218) Gesellschaften vollkonsolidiert. Weder eine anteilige Konsolidierung noch eine Einbeziehung nach der Equity-Methode fanden zum Bilanzstichtag statt. Seit Jahresbeginn 2015 erfolgten zwei Verschmelzungen und vier Liquidationen. Ferner schieden drei Gesellschaften wegen Unwesentlichkeit aus dem Konsolidierungskreis aus und zwei bisher unwesentliche Unternehmen wurden erstmals in den Konsolidierungskreis aufgenommen.

Akquisition der AZ Electronic Materials S.A. im Geschäftsjahr 2014

Im Rahmen eines öffentlichen Übernahmeangebots erlangte Merck am 2. Mai 2014 einen Anteilsbesitz in Höhe von 81,3 % des Aktienkapitals und damit die Beherrschung der börsennotierten AZ Electronic Materials S.A., Luxemburg (AZ). Bis zum 27. Juni

2014 hatte Merck seinen Anteilsbesitz an AZ auf 99,8 % erhöht und konnte ein Squeeze-out-Verfahren, das am 2. Juli 2014 mit dem Erwerb des verbleibenden Anteilsbesitzes in Höhe von 0,2 % abgeschlossen wurde, durchführen.

AZ ist Hersteller hochreiner Spezialchemikalien und von Materialien zur Verwendung in integrierten Schaltungen (Halbleitern) und Geräten, in Flachbildschirmen und für den photolithografischen Druck.

Im Rahmen der Akquisition wurden keine bedingten Gegenleistungen vereinbart, die durch Merck in der Zukunft möglicherweise zu erbringen wären. Die Kaufpreisallokation war zum 31. Dezember 2014 abgeschlossen.

Die Entwicklung des im Rahmen der Akquisition angesetzten Geschäfts- oder Firmenwerts zwischen dem 1. Januar 2015 und dem 30. Juni 2015 stellte sich wie folgt dar:

	Entwicklung des Geschäfts- oder Firmenwerts
Geschäfts- oder Firmenwert am 31.12.2014	930,0
Wechselkurseffekte	82,9
Geschäfts- oder Firmenwert am 30. Juni 2015	1.012,9

Beabsichtigte Akquisition der Sigma-Aldrich Corporation

Am 22. September 2014 haben Merck und die Sigma-Aldrich Corporation, ein Life-Science- und Hochtechnologie-Unternehmen mit Sitz in St. Louis, USA, (Sigma-Aldrich) eine Vereinbarung zur Übernahme von Sigma-Aldrich für 17,0 Mrd US-Dollar beziehungsweise rund 13,1 Mrd € (auf Basis des Umrechnungskurses vom 22. September 2014) geschlossen. Der Merck-Konzern will alle ausstehenden Anteile an Sigma-Aldrich für 140 US-Dollar je Aktie in bar erwerben. Der vereinbarte Preis entspricht einem Aufschlag von 37 % auf den letzten Schlusskurs der Aktie von 102,37 US-Dollar am 19. September 2014 und einer Prämie von 36 % auf den durchschnittlichen Schlusskurs des vorhergehenden Monats. Die Unternehmensleitung von Sigma-Aldrich stimmte der Transaktion geschlossen zu. Auch die Aktionäre von Sigma-Aldrich haben auf einer außerordentlichen Aktionärsversammlung am 5. Dezember 2014 den Zusammenschluss gebilligt.

Am 23. Dezember 2014 hat Sigma-Aldrich die Genehmigung der geplanten Übernahme durch die US-Wettbewerbsbehörde Federal Trade Commission (FTC) nach Ablauf der vorgeschriebenen Karenzzeit im Rahmen des Hart-Scott-Rodino Antitrust Improvement Act bekannt gegeben. Am 15. Juni 2015 hat Merck die kartellrechtliche Freigabe der Europäischen Kommission für die Übernahme von Sigma-Aldrich mitgeteilt. Die an Auflagen gebundene EU-Freigabe folgte auf die Freigaben seitens der japanischen Wettbewerbsbehörde (JFTC) sowie des chinesischen Handelsministeriums (MOFCOM).

Im Rahmen der EU-Auflagen haben Merck und Sigma-Aldrich vereinbart, Teile des europäischen Geschäftes für Lösungsmittel und anorganische Stoffe von Sigma-Aldrich zu verkaufen. Die Vereinbarung betrifft die Produktionsanlagen in Seelze, in der die Mehrzahl der von Sigma-Aldrich in Europa verkauften Lösungsmittel und anorganischen Produkte hergestellt wird, sowie die

Veräußerung der Lösungsmittel und anorganischen Produkte, die von Sigma-Aldrich weltweit unter den Marken Fluka, Riedel-de-Haen und Hydranal verkauft werden. Außerdem wird eine befristete Lizenz für die Lieferung dieser Produkte unter dem Markennamen Sigma-Aldrich im Europäischen Wirtschaftsraum gewährt. Die Auflagen beinhalten auch den Übergang von Kundeninformationen sowie eine Lösung, um den vorübergehenden Marktzugang sicherzustellen. Die Übernahme von Sigma-Aldrich wurde bereits von den Wettbewerbsbehörden in Israel, Russland, Serbien, Südafrika, Südkorea, Taiwan und der Ukraine genehmigt. In anderen Ländern steht die kartellrechtliche Freigabe noch aus. Der Vollzug der Transaktion ist im dritten Quartal 2015 geplant.

Die Finanzierung des Kaufpreises wird durch eine Kombination von bestehenden Barmitteln, Bankkrediten und Anleihen erfolgen. Nach Begebung einer Hybridanleihe (1,5 Mrd €) im Dezember 2014 hat Merck am 17. März 2015 in den USA eine weitere Anleihe im Volumen von 4 Mrd US-Dollar emittiert. Es wurden insgesamt fünf Tranchen platziert. Zum einen handelt es sich dabei um eine variabel verzinsten Tranche mit einer Laufzeit von 2 Jahren über 250 Mio US-Dollar, die mit 0,35 % über dem dreimonatigen US-Dollar-Liborsatz verzinst wird. Zum anderen handelt es sich um vier fest verzinsliche Tranchen mit Laufzeiten von 3 Jahren (400 Mio US-Dollar mit einem Kupon von 1,70 %), 5 Jahren (750 Mio US-Dollar mit einem Kupon von 2,40 %), 7 Jahren (1,0 Mrd US-Dollar mit einem Kupon von 2,95 %) und 10 Jahren (1,6 Mrd US-Dollar mit einem Kupon von 3,25 %).

Der überwiegende Teil des Währungsrisikos aus der in US-Dollar zu erbringenden Kaufpreiszahlung für Sigma-Aldrich wurde im Rahmen einer rollierenden Sicherungsstrategie mit einfachen derivativen Finanzinstrumenten (Devisentermingeschäfte und Devisenoptionen) unter Anwendung der Vorschriften zur bilanziellen Abbildung der Absicherung zukünftiger Zahlungsströme („Cash Flow Hedge Accounting“) abgesichert. Im Juni 2015 sind als Sicherungsinstrumente designierte Devisenterminge-

schäfte ausgelaufen, die durch Anschlussgeschäfte erneuert wurden. Dies hat zu einem Zahlungsmittelzufluss in Höhe von 1,0 Mrd € geführt, der in der Konzernkapitalflussrechnung als Teil des investiven Cashflows ausgewiesen wird. Die Sicherungsbeziehung besteht weiterhin fort.

Bevorstehende Akquisition der Qlight Nanotech Ltd., Israel

Merck hat am 29. Juni 2015 bekannt gegeben, die noch ausstehenden Anteile des Start-up-Unternehmens Qlight Nanotech Ltd., Israel, übernehmen zu wollen. Nach Vollzug der Übernahme, die für das zweite Halbjahr 2015 erwartet wird, wird Merck 100 % der Anteile des Unternehmens halten. Qlight Nanotech Ltd. wird als Forschungszentrum für Quantenmaterialien von Merck fungieren. Die Übernahme wird keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns haben.

Kooperations- und Lizenzvereinbarung mit Intrexon Corporation, USA

Im zweiten Quartal 2015 wurde eine zwischen Merck und der Intrexon Corporation, USA (Intrexon), vereinbarte strategische Kooperations- und Lizenzvereinbarung zur Entwicklung und Vermarktung von T-Zell-Krebstherapien auf Basis von chimären Antigenrezeptoren (CAR-T) wirksam. Diese Zusammenarbeit dient der Förderung von Merck Serono's Strategie zur Entwicklung von Therapien, die die natürliche Fähigkeit des Immunsystems zur Tumorbekämpfung modulieren. Gemäß der Vertragsbedingungen erhielt Intrexon Anspruch auf eine Einstandszahlung in Höhe von 101,9 Mio € (115 Mio US-Dollar). Für die ersten zwei von Merck Serono ausgewählten Tumorziele erhält Intrexon zudem potenzielle Meilensteinzahlungen in Höhe von bis zu 826 Mio US-Dollar für definierte Entwicklungs-, Zulassungs- und Vermarktungsziele sowie gestaffelte Lizenzentgelte auf Produktumsätze. Das erworbene geistige Eigentum wurde im Berichtsquartal als immaterieller Vermögenswert aktiviert.

Vereinbarung mit Pfizer Inc., USA, zur gemeinsamen Vermarktung von Xalkori®

Merck und Pfizer Inc., USA (Pfizer), haben im zweiten Quartal 2015 eine Vereinbarung zur gemeinsamen Vermarktung von Xalkori® (crizotinib), einem Präparat zur Behandlung von ALK-positivem metastasiertem nicht-kleinzelligem Bronchiolkarzinom (NSCLC) abgeschlossen. Die Vermarktungskoooperation steht in Zusammenhang mit der im November 2014 bekannt gegebenen globalen strategischen Allianz zwischen Merck und Pfizer zur gemeinsamen Entwicklung und Vermarktung von Avelumab, einem monoklonalen Anti-PD-L1-Antikörper. Auf Basis der Vereinbarung wird Merck von Pfizer für seine Vermarktungsaktivitäten in den USA, Japan, Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien und Großbritannien im Jahr 2015 ein aktivitätsabhängiges Entgelt und für die Jahre 2016 bis Ende 2020 eine Ergebnisbeteiligung in Höhe von 20 % erhalten. Das gemeinsame Vermarktungsrecht für China und die Türkei beginnt am 1. Januar 2016 und erstreckt sich bis zum 31. Dezember 2021. Der für die Vermarktungsrechte aktivierte immaterielle Vermögenswert wird über die Vertragslaufzeit abgeschrieben.

Griechenland

Merck weist zum 30. Juni 2015 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber griechischen Kunden in Höhe von 37,7 Mio € aus. Von diesen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entfallen 32,6 Mio € auf Einrichtungen der öffentlichen Gesundheitsversorgung. Auf die vorgenannten Forderungen waren am 30. Juni 2015 Wertberichtigungen in Höhe von 19,1 Mio € gebildet. Gegenüber dem griechischen Tochterunternehmen bestanden zum 30. Juni 2015 Forderungen anderer Konzernunternehmen in Höhe von 6,2 Mio €.

Anzuwendender Wechselkursmechanismus in Venezuela

Der Merck-Konzern ist über Tochtergesellschaften als Importeur und Distributeur von pharmazeutischen Produkten in Venezuela tätig. Die Umrechnung der lokalen Abschlüsse von der funktionalen Währung venezolanischer Bolivar in die Berichtswährung Euro hat unter analoger Anwendung von IAS 21.26 mit jenem Wechselkurs zu erfolgen, zu dem zukünftige Cashflows, die durch Geschäftsvorfälle oder Salden dargestellt werden, hätten abgerechnet werden können, wenn sie am Bewertungsstichtag stattgefunden hätten.

Der venezolanische Bolivar gehört zu den nicht frei konvertierbaren Währungen, sodass sein Umtausch in andere Währungen genehmigungspflichtig ist und zu einem der staatlich festgesetzten Kurse zu erfolgen hat. Zum 30. Juni 2015 bestanden in Venezuela die drei nachfolgenden Wechselkursmechanismen:

- „CENCOEX“ (6,3 Bolivar pro US-Dollar): Offizieller privilegierter Wechselkursmechanismus, der ausschließlich für die Einfuhr prioritärer lebensnotwendiger Waren wie Lebensmittel und Medikamente gewährt wird;
- „SICAD“ (12,8 Bolivar pro US-Dollar): Offizieller Wechselkursmechanismus, dessen Kursfestlegung auf Basis durchgeführter Auktionen erfolgt;
- „SIMADI“ („Marginal Currency System“) (197,3 Bolivar pro US-Dollar): Offizieller Wechselkursmechanismus, der Privatpersonen sowie Unternehmen den Ankauf und Verkauf von Devisen mit geringeren Restriktionen als in den übrigen Wechselkursmechanismen erlaubt.

Aufgrund der angespannten makroökonomischen Situation Venezuelas wurden im ersten Halbjahr 2015 nur eingeschränkt Genehmigungen zur Bezahlung von Importen zum privilegierten Wechselkurs seitens der venezolanischen Behörden gewährt. Es ist

nicht auszuschließen, dass sich die Zahlungsrate weiter verschlechtert oder der privilegierte Wechselkurs in Zukunft nicht mehr zur Verfügung stehen wird und daher auf einen anderen Wechselkursmechanismus bei der Umrechnung in die Berichtswährung abzustellen sein wird. Als Unternehmen der pharmazeutischen Industrie und damit als Lieferant von als lebensnotwendig eingestuftem Gütern ist Merck allerdings grundsätzlich weiterhin dazu berechtigt, für die Importe von Produkten nach Venezuela Bolivar zu einem privilegierten offiziellen Kurs von 6,3 Bolivar pro US-Dollar zu konvertieren („CENCOEX“-Kurs). Da an Merck bisher sämtliche Zahlungen ausschließlich zu diesem Kurs geleistet wurden und alle anderen Kursmechanismen bisher nur kurzzeitig bestanden, kommt Merck derzeit zu der Einschätzung, dass für die Umrechnung der venezolanischen Tochterunternehmen zum 30. Juni 2015 nach wie vor der CENCOEX-Wechselkurs anzuwenden ist.

Diese Einschätzung ist ermessenbehaftet. Die Entwicklung der Zahlungseingänge sowie der Wechselkursmechanismen wird durch Merck weiterhin eng beobachtet. Sofern sich die Zahlungsraten weiter verschlechtern oder nicht mehr davon auszugehen ist, dass der CENCOEX-Kurs der relevante Kurs für die Umrechnung von lokaler Währung in die Berichtswährung Euro ist, kann dies zu einer geänderten Einschätzung führen, die wiederum eine veränderte Währungsumrechnung auslösen kann.

Die von Merck in Venezuela erzielten Umsatzerlöse unter Anwendung des privilegierten CENCOEX-Wechselkurses (6,3 Bolivar pro US-Dollar) beliefen sich im zweiten Quartal 2015 auf 96,5 Mio € sowie im ersten Halbjahr 2015 auf 168,3 Mio €.

SEGMENTBERICHT

INFORMATIONEN NACH UNTERNEHMENSBEREICHEN →

in Mio €	Healthcare				Life Science			
	Q2 – 2015	Q2 – 2014	Jan.–Juni 2015	Jan.–Juni 2014	Q2 – 2015	Q2 – 2014	Jan.–Juni 2015	Jan.–Juni 2014
Umsatzerlöse ¹	1.803,4	1.650,8	3.489,6	3.220,1	772,8	658,7	1.510,8	1.315,3
Operatives Ergebnis (EBIT)	267,2	276,6	535,6	549,2	86,8	75,2	169,6	162,2
Abschreibungen	191,1	190,2	371,6	383,4	82,9	74,9	164,1	151,5
Wertminderungen	2,5	16,9	2,9	18,1	0,1	0,2	0,1	0,3
Wertaufholungen	–	–	–	–	–	–	–	–
EBITDA	460,7	483,6	910,1	950,7	169,8	150,3	333,7	314,0
Sondereinflüsse	19,0	9,8	30,6	22,0	30,0	15,4	50,2	21,4
EBITDA vor Sondereinflüssen (Segmentergebnis)	479,7	493,4	940,7	972,7	199,8	165,7	383,9	335,4
EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen (in % der Umsatzerlöse) ¹	26,6	29,9	27,0	30,2	25,9	25,2	25,4	25,5
Betriebsvermögen (netto) ²			6.011,7	6.041,0			6.482,2	6.196,3
Segmentverbindlichkeiten ²			-2.612,8	-2.507,9			-424,0	-434,6
Investitionen in Sachanlagen ³	38,7	38,3	66,8	64,8	26,5	26,2	47,6	44,7
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte ³	10,3	23,4	11,5	27,2	2,5	1,6	2,9	2,8
Mittelfluss aus betrieblicher Tätigkeit ³	259,4	309,1	619,3	786,3	94,0	105,5	223,7	205,2
Business Free Cash Flow	427,2	373,5	682,7	869,7	201,6	125,5	224,5	179,9

¹ Die Zusammensetzung der Umsatzerlöse wurde angepasst, siehe Abschnitt „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“.

² Werte im Berichtsjahr zum 30. Juni 2015, Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2014.

³ Gemäß Konzernkapitalflussrechnung

Performance Materials				Konzernkosten und Sonstige				Konzern			
Q2 - 2015	Q2 - 2014	Jan.-Juni 2015	Jan.-Juni 2014	Q2 - 2015	Q2 - 2014	Jan.-Juni 2015	Jan.-Juni 2014	Q2 - 2015	Q2 - 2014	Jan.-Juni 2015	Jan.-Juni 2014
643,3	505,8	1.260,3	908,1	-	-	-	-	3.219,5	2.815,3	6.260,6	5.443,5
237,8	137,5	451,8	289,2	-90,4	-48,3	-175,6	-91,3	501,4	441,0	981,3	909,3
60,8	39,5	119,7	66,7	4,2	3,4	8,7	6,9	339,0	307,9	664,1	608,6
0,1	1,2	0,1	1,3	1,8	-	1,8	-	4,4	18,3	4,9	19,7
-	-0,1	-0,1	-0,3	-	-	-	-	-	-0,1	-0,1	-0,3
298,7	178,1	571,6	356,9	-84,4	-44,9	-165,1	-84,4	844,8	767,0	1.650,3	1.537,2
-3,3	48,2	0,5	55,9	8,8	5,1	20,8	16,3	54,5	78,7	102,1	115,5
295,4	226,3	572,0	412,8	-75,6	-39,8	-144,3	-68,1	899,4	845,7	1.752,4	1.652,7
45,9	44,7	45,4	45,5	-	-	-	-	27,9	30,0	28,0	30,4
		3.593,7	3.348,6			133,4	126,1			16.221,0	15.712,0
		-301,1	-355,4			-44,5	-56,5			-3.382,4	-3.354,4
16,2	17,4	32,6	28,7	11,2	2,8	20,1	3,9	92,5	84,7	167,1	142,1
0,9	2,4	1,4	3,0	2,4	3,6	4,4	6,0	16,3	31,2	20,1	39,0
248,8	200,5	495,8	368,4	-275,7	-185,8	-733,8	-521,8	326,4	429,3	605,0	838,1
289,3	179,4	451,8	344,9	-88,6	-46,3	-168,9	-78,2	829,6	632,2	1.190,1	1.316,3

Die Segmentierung erfolgt in Übereinstimmung mit der im Geschäftsjahr 2015 gültigen internen Organisations- und Berichtsstruktur des Merck-Konzerns.

Die Tätigkeitsfelder der einzelnen Segmente sind ausführlich in den Kapiteln zu den Unternehmensbereichen im Zwischenlagebericht beschrieben.

Die Spalte „Konzernkosten und Sonstiges“ beinhaltet Aufwendungen und Erträge sowie Vermögenswerte und Schulden, die den berichtspflichtigen Segmenten nicht direkt zuordenbar sind. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um die zentralen Konzernfunktionen. Im Weiteren dient die Spalte der Überleitung auf den Konzern. Aus dem Finanzergebnis sowie aus den Ertragsteuern resultierende Aufwendungen und Erträge sowie Cash Flows werden ebenfalls unter „Konzernkosten und Sonstiges“ ausgewiesen.

Maßstab für den Erfolg eines Segments sind neben den Umsatzerlösen vor allem das EBITDA vor Sondereinflüssen (Seg-

mentergebnis) und der Business Free Cash Flow. Das EBITDA vor Sondereinflüssen und der Business Free Cash Flow sind Kennzahlen, welche nach den International Financial Reporting Standards nicht definiert sind. Sie stellen jedoch wichtige Steuerungsgrößen für den Merck-Konzern dar. Um ein besseres Verständnis des operativen Geschäfts zu vermitteln, werden beim EBITDA vor Sondereinflüssen Abschreibungen und Wertberichtigungen sowie die im Folgenden abgebildeten Sondereinflüsse, welche klar definierte Einmalaufwendungen und -erträge darstellen, nicht berücksichtigt. Der Business Free Cash Flow wird unter anderem zur Vereinbarung interner Zielvorgaben und zur Bemessung individueller Boni verwendet.

Die Verrechnungspreise für konzerninterne Umsätze werden marktorientiert festgelegt.

Im Folgenden ist die Überleitung der Segmentergebnisse aller operativen Geschäfte auf das Ergebnis vor Ertragsteuern des Merck-Konzerns dargestellt.

<i>in Mio €</i>	Q2 – 2015	Q2 – 2014	Jan.–Juni 2015	Jan.–Juni 2014
Summe EBITDA vor Sondereinflüssen der operativen Geschäfte	974,9	885,4	1.896,6	1.720,9
Konzernkosten und Sonstiges	-75,6	-39,8	-144,3	-68,1
EBITDA vor Sondereinflüssen Merck-Konzern	899,4	845,7	1.752,4	1.652,7
Abschreibungen / Wertminderungen / Wertaufholungen	-343,5	-326,0	-668,9	-627,9
Sondereinflüsse	-54,5	-78,7	-102,1	-115,5
Operatives Ergebnis (EBIT)	501,4	441,0	981,3	909,3
Finanzergebnis	-40,8	-50,2	-141,4	-84,9
Ergebnis vor Ertragsteuern	460,5	390,8	839,9	824,4

Der Business Free Cash Flow setzte sich folgendermaßen zusammen:

<i>in Mio €</i>	Q2 – 2015	Q2 – 2014	Jan.–Juni 2015	Jan.–Juni 2014
EBITDA vor Sondereinflüssen	899,4	845,7	1.752,4	1.652,7
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	-98,9	-96,0	-177,3	-158,8
Veränderungen der Vorräte gemäß Bilanz	21,4	-107,2	-133,8	-144,6
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Forderungen aus Lizenzen gemäß Bilanz	7,7	-174,7	-251,2	-197,5
Anpassungen Erstkonsolidierung AZ Electronic Materials	-	164,4	-	164,4
Business Free Cash Flow	829,6	632,2	1.190,1	1.316,3

Die Sondereinflüsse setzten sich folgendermaßen zusammen:

<i>in Mio €</i>	Q2 – 2015	Q2 – 2014	Jan.–Juni 2015	Jan.–Juni 2014
Restrukturierungsaufwendungen	-20,7	-20,5	-39,9	-35,6
Akquisitionsbezogene Sondereinflüsse	-25,4	-45,7	-39,6	-46,7
Integrationskosten / IT-Kosten	-11,3	-20,3	-21,6	-34,7
Gewinne/Verluste aus abgegangenen Geschäften	5,8	10,5	5,8	6,4
Sonstige Sondereinflüsse	-2,8	-2,7	-6,8	-5,0
Sondereinflüsse ohne Wertminderungen/Wertaufholungen	-54,5	-78,7	-102,1	-115,5
Wertminderungen	-1,8	-2,6	-1,8	-3,8
Wertaufholungen	-	-	-	-
Sondereinflüsse (Gesamt)	-56,3	-81,2	-103,9	-119,3

Die Restrukturierungsaufwendungen des laufenden Geschäftsjahrs in Höhe von 39,9 Mio € (Vorjahreszeitraum: 35,6 Mio €) standen überwiegend in Zusammenhang mit dem Transformations- und Wachstumsprogramm „Fit für 2018“.

Die akquisitionsbezogenen Sondereinflüsse in Höhe von 39,6 Mio € (Vorjahreszeitraum: 46,7 Mio €) sind überwiegend im

Rahmen der geplanten Akquisition der Sigma-Aldrich Corporation, USA, entstanden.

Für das im Segmentbericht dargestellte Betriebsvermögen galt folgende Überleitung auf das Gesamtvermögen des Merck-Konzerns:

<i>in Mio €</i>	30.6.2015	31.12.2014
Vermögenswerte	29.803,8	26.010,1
Monetäre Aktiva (Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, kurzfristige finanzielle Vermögenswerte, Ausleihungen, Wertpapiere)	-8.864,8	-5.563,1
Nicht operative Forderungen, Ertragsteuererstattungsansprüche, latente Steuern und Vermögenswerte aus leistungsorientierten Versorgungsplänen	-1.335,7	-1.380,6
Betriebsvermögen (brutto)	19.603,4	19.066,4
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-1.753,6	-1.539,4
Sonstige operative Verbindlichkeiten	-1.628,8	-1.815,0
Segmentverbindlichkeiten	-3.382,4	-3.354,4
Betriebsvermögen (netto)	16.221,0	15.712,0

Im Folgenden sind die Anpassungen der Vorjahreswerte der drei Unternehmensbereiche aufgrund des geänderten Ausweises der Lizenz- und Provisionsaufwendungen sowie der Lizenz- und Provisionserträge (siehe Erläuterungen im Abschnitt „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“) dargestellt.

HEALTHCARE |
VORJAHRESANPASSUNG

in Mio €	2014 alte Struktur				2014 Anpassung				2014 angepasst			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
Umsatzerlöse	1.555,1	1.631,1	1.668,7	1.694,4	14,2	19,6	14,9	22,4	1.569,3	1.650,8	1.683,7	1.716,8
Lizenz- und Provisionserlöse	46,6	64,6	27,1	56,1	-46,6	-64,6	-27,1	-56,1	-	-	-	-
Gesamterlöse	1.601,7	1.695,7	1.695,9	1.750,6	-	-	-	-	-	-	-	-
Herstellungskosten	-314,0	-308,9	-354,0	-393,6	-	-	-	-	-314,0	-308,9	-354,0	-393,6
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>
Bruttoergebnis	1.287,7	1.386,8	1.341,9	1.357,0	-32,3	-44,9	-12,2	-33,8	1.255,4	1.341,9	1.329,6	1.323,2
Marketing- und Vertriebskosten	-491,1	-537,5	-509,3	-545,3	-117,7	-122,6	-115,8	-111,4	-608,8	-660,1	-625,1	-656,7
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-143,3)</i>	<i>(-143,6)</i>	<i>(-134,0)</i>	<i>(-134,6)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-143,3)</i>	<i>(-143,6)</i>	<i>(-134,0)</i>	<i>(-134,6)</i>
Lizenz- und Provisionsaufwendungen	-131,5	-134,9	-130,0	-124,5	131,5	134,9	130,0	124,5	-	-	-	-
Verwaltungskosten	-58,5	-62,6	-62,5	-63,4	-	-	-	-	-58,5	-62,6	-62,5	-63,4
Forschungs- und Entwicklungskosten	-303,1	-316,5	-415,6	-330,8	-	-	-	-	-303,1	-316,5	-415,6	-330,8
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-0,6)</i>	<i>(-0,4)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-0,6)</i>	<i>(-0,4)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-30,9	-58,8	54,4	-14,6	18,5	32,7	-2,0	20,7	-12,4	-26,0	52,5	6,1
Operatives Ergebnis (EBIT)	272,6	276,6	278,9	278,4	-	-	-	-	272,6	276,6	278,9	278,4
EBITDA	467,1	483,6	480,7	515,0	-	-	-	-	467,1	483,6	480,7	515,0
EBITDA vor Sondereinflüssen	479,3	493,4	497,2	530,4	-	-	-	-	479,3	493,4	497,2	530,4
Marge (in % der Umsatzerlöse)	30,8	30,3	29,8	31,3	-0,3	-0,4	-0,3	-0,4	30,5	29,9	29,5	30,9

in Mio €	2014 alte Struktur			2014 Anpassung			2014 angepasst		
	Jan.- Juni	Jan.-Sept.	Jan.-Dez.	Jan.- Juni	Jan.-Sept.	Jan.-Dez.	Jan.- Juni	Jan.-Sept.	Jan.-Dez.
Umsatzerlöse	3.186,2	4.855,0	6.549,4	33,9	48,8	71,2	3.220,1	4.903,7	6.620,5
Lizenz- und Provisionserlöse	111,1	138,3	194,4	-111,1	-138,3	-194,4	-	-	-
Gesamterlöse	3.297,4	4.993,2	6.743,8	-	-	-	-	-	-
Herstellungskosten	-622,9	-976,9	-1.370,4	-	-	-0,1	-622,9	-976,9	-1.370,5
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>
Bruttoergebnis	2.674,5	4.016,4	5.373,4	-77,3	-89,5	-123,3	2.597,2	3.926,9	5.250,0
Marketing- und Vertriebskosten	-1.028,6	-1.538,0	-2.083,3	-240,3	-356,1	-467,5	-1.268,9	-1.894,1	-2.550,8
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-286,9)</i>	<i>(-420,9)</i>	<i>(-555,4)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-286,9)</i>	<i>(-420,9)</i>	<i>(-555,4)</i>
Lizenz- und Provisionsaufwendungen	-266,4	-396,3	-520,9	266,4	396,3	520,9	-	-	-
Verwaltungskosten	-121,1	-183,5	-246,9	-	-	-	-121,1	-183,5	-246,9
Forschungs- und Entwicklungskosten	-619,6	-1.035,2	-1.366,0	-	-	-	-619,6	-1.035,2	-1.366,0
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-0,6)</i>	<i>(-1,0)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-0,6)</i>	<i>(-1,0)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-89,7	-35,3	-49,8	51,2	49,3	70,0	-38,5	14,0	20,1
Operatives Ergebnis (EBIT)	549,2	828,1	1.106,4	-	-	-	549,2	828,1	1.106,4
EBITDA	950,7	1.431,4	1.946,4	-	-	-	950,7	1.431,4	1.946,4
EBITDA vor Sondereinflüssen	972,7	1.469,9	2.000,3	-	-	-	972,7	1.469,9	2.000,3
Marge (in % der Umsatzerlöse)	30,5	30,3	30,5	-0,3	-0,3	-0,3	30,2	30,0	30,2

LIFE SCIENCE |
 VORJAHRESANPASSUNG

in Mio €	2014 alte Struktur				2014 Anpassung				2014 angepasst			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
Umsatzerlöse	656,5	658,7	660,8	706,5	0,1	-	0,1	-0,2	656,6	658,7	660,9	706,3
Lizenz- und Provisionserlöse	3,9	2,8	3,6	3,7	-3,9	-2,8	-3,6	-3,7	-	-	-	-
Gesamterlöse	660,4	661,5	664,4	710,2	-	-	-	-	-	-	-	-
Herstellungskosten	-276,5	-285,9	-292,1	-314,1	-	-	-	-	-276,5	-285,9	-292,1	-314,1
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-11,8)</i>	<i>(-11,8)</i>	<i>(-11,9)</i>	<i>(-12,0)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-11,8)</i>	<i>(-11,8)</i>	<i>(-11,9)</i>	<i>(-12,0)</i>
Bruttoergebnis	383,9	375,6	372,3	396,0	-3,9	-2,8	-3,5	-3,9	380,0	372,8	368,8	392,1
Marketing- und Vertriebskosten	-206,0	-201,6	-205,6	-231,0	-4,1	-3,4	-3,9	-4,3	-210,1	-205,0	-209,4	-235,2
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-37,4)</i>	<i>(-37,4)</i>	<i>(-38,1)</i>	<i>(-38,8)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-37,4)</i>	<i>(-37,4)</i>	<i>(-38,1)</i>	<i>(-38,8)</i>
Lizenz- und Provisionsaufwendungen	-4,1	-3,4	-3,9	-4,3	4,1	3,4	3,9	4,3	-	-	-	-
Verwaltungskosten	-28,6	-25,8	-26,3	-29,6	-	-	-	-	-28,6	-25,8	-26,3	-29,6
Forschungs- und Entwicklungskosten	-38,4	-39,3	-41,8	-43,1	-	-	-	-	-38,4	-39,3	-41,8	-43,1
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-19,8	-30,3	-23,0	-32,8	3,9	2,8	3,5	3,9	-16,0	-27,5	-19,5	-28,8
Operatives Ergebnis (EBIT)	87,0	75,2	71,7	55,3	-	-	-	-	87,0	75,2	71,7	55,3
EBITDA	163,7	150,3	149,6	135,2	-	-	-	-	163,7	150,3	149,6	135,2
EBITDA vor Sondereinflüssen	169,7	165,7	160,5	162,7	-	-	-	-	169,7	165,7	160,5	162,7
Marge (in % der Umsatzerlöse)	25,8	25,2	24,3	23,0	-	-	-	-	25,8	25,2	24,3	23,0

in Mio €	2014 alte Struktur			2014 Anpassung			2014 angepasst		
	Jan.- Juni	Jan.-Sept.	Jan.-Dez.	Jan.- Juni	Jan.-Sept.	Jan.-Dez.	Jan.- Juni	Jan.-Sept.	Jan.-Dez.
Umsatzerlöse	1.315,2	1.976,0	2.682,5	0,1	0,2	-	1.315,3	1.976,2	2.682,5
Lizenz- und Provisionserlöse	6,7	10,3	14,0	-6,7	-10,3	-14,0	-	-	-
Gesamterlöse	1.321,9	1.986,3	2.696,5	-	-	-	-	-	-
Herstellungskosten	-562,4	-854,6	-1.168,7	-	-	-	-562,4	-854,6	-1.168,7
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-23,6)</i>	<i>(-35,6)</i>	<i>(-47,6)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-23,6)</i>	<i>(-35,6)</i>	<i>(-47,6)</i>
Bruttoergebnis	759,5	1.131,8	1.527,8	-6,6	-10,2	-14,1	752,8	1.121,6	1.513,8
Marketing- und Vertriebskosten	-407,6	-613,2	-844,1	-7,5	-11,4	-15,6	-415,1	-624,5	-859,8
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-74,8)</i>	<i>(-113,0)</i>	<i>(-151,8)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-74,8)</i>	<i>(-113,0)</i>	<i>(-151,8)</i>
Lizenz- und Provisionsaufwendungen	-7,5	-11,4	-15,6	7,5	11,4	15,6	-	-	-
Verwaltungskosten	-54,4	-80,7	-110,4	-	-	-	-54,4	-80,7	-110,4
Forschungs- und Entwicklungskosten	-77,7	-119,5	-162,6	-	-	-	-77,7	-119,5	-162,6
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-50,1	-73,1	-105,9	6,6	10,2	14,1	-43,4	-63,0	-91,8
Operatives Ergebnis (EBIT)	162,2	233,9	289,2	-	-	-	162,2	233,9	289,2
EBITDA	314,0	463,7	598,9	-	-	-	314,0	463,7	598,9
EBITDA vor Sondereinflüssen	335,4	495,9	658,6	-	-	-	335,4	495,9	658,6
Marge (in % der Umsatzerlöse)	25,5	25,1	24,6	-	-	-	25,5	25,1	24,6

PERFORMANCE MATERIALS |
 VORJAHRESANPASSUNG

in Mio €	2014 alte Struktur				2014 Anpassung				2014 angepasst			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
Umsatzerlöse	402,2	505,7	576,1	575,6	0,1	0,1	-	-	402,3	505,8	576,1	575,6
Lizenz- und Provisionserlöse	0,5	0,2	-	0,1	-0,5	-0,2	-	-0,1	-	-	-	-
Gesamterlöse	402,7	505,9	576,1	575,7	-	-	-	-	-	-	-	-
Herstellungskosten	-156,9	-246,1	-300,9	-279,2	-	-	-	-	-156,9	-246,1	-300,9	-279,2
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-0,2)</i>	<i>(-1,1)</i>	<i>(-18,1)</i>	<i>(-27,0)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-0,2)</i>	<i>(-1,1)</i>	<i>(-18,1)</i>	<i>(-27,0)</i>
Bruttoergebnis	245,8	259,8	275,2	296,5	-0,5	-0,1	-	-0,1	245,3	259,7	275,2	296,4
Marketing- und Vertriebskosten	-35,3	-47,8	-44,2	-50,4	-0,7	-0,9	-0,6	1,2	-36,1	-48,7	-44,8	-49,3
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-2,7)</i>	<i>(-2,7)</i>	<i>(-2,7)</i>	<i>(-3,5)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-2,7)</i>	<i>(-2,7)</i>	<i>(-2,7)</i>	<i>(-3,5)</i>
Lizenz- und Provisionsaufwendungen	-0,7	-0,9	-0,6	1,2	0,7	0,9	0,6	-1,2	-	-	-	-
Verwaltungskosten	-7,7	-14,7	-18,4	-15,2	-	-	-	-	-7,7	-14,7	-18,4	-15,2
Forschungs- und Entwicklungskosten	-37,7	-38,6	-45,9	-48,3	-	-	-	-	-37,7	-38,6	-45,9	-48,3
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-0,7)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-12,6	-20,2	-13,9	-13,5	0,5	0,1	-	0,1	-12,2	-20,1	-13,9	-13,4
Operatives Ergebnis (EBIT)	151,7	137,5	152,1	170,2	-	-	-	-	151,7	137,5	152,1	170,2
EBITDA	178,8	178,1	217,6	229,1	-	-	-	-	178,8	178,1	217,6	229,1
EBITDA vor Sondereinflüssen	186,4	226,3	242,9	239,2	-	-	-	-	186,4	226,3	242,9	239,2
Marge (in % der Umsatzerlöse)	46,3	44,8	42,2	41,6	-	-0,1	-	-	46,3	44,7	42,2	41,6

in Mio €	2014 alte Struktur			2014 Anpassung			2014 angepasst		
	Jan.- Juni	Jan.-Sept.	Jan.-Dez.	Jan.- Juni	Jan.-Sept.	Jan.-Dez.	Jan.- Juni	Jan.-Sept.	Jan.-Dez.
Umsatzerlöse	907,9	1.484,0	2.059,6	0,2	0,2	0,2	908,1	1.484,2	2.059,8
Lizenz- und Provisionserlöse	0,7	0,8	0,9	-0,7	-0,8	-0,9	-	-	-
Gesamterlöse	908,6	1.484,8	2.060,5	-	-	-	-	-	-
Herstellungskosten	-403,0	-704,0	-983,2	-	-	-	-403,0	-704,0	-983,2
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-1,3)</i>	<i>(-19,4)</i>	<i>(-46,4)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-1,3)</i>	<i>(-19,4)</i>	<i>(-46,4)</i>
Bruttoergebnis	505,6	780,8	1.077,3	-0,6	-0,6	-0,6	505,0	780,3	1.076,6
Marketing- und Vertriebskosten	-83,1	-127,3	-177,8	-1,7	-2,3	-1,1	-84,8	-129,6	-178,8
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-5,5)</i>	<i>(-8,2)</i>	<i>(-11,7)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-5,5)</i>	<i>(-8,2)</i>	<i>(-11,7)</i>
Lizenz- und Provisionsaufwendungen	-1,7	-2,3	-1,1	1,7	2,3	1,1	-	-	-
Verwaltungskosten	-22,5	-40,9	-56,1	-	-	-	-22,5	-40,9	-56,1
Forschungs- und Entwicklungskosten	-76,3	-122,3	-170,6	-	-	-	-76,3	-122,3	-170,6
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-1,4)</i>	<i>(-2,1)</i>	<i>(-2,8)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-1,4)</i>	<i>(-2,1)</i>	<i>(-2,8)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-32,9	-46,8	-60,2	0,6	0,6	0,6	-32,3	-46,2	-59,6
Operatives Ergebnis (EBIT)	289,2	441,3	611,5	-	-	-	289,2	441,3	611,5
EBITDA	356,9	574,5	803,6	-	-	-	356,9	574,5	803,6
EBITDA vor Sondereinflüssen	412,8	655,7	894,8	-	-	-	412,8	655,7	894,8
Marge (in % der Umsatzerlöse)	45,5	44,2	43,4	-	-	-	45,5	44,2	43,4

Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie ergibt sich aus dem den Anteilseignern der Merck KGaA zustehenden Ergebnis nach Steuern dividiert durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der theoretisch ausstehenden Aktien. Die theoretische Aktienzahl berücksichtigt, dass das Komplementärkapital nicht in Aktien verbrieft ist. Entsprechend der Unterteilung des Grundkapitals in Höhe von 168,0 Mio € in 129.242.252 Aktien errechnete sich eine theoretische Aktienzahl von 305.535.626 Stück für das Komplementärkapital in Höhe von 397,2 Mio €. Insgesamt ergaben sich somit 565,2 Mio € beziehungsweise 434.777.878 Stück theoretisch ausstehende Aktien. Die gewichtete durchschnittliche Aktienzahl im ersten Halbjahr 2015 belief sich ebenfalls auf 434.777.878 Stück.

Zum Stichtag 30. Juni 2015 existierten keine potenziell verwässernd wirkenden Aktien. Das verwässerte Ergebnis je Aktie entsprach dem unverwässerten Ergebnis je Aktie.

Angaben zur Bewertung zum beizulegenden Zeitwert

Zum Abschlussstichtag wurden bei Merck als „Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ (available for sale financial assets) klassifizierte Vermögenswerte und derivative Finanzinstrumente zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Derivative Finanzinstrumente werden ausschließlich zur Absicherung und Reduzierung von Risiken aus Zins- und Währungspositionen eingesetzt.

Zum Bilanzstichtag bestanden folgende derivative Finanzinstrumente:

in Mio €	Nominalvolumen		Marktwert	
	30.6.2015	31.12.2014	30.6.2015	31.12.2014
Bilanzielle Absicherung von Zahlungsströmen	10.550,3	10.041,8	37,8	313,4
Zinssicherung	100,0	650,0	-3,2	-99,9
Währungssicherung	10.450,3	9.391,8	41,0	413,3
Bilanzielle Absicherung des beizulegenden Zeitwerts	-	-	-	-
Zinssicherung	-	-	-	-
Währungssicherung	-	-	-	-
Ohne bilanziellen Sicherungszusammenhang	3.487,4	3.682,6	-101,9	9,4
Zinssicherung	1.100,0	-	-96,6	-
Währungssicherung	2.387,4	3.682,6	-5,3	9,4
	14.037,7	13.724,4	-64,1	322,8

Für die Sicherungsgeschäfte (Nominalvolumen) bestanden zum Bilanzstichtag folgende Restlaufzeiten:

in Mio €	Restlaufzeit	Restlaufzeit	Gesamt	Restlaufzeit	Restlaufzeit	Gesamt
	bis 1 Jahr	über 1 Jahr		bis 1 Jahr	über 1 Jahr	
			30.6.2015			31.12.2014
Devisentermingeschäfte	12.192,8	537,6	12.730,4	11.942,6	433,9	12.376,5
Devisenoptionen	75,8	31,5	107,3	653,1	44,8	697,9
Zinsswaps	100,0	1.100,0	1.200,0	100,0	550,0	650,0
	12.368,6	1.669,1	14.037,7	12.695,7	1.028,7	13.724,4

Die zur Reduktion des Währungskursrisikos eingegangenen Devisentermingeschäfte und Devisenoptionen dienen im Wesentlichen der Absicherung künftiger Zahlungsströme sowie der Absicherung von konzerninternen Finanzierungen in Fremdwährung.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Überleitung der Bilanzpositionen auf die nach IFRS 7 zu bildenden Klassen von Finanzinstrumenten und gibt Informationen zur Bewertung zum beizulegenden Zeitwert:

in Mio €	Folgebewertung nach IAS 39					Nicht finanzielle Posten
	Buchwert 30.6.2015	Fortgeführte Anschaffungskosten	Anschaffungskosten	Beizulegender Zeitwert	Wertansatz nach IAS 17	
Vermögenswerte						
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	7.774,8	7.774,8	-	-	-	-
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	908,4	29,2	-	879,2	-	-
Zu Handelszwecken gehalten (nicht derivativ)	-	-	-	-	-	-
Derivate ohne bilanziellen Sicherungszusammenhang	8,4	-	-	8,4	-	-
Bis zur Endfälligkeit zu halten	26,3	26,3	-	-	-	-
Kredite und Forderungen	2,9	2,9	-	-	-	-
Zur Veräußerung verfügbar	870,8	-	-	870,8	-	-
Derivate mit bilanziellem Sicherungszusammenhang	-	-	-	-	-	-
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.472,0	2.472,0	-	-	-	-
Kredite und Forderungen	2.472,0	2.472,0	-	-	-	-
Übrige kurz- und langfristige Vermögenswerte	648,2	105,5	-	167,4	-	375,3
Derivate ohne bilanziellen Sicherungszusammenhang	1,2	-	-	1,2	-	-
Kredite und Forderungen	105,5	105,5	-	-	-	-
Derivate mit bilanziellem Sicherungszusammenhang	166,2	-	-	166,2	-	-
Nicht finanzielle Posten	375,3	-	-	-	-	375,3
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	113,6	14,0	58,5	41,1	-	-
Derivate ohne bilanziellen Sicherungszusammenhang	-	-	-	-	-	-
Bis zur Endfälligkeit zu halten	-	-	-	-	-	-
Kredite und Forderungen	14,0	14,0	-	-	-	-
Zur Veräußerung verfügbar	99,6	-	58,5	41,1	-	-
Derivate mit bilanziellem Sicherungszusammenhang	-	-	-	-	-	-
Schulden						
Kurz- und langfristige Finanzschulden	8.115,7	7.957,4	-	152,9	5,4	-
Derivate ohne bilanziellen Sicherungszusammenhang	109,9	-	-	109,9	-	-
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	7.957,4	7.957,4	-	-	-	-
Derivate mit bilanziellem Sicherungszusammenhang	43,0	-	-	43,0	-	-
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	5,4	-	-	-	5,4	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.753,6	1.753,6	-	-	-	-
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	1.753,6	1.753,6	-	-	-	-
Übrige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	1.772,7	193,6	-	87,0	-	1.492,1
Derivate ohne bilanziellen Sicherungszusammenhang	1,6	-	-	1,6	-	-
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	193,6	193,6	-	-	-	-
Derivate mit bilanziellem Sicherungszusammenhang	85,4	-	-	85,4	-	-
Nicht finanzielle Posten	1.492,1	-	-	-	-	1.492,1

¹Vorjahreszahlen (31.12.2014) wurden teilweise angepasst.

Folgebewertung nach IAS 39							
Beizulegender Zeitwert 30.6.2015	Buchwert 31.12.2014 ¹	Fortgeführte Anschaffungs- kosten ¹	Anschaffungs- kosten	Beizulegender Zeitwert	Wertansatz nach IAS 17	Nicht finanzielle Posten	Beizulegender Zeitwert 31.12.2014 ¹
7.774,8	2.878,5	2.878,5	-	-	-	-	2.878,5
	2.199,4	24,6	-	2.174,8	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-
8,4	39,8	-	-	39,8	-	-	39,8
26,3	21,7	21,7	-	-	-	-	21,7
2,9	2,9	2,9	-	-	-	-	2,9
870,8	2.135,0	-	-	2.135,0	-	-	2.135,0
-	-	-	-	-	-	-	-
	2.219,5	2.219,5	-	-	-	-	
2.472,0	2.219,5	2.219,5	-	-	-	-	2.219,5
	1.282,8	168,5	-	471,4	-	642,9	
1,2	0,7	-	-	0,7	-	-	0,7
105,5	168,5	168,5	-	-	-	-	168,5
166,2	470,7	-	-	470,7	-	-	470,7
	642,9	-	-	-	-	642,9	
	94,4	13,7	66,9	13,8	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
14,0	13,7	13,7	-	-	-	-	13,7
41,1	80,7	-	66,9	13,8	-	-	13,8
-	-	-	-	-	-	-	-
	5.637,0	5.477,5	-	153,0	6,5	-	
109,9	25,4	-	-	25,4	-	-	25,4
8.190,8	5.477,5	5.477,5	-	-	-	-	5.835,6
43,0	127,6	-	-	127,6	-	-	127,6
5,4	6,5	-	-	-	6,5	-	6,5
	1.539,4	1.539,4	-	-	-	-	
1.753,6	1.539,4	1.539,4	-	-	-	-	1.539,4
	2.356,6	696,1	-	35,4	-	1.625,1	
1,6	5,7	-	-	5,7	-	-	5,7
193,6	696,1	696,1	-	-	-	-	696,1
85,4	29,7	-	-	29,7	-	-	29,7
	1.625,1	-	-	-	-	1.625,1	

Der beizulegende Zeitwert von finanziellen Vermögenswerten und Schulden basiert auf offiziellen Kursen und quotierten Marktwerten zum Bilanzstichtag (Vermögenswerte und Schulden des Levels 1) sowie finanzmathematischen Berechnungsmodellen mit zum Bilanzstichtag am Markt beobachtbaren Inputfaktoren (Vermögenswerte und Schulden des Levels 2). Vermögenswerte des Levels 1 sind Aktien und Anleihen und gehören der Kategorie „Zur Veräußerung verfügbar“ an, Schulden des Levels 1 sind begebene Anleihen und gehören der Kategorie „Sonstige Verbindlichkeiten“ an. Vermögenswerte und Schulden des Levels 2 sind im Wesentlichen Bankverbindlichkeiten der Kategorie „Sonstige Verbindlichkeiten“, zinstragende Wertpapiere der Kategorie „Zur Veräußerung verfügbar“ sowie Derivate mit und ohne bilanziellen Sicherungszusammenhang. Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts zinstragender Wertpapiere sowie der in der Kategorie „sonstige Verbindlichkeiten“ enthaltenen Schulden erfolgt durch die Diskontierung zukünftiger Zahlungsströme mit am Markt beobachtbaren Zinssätzen. Der beizulegende Zeitwert von Devisentermingeschäften und Fremdwährungsoptionen erfolgt mithilfe am Markt beobachtbarer Kassa- und Terminkurse sowie Wechselkursvolatilitäten unter Verwendung anerkannter finanzmathematischer Verfahren. Die Bewertung von Zinsswaps basiert auf marktüblichen Bewertungsmodellen und am Markt verfügbaren Zinskurven.

Vermögenswerte des Levels 3 sind Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumente, die der Kategorie „Zur Veräußerung verfügbar“ angehören. Hierbei handelt es sich um Minderheitsanteile an einer Personengesellschaft. Die Ermittlung des beizulegenden

Zeitwerts der Anteile erfolgte im Rahmen einer intern durchgeführten Bewertung durch Anwendung eines Discounted Cash Flow-Verfahrens. Hierbei fanden die erwarteten zukünftigen Zahlungsströme auf Basis der jüngsten Mittelfristplanung der Gesellschaft Berücksichtigung. Die Planung bezieht sich auf einen Zeitraum von fünf Jahren. Zahlungsströme darüber hinausgehender Zeiträume wurden durch Berechnung der ewigen Rente unter Verwendung einer langfristigen Wachstumsrate von 0 % berücksichtigt. Der verwendete Diskontierungszinssatz (nach Steuern) lag bei 7,0 %.

Bei allen Bewertungen wird das Kontrahentenrisiko berücksichtigt. Bei originären Finanzinstrumenten wie sonstigen Verbindlichkeiten oder zinstragenden Wertpapieren erfolgt dies in Form von risikoadäquaten Aufschlägen auf den Diskontzins; bei Derivaten erfolgt die Berücksichtigung in Form von Marktwertabschlägen, sogenannten Credit Valuation Adjustments und Debit Valuation Adjustments.

Der beizulegende Zeitwert von als „Zur Veräußerung verfügbar“ kategorisierten Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumente mit einem Buchwert in Höhe von 58,5 Mio € (31. Dezember 2014: 66,9 Mio €) konnte nicht zuverlässig ermittelt werden, da keine Preisnotierung für ein identisches Instrument am aktiven Markt vorliegt und auch keine zuverlässige Schätzung des beizulegenden Zeitwerts vorgenommen werden kann. Die Bewertung erfolgte zu Anschaffungskosten. Die Finanzinvestitionen beinhalten im Wesentlichen Beteiligungen am Eigenkapital verschiedener Unternehmen. Eine Veräußerung dieser Finanzinstrumente ist derzeit nicht beabsichtigt. Informationen über einen Markt für diese Finanzinstrumente liegen dem Merck-Konzern nicht vor.

Die Beträge der zum beizulegenden Zeitwert bilanzierten Finanzinstrumente und der wesentlichen vom Buchwert abweichenden Angaben beizulegender Zeitwerte ermittelten sich folgendermaßen:

<i>in Mio €</i> 30.6.2015	Vermögenswerte	Schulden
Bewertung durch offizielle Kurse und quotierte Marktwerte (Level 1)	565,2	7.053,2
Davon: als „zur Veräußerung verfügbar“ kategorisiert	565,2	–
Davon: als „sonstige Verbindlichkeiten“ kategorisiert	–	7.053,2
Bewertung mithilfe am Markt beobachtbarer Inputfaktoren (Level 2)	510,1	1.377,5
Davon: als „zur Veräußerung verfügbar“ kategorisiert	334,3	–
Davon: Derivate mit bilanziellem Sicherungszusammenhang	166,2	128,4
Davon: Derivate ohne bilanziellen Sicherungszusammenhang	9,6	111,5
Davon: als „sonstige Verbindlichkeiten“ kategorisiert	–	1.137,6
Bewertung mithilfe nicht am Markt beobachtbarer Inputfaktoren (Level 3)	12,4	–
Davon: als „zur Veräußerung verfügbar“ kategorisiert	12,4	–

<i>in Mio €</i> 31.12.2014	Vermögenswerte	Schulden
Bewertung durch offizielle Kurse und quotierte Marktwerte (Level 1)	1.178,6	4.970,2
Davon: als „zur Veräußerung verfügbar“ kategorisiert	1.178,6	–
Davon: als „sonstige Verbindlichkeiten“ kategorisiert	–	4.970,2
Bewertung mithilfe am Markt beobachtbarer Inputfaktoren (Level 2)	1.470,1	1.053,8
Davon: als „zur Veräußerung verfügbar“ kategorisiert	958,9	–
Davon: Derivate mit bilanziellem Sicherungszusammenhang	470,7	157,3
Davon: Derivate ohne bilanziellen Sicherungszusammenhang	40,5	31,1
Davon: als „sonstige Verbindlichkeiten“ kategorisiert	–	865,4
Bewertung mithilfe nicht am Markt beobachtbarer Inputfaktoren (Level 3)	11,3	–
Davon: als „zur Veräußerung verfügbar“ kategorisiert	11,3	–

Die Entwicklung der in Level 3 eingestuft und zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte stellt sich wie folgt dar:

<i>in Mio €</i>	2015	2014
Nettobuchwerte am 1.1.2015 / 1.1.2014	11,3	-
Zugänge durch Akquisitionen	-	10,8
Umgruppierungen in Level 3 aus Level 1 / Level 2	-	-
Änderungen des beizulegenden Zeitwerts		
In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Gewinne (+)/Verluste (-)	-	-
In der Konzerngesamtergebnisrechnung erfasste Gewinne (+)/Verluste (-)	1,1	0,5
Veräußerungen	-	-
Umgruppierungen aus Level 3 in Level 1 / Level 2	-	-
Nettobuchwerte am 30.6.2015 / 31.12.2014	12,4	11,3

Gewinne und Verluste von Vermögenswerten des Level 3 werden unter der Bezeichnung „Anpassung an Marktwerte“ von „Zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten“ im sonstigen Ergebnis in der Konzerngesamtergebnisrechnung ausgewiesen. Eine Erhöhung des bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes berücksichtigten Diskontierungsfaktors um einen Prozentpunkt hätte zu einer Verminderung des sonstigen Ergebnisses um 2,7 Mio € geführt. Demgegenüber hätte eine Verringerung des Diskontierungszinssatzes um einen Prozentpunkt zu einer Erhöhung des sonstigen Ergebnisses um 3,6 Mio € geführt.

Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Personen und Unternehmen

Zum 30. Juni 2015 bestanden Verbindlichkeiten der Merck Financial Services GmbH und der Merck & Cie, Schweiz, gegenüber der E. Merck KG in Höhe von 762,8 Mio €. Ferner bestanden per 30. Juni 2015 Forderungen der Merck Financial Services GmbH gegenüber der Merck Capital Asset Management, Malta, in Höhe

von 5,6 Mio € sowie der Merck KGaA gegenüber der E. Merck Beteiligungen KG in Höhe von 3,2 Mio €. Die Salden resultierten im Wesentlichen aus den Ergebnisabführungen der Merck & Cie, Schweiz, an die E. Merck KG sowie den gegenseitigen Ergebnisabführungen zwischen Merck KGaA und E. Merck KG. Sie enthielten Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 762,7 Mio €, die zu marktüblichen Konditionen verzinst wurden.

Von Januar bis Juni 2015 erbrachte die Merck KGaA Dienstleistungen für die E. Merck KG im Wert von 0,4 Mio € und für die Emanuel-Merck-Vermögens-KG im Wert von 0,1 Mio €. Im gleichen Zeitraum erbrachte die E. Merck KG Dienstleistungen für die Merck KGaA im Wert von 0,5 Mio €.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

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

Darmstadt, den 29. Juli 2015



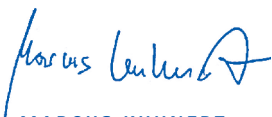
KARL-LUDWIG KLEY



KAI BECKMANN



BELÉN GARIJO LOPEZ



MARCUS KUHNERT



STEFAN OSCHMANN



BERND RECKMANN

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzernzwischenabschluss des Merck-Konzerns unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

Darmstadt, den 29. Juli 2015



KARL-LUDWIG KLEY



KAI BECKMANN



BELÉN GARIJO LOPEZ



MARCUS KUHNERT



STEFAN OSCHMANN



BERND RECKMANN

BESCHEINIGUNG NACH PRÜFERISCHER DURCHSICHT

An die Merck Kommanditgesellschaft auf Aktien, Darmstadt:

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss – bestehend aus Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzerngesamtergebnisrechnung, Konzernbilanz, Konzernkapitalflussrechnung, Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung sowie Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss – und den Konzernzwischenlagebericht der Merck Kommanditgesellschaft auf Aktien, Darmstadt, für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2015, die Bestandteile des Halbjahresfinanzberichts nach § 37w WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und des Konzernzwischenlageberichts nach den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzernzwischenabschluss und dem Konzernzwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

Wir haben die prüferische Durchsicht des verkürzten Konzernzwischenabschlusses und des Konzernzwischenlageberichts unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze für die prüferische Durchsicht von Abschlüssen vorgenommen. Danach ist die prüferische Durchsicht so zu planen und durchzuführen, dass wir bei kritischer Würdigung mit einer gewissen Sicherheit ausschließen können, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden sind. Eine prüferische Durchsicht beschränkt sich in erster Linie auf Befragungen von Mitarbeitern der Gesellschaft und auf analytische Beurteilungen und bietet deshalb nicht die durch eine Abschlussprüfung erreichbare Sicherheit. Da wir auftragsgemäß keine Abschlussprüfung vorgenommen haben, können wir einen Bestätigungsvermerk nicht erteilen.

Auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Annahme veranlassen, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, oder dass der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden ist.

Frankfurt am Main, den 30. Juli 2015

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

KARL BRAUN
Wirtschaftsprüfer

BODO RACKWITZ
Wirtschaftsprüfer

FINANZKALENDER 2015/2016

NOVEMBER →

DONNERSTAG, 12. NOVEMBER 2015
FINANZBERICHT Q3

MÄRZ →

DIENSTAG, 8. MÄRZ 2016
GESCHÄFTSBERICHT 2015

APRIL →

FREITAG, 29. APRIL 2016
HAUPTVERSAMMLUNG

MAI →

DONNERSTAG, 19. MAI 2016
FINANZBERICHT Q1

Herausgegeben am 6. August 2015 von
Merck KGaA, Konzernkommunikation
Frankfurter Straße 250, 64293 Darmstadt
Telefon: + 49 6151 72-0
Fax: + 49 6151 72-5577
E-Mail: comms@merckgroup.com
Internet: www.merck.de

Satz + Layout
typowerkstatt Dickerhof + Schwarz, Darmstadt

www.merck.de