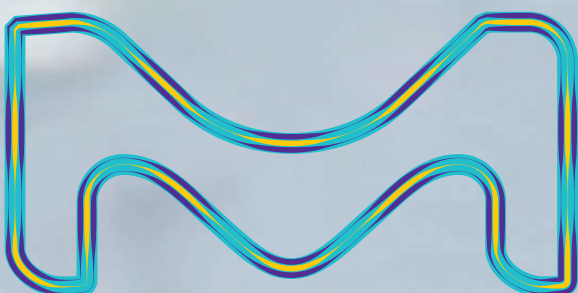


MERCK

Merck Zwischenbericht

3. QUARTAL 2015



Merck – Kompakt

03

Die Aktie

04

Konzernzwischen- lagebericht

05–48

06 Grundlagen des Konzerns

06 Merck

14 Ziele und Strategien

16 Steuerungssystem

17 Forschung und Entwicklung

23 Wirtschaftsbericht

23 Merck-Konzern

31 Healthcare

37 Life Science

41 Performance Materials

45 Konzernkosten und Sonstiges

46 Risiko- und Chancenbericht

47 Prognosebericht

Konzern- Zwischenabschluss

49–75

50 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

51 Konzerngesamtergebnisrechnung

52 Konzernbilanz

53 Konzernkapitalflussrechnung

55 Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung

56 Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss

Finanzkalender 2016

76

MERCK – KOMPAKT

MERCK-KONZERN

Kennzahlen

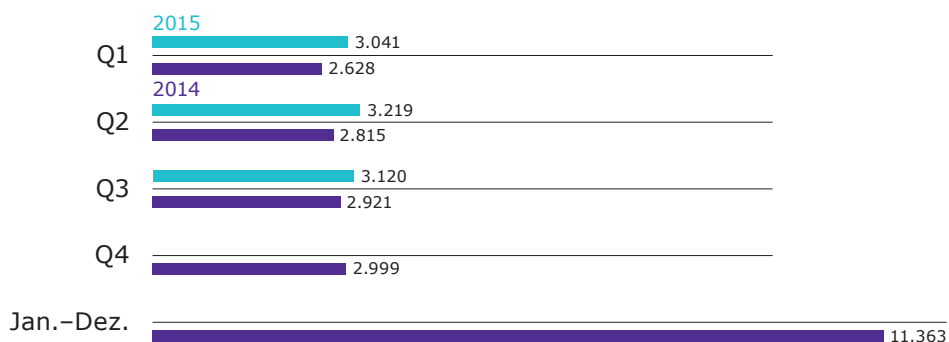
in Mio €	Q3 – 2015	Q3 – 2014	Veränderung in %	Jan.–Sept. 2015	Jan.–Sept. 2014	Veränderung in %
Umsatzerlöse ¹	3.120,5	2.920,7	6,8	9.381,1	8.364,2	12,2
Operatives Ergebnis (EBIT)	563,8	428,9	31,4	1.545,1	1.338,2	15,5
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	18,1	14,7		16,5	16,0	
EBITDA	900,7	781,5	15,3	2.550,9	2.318,7	10,0
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	28,9	26,8		27,2	27,7	
EBITDA vor Sondereinflüssen	944,0	856,6	10,2	2.696,4	2.509,4	7,5
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	30,3	29,3		28,7	30,0	
Ergebnis je Aktie (in €)	0,84	0,57	47,4	2,27	2,02	12,4
Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen (in €)	1,32	1,15	14,8	3,74	3,46	8,1
Business Free Cash Flow	841,0	614,1	37,0	2.031,1	1.930,4	5,2

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

MERCK-KONZERN

Umsatzerlöse nach Quartalen¹ – Q3 2015

in Mio €

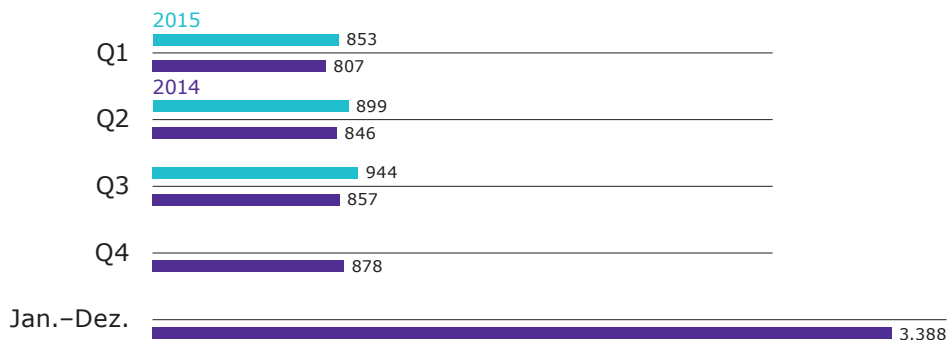


¹Die Zusammensetzung der Umsatzerlöse wurde angepasst, siehe Abschnitt „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ bei den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss.

MERCK-KONZERN

EBITDA vor Sondereinflüssen nach Quartalen – Q3 2015

in Mio €



DIE AKTIE

AUF EINEN BLICK

Während des 3. Quartals des Geschäftsjahres 2015 sank der Kurs unserer Aktie um etwa 12 %, bewegte sich damit aber in etwa im Gleichklang mit den relevanten Indizes. Nach einer anfänglich spürbar positiven Entwicklung setzte ähnlich wie im vorangegangenen Quartal ab Quartalsmitte eine Korrekturbewegung ein, die sich sowohl in den Aktienmärkten als auch im Kurs unserer Aktie widerspiegelte.

Zum 30. September 2015 notierte die Aktie bei 79,08 €. Damit lag sie rund 12 % unter dem Schlusskurs des Vorquartals (89,99 € per 30. Juni 2015) sowie etwa 29 % unter ihrem Allzeit-Hoch von 110,91 €, das am 10. April 2015 erreicht worden war.

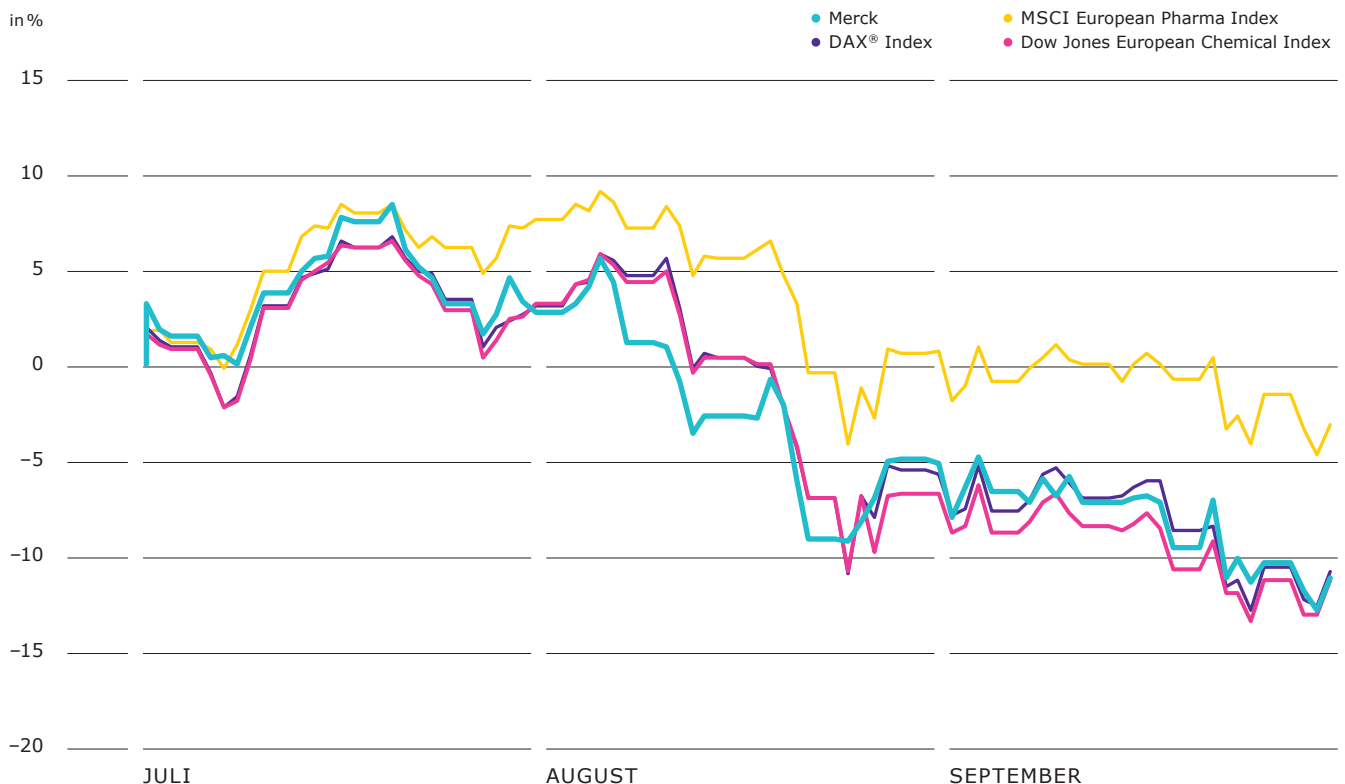
Allerdings war diese Kursentwicklung im 3. Quartal in etwa vergleichbar mit der der relevanten Indizes: die Merck-Aktie notierte etwa 0,4 Prozentpunkte schwächer als der DAX®, der im gleichen Zeitraum ebenfalls um fast 12 % rückläufig war.

Der Dow Jones European Chemical Index sank um etwas mehr als 12 %, sodass die Merck-Aktie im Vergleich dazu marginal besser abschnitt. Gegenüber dem MSCI European Pharma Index ergab sich für unsere Aktie eine um neun Prozentpunkte schwächere Performance.

Die bereits im 2. Quartal merkliche Schwäche an den Finanzmärkten hielt auch im 3. Quartal an und führte zu teilweise deutlichen Kurskorrekturen. Im Unterschied zum 2. Quartal sorgten nun Konjunktursorgen für eine spürbare Verunsicherung. Diese Unsicherheiten bezogen sich sowohl auf die sogenannten Emerging Markets, und hier insbesondere auf China, als auch auf das Ausmaß und die Geschwindigkeit der wirtschaftlichen Erholung in den USA.

DIE MERCK-AKTIE

Kursentwicklung vom 1. Juli 2015 bis 30. September 2015



Quelle: Bloomberg (Schlusskurse)

KONZERN- ZWISCHENLAGEBERICHT ZUM 30. SEPTEMBER 2015

06 Grundlagen des Konzerns

- 06 Merck
- 14 Ziele und Strategien
- 16 Steuerungssystem
- 17 Forschung und Entwicklung

23 Wirtschaftsbericht

- 23 Merck-Konzern
- 31 Healthcare
- 37 Life Science
- 41 Performance Materials
- 45 Konzernkosten und Sonstiges

46 Risiko- und Chancenbericht

47 Prognosebericht

GRUNDLAGEN DES KONZERNS

Merck

Wir sind ein global tätiger Konzern mit Sitz in Darmstadt und mit einer fast 350-jährigen Geschichte das älteste pharmazeutisch-chemische Unternehmen der Welt. Wir haben 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.

Unsere Produktpalette reicht von innovativen Pharmazeutika und Biopharmazeutika über Spezialchemikalien bis hin zu High-tech-Materialien und Life-Science-Tools. Bis zum 31. Dezember 2014 orientierte sich unser Reporting an einer Struktur mit den vier Sparten Merck Serono, Consumer Health, Performance Materials und Merck Millipore.

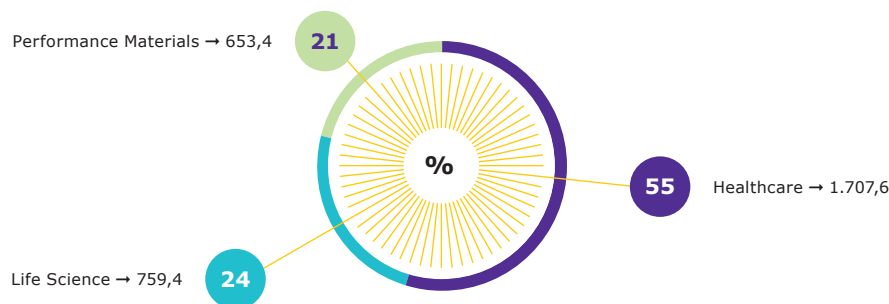
Entsprechend der strategischen Ausrichtung gliedert sich Merck ab dem 1. Januar 2015 in die drei Unternehmensbereiche Healthcare, Life Science und Performance Materials, in denen die sechs Geschäfte des Konzerns zusammengefasst sind. Dieser Struktur folgt seit dem 1. Januar 2015 auch das Reporting des 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. September 2015 beschäftigte Merck weltweit 40.339 Mitarbeiter. Am 30. September 2014 waren es 39.355 Mitarbeiter.

MERCK-KONZERN

Umsatzerlöse nach Unternehmensbereichen – Q3 2015

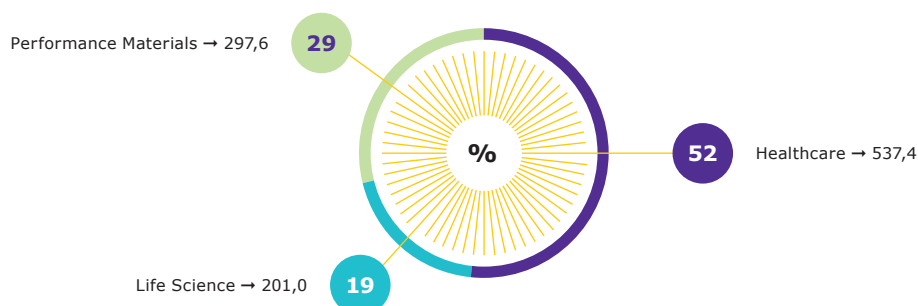
in Mio €/% an den Umsatzerlösen



MERCK-KONZERN

EBITDA vor Sondereinflüssen nach Unternehmensbereichen – Q3 2015

in Mio € / in %

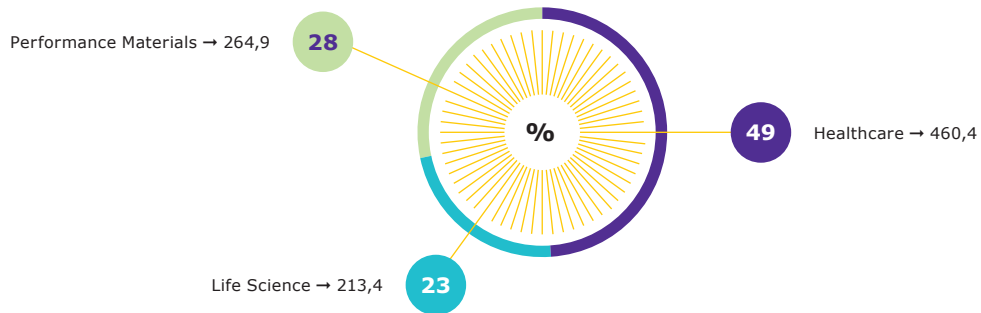


Nicht dargestellt: Minderung des Konzern-EBITDA vor Sondereinflüssen um -92,0 Mio € durch Konzernkosten und Sonstiges.

MERCK-KONZERN

Business Free Cash Flow nach Unternehmensbereichen – Q3 2015

in Mio €/in %

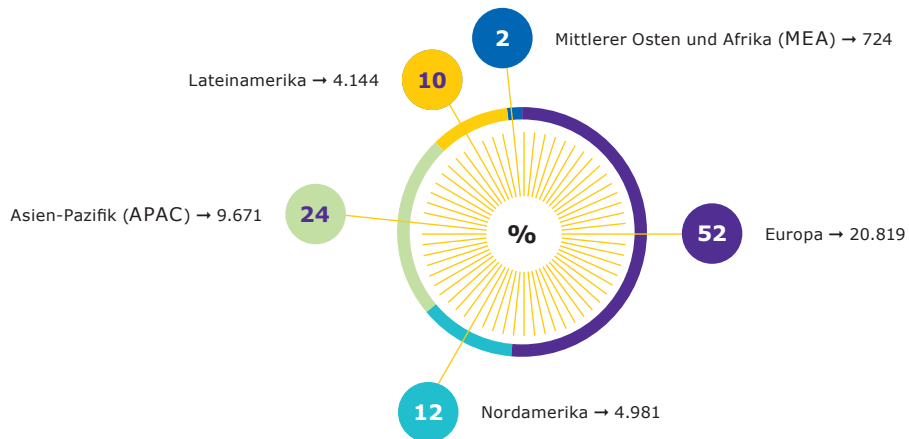


Nicht dargestellt: Minderung des Konzern-Business Free Cash Flow um -97,6 Mio € durch Konzernkosten und Sonstiges.

MERCK-KONZERN

Verteilung der Mitarbeiter nach Regionen zum 30.9.2015

Anzahl/in %



Healthcare

Der Unternehmensbereich Healthcare umfasst die vier Geschäfte Biopharma, Consumer Health, Biosimilars und Allergopharma. Das Biopharma-Geschäft firmierte dabei bis zur Neuausrichtung unseres Markenauftritts am 14. Oktober 2015 als Merck Serono.

Im 3. Quartal des Jahres 2015 generierte er 55 % des Konzernumsatzes und 52 % des EBITDA vor Sondereinflüssen (ohne Konzernkosten und Sonstiges), womit dieser der größte unserer drei Unternehmensbereiche 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 3. Quartal 2015 61 % zu den Umsatzerlösen von Healthcare bei. In den vergangenen Jahren haben wir die Präsenz des Unternehmensbereichs Healthcare in den Wachstumsmärkten stetig weiter ausgebaut. Im Berichtszeitraum trugen die Regionen Asien-Pazifik und Lateinamerika 32 % zu seinen Umsatzerlösen bei.

Biopharma

In unserem Biopharma-Geschäft – bislang Merck Serono – erforschen, entwickeln, produzieren und vermarkten wir innovative verschreibungspflichtige Arzneimittel und Biopharmazeutika zur Behandlung von Krebserkrankungen, Multipler Sklerose (MS), Unfruchtbarkeit, Wachstumsstörungen sowie bestimmter Herz-Kreislauf- und Stoffwechselerkrankungen. Biopharma 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 das Biopharma-Geschäft führende Marken für Facharzttherapiegebiete.

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

Rebif® (Interferon beta-1a), das umsatzstärkste Produkt von Biopharma, wird zur Behandlung der schubförmigen Multiplen Sklerose, einer der häufigsten neurologischen Erkrankungen bei jungen Erwachsenen, eingesetzt. Am 11. September 2015 haben wir die Einreichung einer Absichtserklärung zur Beantragung der Marktzulassung für Cladribin-Tabletten, einem Prüfpräparat zur Behandlung von schubförmiger Multipler Sklerose, bei der Europäischen Arzneimittelagentur (EMA) bekannt gegeben. Damit wird ein Verfahren eingeleitet, um einer Reihe von Anforderungen im Vorfeld der Einreichung Rechnung zu tragen. Unser Plan zur Einreichung in anderen geografischen Regionen wird derzeit weiter entwickelt und ausgeführt.

Erbitux® ist der zweitstärkste Umsatzlieferant im Produktportfolio von Biopharma 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 sind wir eine weltweite strategische Allianz mit Pfizer Inc. zur Entwicklung und Vermarktung von Avelumab* eingegangen. Der Anti-PD-L1-Antikörper aus der Forschung von Merck ist derzeit zur potenziellen Behandlung von unterschiedlichen Tumorarten in der Entwicklung. Mit der Allianz wollen die beiden Unternehmen ihre Präsenz in der Immunonkologie vorantreiben. Wir werden darüber hinaus Ressourcen und Expertise bündeln, um den präklinischen Anti-PD-1-Antikörper (PF-06801591) von Pfizer in Phase-I-Studien zu überführen.

Im Rahmen der Kooperation werden wir außerdem den Hemmer der abnormen anaplastischen Lymphom-Kinase (ALK) namens Xalkori® (Crizotinib), ein Medikament von Pfizer zur Behandlung von ALK-positiven Patienten mit metastasiertem nicht-kleinzelligem Bronchialkarzinom (NSCLC), in den USA und verschiedenen anderen Schlüsselmärkten vertreiben. Xalkori® wird im Rahmen der Vereinbarung in zwei Wellen vertrieben. Den Anfang machten die USA, Kanada, Japan und fünf europäische Länder (Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien und Großbritannien) im zweiten und 3. Quartal 2015. In den USA und Kanada wird Xalkori® bereits durch EMD Serono, der Marke, unter der das biopharmazeutische Geschäft von Merck in diesen beiden Märkten firmiert, vermarktet. Die nächste Welle folgt 2016 und erstreckt sich auf China und die Türkei.

Das Co-Marketing ist für die USA, Kanada, Japan, Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien und Großbritannien bis zum 31. Dezember 2020 und für China und die Türkei vom 1. Januar 2016 bis zum 31. Dezember 2021 befristet. Im ersten Jahr erhält Merck eine Vergütung für seine Vermarktungsaktivitäten zu Xalkori®. In den darauffolgenden Jahren werden Pfizer zu 80 % und Merck zu 20 % an den Gewinnen beteiligt.

Unser Biopharma-Geschäft bietet außerdem Produkte für Paare mit unerfülltem Kinderwunsch an und ist der einzige Arzneimittelhersteller, der über ein vollständiges und klinisch erwiesenermaßen wirksames Portfolio an Präparaten zur Fertilitätsbehandlung in allen Phasen des Reproduktionszyklus verfügt. Hierzu gehören unter anderem rekombinante Varianten der drei für die Behandlung von Unfruchtbarkeit notwendigen Hormone. Als Marktführer und Innovator tragen wir mit unserem Angebot an Arzneimitteln und innovativen Technologien, wie dem automatisierten Vitrifikationsgerät zur Verbesserung des Erfolgs der assistierten Reproduktionsbehandlung (ART), bei. Im Rahmen der Partnerschaft erhielten wir die globalen

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

Marketing- und Vertriebsrechte für das Produktportfolio von Genea Biomedx. Hierzu gehören die innovativen Produktlinien Gavi, Geri und Gems sowie eine gemeinsame Entwicklungspipeline. Gavi ist weltweit das erste Gerät zur automatisierten Vitrifikation. 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 hoch innovativer miniaturisierter Inkubator mit individuell regelbaren Inkubationskammern für jeden Patienten, um Störeinflüsse auf die Embryos im Frühstadium zu minimieren. Zudem verfügt er über eine integrierte Zeitrafferkamera, die Bilder von Embryos während ihrer Entwicklung aufzeichnet, wodurch die Embryos mit der Software Desi von Merck geprüft und bewertet werden können. Gems wiederum ist die neueste Generation an Nährmedien von Genea, die eine hochwertige Kultivierung der Embryos erlaubt. Jüngst ist eine neue Version des Eeva®-Tests mit Xtend-Algorithmus eingeführt worden. Hierbei handelt es sich um die erweiterte Version eines nicht-invasiven Tests, der die Beurteilung der Embryonenentwicklung während der assistierten Reproduktionsbehandlung unterstützt. Die neue Version baut auf wissenschaftlichen und klinischen Erfahrungen mit unserem bewährten Eeva®-System auf und nutzt einen neuen Algorithmus für ein mehrdimensionales Modell, das der Beurteilung und Prognose der Embryonenentwicklung dienen soll.

Das Biopharma-Geschäft engagiert sich außerdem federführend in der Global Fertility Alliance, einer Kooperation mit Illumina Inc. und Genea Ltd. zur Verbesserung von Fertilitätsbehandlungen und Laborprozessen im Bereich der assistierten Reproduktionsmedizin.

Die Produkte des Therapiegebiets Fertilität sind ein wichtiger Wachstumstreiber für unser Biopharma-Geschäft. Dies liegt an unterschiedlichen Faktoren wie der steigenden Nachfrage in den Wachstumsmärkten 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, sowie 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 einherge-

henden Änderungen des Lebensstils sowie der Essgewohnheiten zurückzuführen. Neben dem Life-Cycle-Management für bestehende Produkte unter Ausnutzung unseres hohen Markenwerts sind wir eine langfristige strategische Partnerschaft mit dem indischen Unternehmen Lupin Ltd. eingegangen, deren Ziel es ist, das Portfolio an Präparaten für die Allgemeinmedizin in Wachstumsmärkten um günstige, qualitativ hochwertige Arzneimittel zu ergänzen.

Die Hauptprodukte des Therapiegebiets Endokrinologie sind Saizen® (Somatropin) und Kuvan® (Sapropterindihydrochlorid). Wir haben jüngst angekündigt, die Rechte an Kuvan® an BioMarin zurückzugeben, um uns voll auf unsere Kerngeschäfte zu konzentrieren und gleichzeitig den Patienten fortlaufende Unterstützung in Form eines Partners, der sich engagiert für die seltene Erkrankungen einsetzt, zukommen zu lassen.

Wir fühlen uns dem Therapiegebiet der Endokrinologie weiterhin stark verpflichtet und engagieren uns vor allem mit Saizen® für eine bessere Behandlung von Patienten mit Wachstumshormonmangel. Wir haben dahingehend unsere Werbeaktivitäten für Saizen® in den Hauptmärkten verstärkt. Im Mai unterzeichnete EMD Serono eine Vereinbarung mit Aeterna Zentaris über die Verstärkung des Außendienstes für Saizen® in den USA um weitere 53 Mitarbeiter. Sechs Monate zuvor war mit Fujifilm Pharma in Japan eine ähnliche Vereinbarung getroffen worden. In Europa und in den Wachstumsmärkten haben wir die Einführung des easypod™-Systems weitergeführt, mit dem Ärzte die Therapietreue der hierzu einwilligenden Patienten nachverfolgen können.

Das Biopharma-Geschäft arbeitet kontinuierlich an verbesserten Verabreichungsmöglichkeiten für Medikamente beziehungsweise Wirkstoffe. Deshalb entwickelt es 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 elektro-mechanischen Autoinjektoren der Reihe easypod™ zur Injektion von Saizen®, der einzigen Geräteklasse zur Injektion von Wachstumshormonen überhaupt, 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.

Das Biopharma-Geschäft 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 unserer Expertise bei der Findung und frühen Entwicklung von Wirkstoffen sowie rund 25 Projekten in der klinischen Entwicklung konzentrieren wir uns auf die Bereitstellung differenzierter neuer Therapien für Patienten mit ungedecktem medizinischen Bedarf.

Consumer Health

Consumer Health produziert und vertreibt nicht-verschreibungspflichtige Medikamente und konzentriert sich auf eine Reihe bekannter strategischer Marken wie zum Beispiel Neurobion®, Bion®, Seven Seas®, Nasivin®, Femibion® und DoloNeurobion® sowie Floratil®, Sangobion®, Vigantoletten®, 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 etabliert haben.

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.

In unserem Consumer-Health-Geschäft verfolgen wir weiterhin unsere „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 kleineren, taktischen 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. Dazu entwickeln wir ein Biosimilars-Portfolio mit dem Schwerpunkt auf Onkologie und entzündlichen Erkrankungen und stützen uns dabei sowohl auf interne F&E-Expertise zu biologischen Arzneimitteln als auch auf Partnerschaften mit anderen Akteuren aus diesem Bereich. Der Beginn von Phase-III-Studien ist ab 2015/2016 vorgesehen.

Biosimilars sind ein attraktiver Markt, in dem wir gut aufgestellt sind, da wir auf vorhandene Stärken und Kompetenzen über die Biosimilars-Wertschöpfungskette hinweg aufbauen können. Dazu zählen die Fähigkeiten, interne Ressourcen zu nutzen oder Kapazitäten von Lieferanten zu beschaffen, um die Einhaltung regulatorischer Vorgaben zu gewährleisten, den Marktzugang zu wichtigen Wachstumsmärkten sicherzustellen, bestehende Produktionskapazitäten flexibel zu nutzen sowie einen maßgeschneiderten Go-to-Market-Ansatz umzusetzen.

Wir haben zudem eine strategische Allianzen mit Bionovis in Brasilien zur Versorgung des brasilianischen Marktes mit biologischen Produkten im Rahmen der Richtlinie zur Partnerschaft zur Produktentwicklung (PDP) des brasilianischen Gesundheitsministeriums vereinbart.

Allergopharma

Unser Allergiegeschäft Allergopharma ist eines der führenden Unternehmen für die allergenspezifische Immuntherapie (AIT). Sein Produktportfolio umfasst ein vielfältiges Spektrum an zugelassenen Allergenpräparaten, die den höchsten Qualitätsstandards 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.

Wir stellen Präparate zur Diagnose und Therapie von Typ-1-Allergien wie allergischer Rhinitis (Heuschnupfen) 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 Schwerpunkt 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 unser Angebot 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 Wachstumsmärkten.

Mit der für 2016 geplanten Erweiterung der Produktion und damit der Kapazität in Reinbek bei Hamburg wollen wir die globale Expansion vorantreiben und dazu beitragen, den immer höheren Anforderungen an Herstellungsstandards gerecht zu werden.

Life Science

Ziel des Unternehmensbereichs Life Science ist es, in Zusammenarbeit mit Kunden und anderen Fachkreisen weltweit die größten Herausforderungen der Branche zu lösen. Die bisherige Spartenmarke Merck Millipore fiel im Zuge der Neuausrichtung unseres Markenauftritts am 14. Oktober 2015 weg. Der Unternehmensbereich tritt fortan nur noch als Life Science auf.

Nach der Übernahme des US-amerikanischen Life-Science-Unternehmens Sigma-Aldrich, die wir am 22. September 2014 bekannt gegeben haben, wird das Geschäft von Sigma-Aldrich ebenfalls zu unserem Unternehmensbereich Life Science zählen. Im 3. Quartal des Jahres 2015 generierte Life Science 24 % des Konzernumsatzes und 19 % des EBITDA vor Sondereinflüssen (ohne Konzernkosten und Sonstiges). Diese Anteile werden sich nach der erfolgreichen Übernahme von Sigma-Aldrich erhöhen und der Unternehmensbereich Life Science damit weiter an Gewicht gewinnen.

Das gemeinsame Unternehmen wird unseren weltweiten Life-Science-Kunden künftig ein attraktives Spektrum an etablierten Marken anbieten und über eine sehr effiziente Lieferkette verfügen, über die mehr als 300.000 Produkte geliefert werden können. Innerhalb der Life-Science-Forschung werden wir unseren Kunden akademischer und pharmazeutischer Forschungslabore ein komplementäres Produktangebot von Laborchemikalien, Biologika und Reagenzien bieten. Im Bereich der pharmazeutischen und biopharmazeutischen Produktion wird Sigma-Aldrich unser bestehendes Produkt- und Dienstleistungsangebot entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Medikamentenherstellung und -validierung ergänzen.

Am 11. August 2015 haben wir den Erhalt aller kartellrechtlicher Genehmigungen, die für die Übernahme von Sigma-Aldrich erforderlich sind, bekannt gegeben. Die brasilianische Wettbewerbsbehörde (CADE) hatte ihre uneingeschränkte Freigabe erteilt. Brasilien war die letzte Region gewesen, für die diese noch ausstand. Zuvor hatten zudem die Wettbewerbsbehörden von Israel (IAA) und Südkorea (KFTC) ihre Genehmigungen erteilt. Wie am 28. September 2015 bekannt gegeben, erwarten wir den Abschluss der Transaktion für Ende November 2015. Am 19./20. Oktober 2015 haben wir zudem den Verkauf von Teilen des Geschäfts von Sigma-Aldrich mit Lösungsmitteln und anorganischen Stoffen in Europa an Honeywell vereinbart, um die kartellrechtlichen Anforderungen der EU für die Übernahme von Sigma-Aldrich zu erfüllen. Am 10. November hat die EU-Kommission die endgültige Freigabe für die Übernahme von Sigma-Aldrich erteilt. Damit sind alle rechtlichen Bedingungen für einen Abschluss der Transaktion erfüllt.

Der Unternehmensbereich Life Science verfügt über eine breite Produkt- und Technologiepalette und bietet innovative Lösungen für Wissenschaftler und Ingenieure der 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. Unsere Produkte und Dienstleistungen werden in der Forschung, Entwicklung und Herstellung von Arzneimitteln chemischen oder biotechnologischen Ursprungs sowie in Forschungs- und Anwendungslaboren eingesetzt, reichen aber auch in benachbarte Märkte der Lebensmittel- und Getränkeindustrie hinein. Unser Unternehmensbereich Life Science entstand 2010 durch die Übernahme der Millipore Corporation und ist ein führender Anbieter von Life-Science-Tools.

Der Großteil der Umsatzerlöse stammt 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 profitieren wir von unserem breiten Portfolio und unserer globalen Aufstellung. Unser Unternehmensbereich Life Science unterteilt sich in die folgenden drei Geschäftseinheiten: 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 mikrobielle Kontaminationen, etwa in pharmazeutischen Produkten, Lebensmitteln oder Trinkwasser, nachweisen lassen. Für die anorganische Chemie liefert Lab Solutions hochreine Reagenzien, darunter Salze, Säuren, Ätzalkalien und Puffer, stellt aber auch Referenzmaterialien für die instrumentelle Analytik sowie Produkte für die anorganische Spurenanalyse her.

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 Arzneiwirkstoffen 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 3. Quartal haben wir unsere Zusammenarbeit mit der celares GmbH angekündigt, um Kunden PEGylierungsdienste für ihre Entwicklung proteinbasierter Therapeutika und Biosimi-

lars anzubieten. Die celares GmbH ist ein Spezialist auf dem Gebiet der PEGylierung, einer besonderen Form der Wirkstofffreisetzung für Biopharmazeutika, darunter vor allem therapeutische Peptide und Proteine. Zu dem neuen Serviceangebot im Rahmen dieser Kooperation gehören Machbarkeitsstudien, Prozess- und analytische Entwicklung sowie Aufskalierung vom Milligramm- zum Grammbereich im Pilotmaßstab und im anschließenden kommerziellen Maßstab. Durch unsere Zusammenarbeit können wir nun unseren Biopharmazeutika- und Biosimilars-Kunden auch Konjugation anbieten. Damit unterstützen wir sie bei der Optimierung ihrer therapeutischen Proteine und einer schnelleren Markteinführung.

Im September präsentierte die Geschäftseinheit Process Solutions außerdem die Optimierung ihres marktführenden EMPROVE®-Programms für pharmazeutische Rohstoffe. Die erweiterte Dokumentation und regulatorische Informationen erleichtern Arzneimittelherstellern die Risikobewertung und Lieferantenqualifizierung. Die Verbesserungen unterstützen außerdem Arzneimittelhersteller bei der Einhaltung ihrer eige-

nen sowie der kürzlich von der Europäischen Kommission veröffentlichten Qualitätsrichtlinien. Damit hat erstmals, ungeachtet der branchenüblichen Praxis, eine Regulierungsbehörde Anforderungen an die Risikobewertung für pharmazeutische Hilfsstoffe formuliert. Das EMPROVE®-Portfolio umfasst rund 400 Roh- und Ausgangsstoffe für die Arzneimittelproduktion wie Hilfsstoffe, Prozesschemikalien und Arzneiwirkstoffe. Die jüngsten Verbesserungen ermöglichen die Auswahl von Roh- und Ausgangsstoffen, die auf Grundlage ihrer Risikobewertung am besten für die jeweilige Anwendung geeignet sind.

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 unterstützen wir unsere Kunden dabei, komplexe biologische Systeme zu verstehen und neue Zielmoleküle zu identifizieren. Mit unseren umfassenden und validierten Anwendungen können Forschungsprozesse schneller und effizienter gestaltet werden.

Performance Materials

Der Unternehmensbereich Performance Materials bündelt unser gesamtes Spezialchemikaliengeschäft. 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 3. Quartal des Jahres 2015 trug Performance Materials 21 % zum Konzernumsatz und 29 % 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 3. Quartal des Jahres mehr als die Hälfte der Umsatzerlöse von Performance Materials. Mit einem großen Marktanteil haben wir uns 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. Wir verfügen über die breiteste Produktpalette in der Industrie und bieten 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 deutliche Weiterentwicklung ist im Hinblick auf diese Herausforderung die von uns 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.

Wir verfolgen die Strategie, unsere Expertise im Bereich Flüssigkristalle zu nutzen, um neue Anwendungsfelder für innovative Flüssigkristalltechnologie zu erschließen. So haben wir 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 unseres langjährigen Kooperationspartners Peer+ haben wir 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 unser neues modulares Innovationszentrum 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.

Die Integration von AZ und seiner weltweit rund 1.100 Mitarbeiter haben wir 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 unter anderem zur Fertigung integrierter Schaltkreise, zur Herstellung von mikro-elektromechanischen Systemen, für Antirefleksionsbeschichtungen 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 zukunftssträchtige 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. Die Nachfrage nach unseren OLED-Materialien hat stark zugenommen – insbesondere aus den asiatischen Ländern. Gleichzeitig hat sich die Kundenbasis verbreitert.

Ziele und Strategien

Wir haben im Jahr 2007 einen Transformationsprozess begonnen, der zum Ziel hat, die Zukunft mit profitablen 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 haben wir 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 streben wir an, unser 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 2014 abgeschlossenen Übernahme von AZ Electronic Materials konnten Produktbasis und Kundenangebot durch neue Technologien erweitert werden.
- Durch die Ankündigung der Übernahme von Sigma-Aldrich im September 2014 wurde der Grundstein dafür gelegt, die Position in der attraktiven Life-Science-Industrie zu stärken. Ziel des geplanten Zusammenschlusses ist es, 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 2014 bekanntgegebenen Vereinbarung einer strategischen Allianz mit Pfizer über Anti-PD-L1 wollen wir unsere Präsenz in der Immunonkologie vorantreiben, indem Stärken und Kompetenzen der beiden Unternehmen im hart umkämpften Anti-PD-1-/Anti-PD-L1-Bereich gebündelt werden. Geplant ist, im Jahr 2015 bis zu 20 klinische Immunonkologie-Entwicklungsprogramme zu starten, darunter auch bis zu sechs zulassungsrelevante Studien. Die Allianz hat zudem das Potenzial, über die gemeinsame Vermarktung von Xalkori® unseren Zugang zum US-Onkologie-Markt zu beschleunigen.

Der strategischen Agenda und der Fokussierung auf drei Wachstumsplattformen entsprechend haben wir uns zum 1. Januar 2015 organisatorisch neu aufgestellt. Die bisherigen vier Sparten wurden von drei Unternehmensbereichen abgelöst. Im Zuge der Neuausrichtung unserer Marke, die wir am 14. Oktober bekanntgegeben haben, haben wir zudem die ehemaligen Spartenmarken Merck Serono und Merck Millipore aufgegeben. Merck Serono tritt künftig als Biopharma-Geschäft von Merck auf, Merck Millipore als Life-Science-Geschäft von Merck.

- **Healthcare** umfasst die Geschäfte Biopharma, Consumer Health, Allergopharma und Biosimilars.
- **Life Science** wird nach Abschluss der Übernahme neben dem ehemaligen Merck-Millipore-Geschäft auch das Geschäft von Sigma-Aldrich umfassen.
- **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 das Biopharma-Geschäft 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 unsere Kunden 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 unser 350-jähriges Jubiläum. Die dem Transformations- und Wachstumsprogramm „Fit für 2018“ zugrunde liegenden allgemeinen Grundsätze und die Konzernstrategie sollen auch nach 2018 als Kompass dienen.

ALLGEMEINE GRUNDSÄTZE

Wir orientieren uns bei unseren 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 unser Geschäftsportfolio stets so ausbalanciert sein, dass es eine optimale Mischung zwischen unternehmerischen Chancen und Risiken widerspiegelt. Dies erreichen wir zum einen durch eine Diversifizierung in die Unternehmensbereiche Healthcare, Life Science und Performance Materials, zum anderen durch die geografisch breit gestreuten Wachstumsquellen.

Der Grundsatz der Nachhaltigkeit gilt jedoch nicht nur für wirtschaftliche Aspekte. Vielmehr schließt er auch die gesellschaftliche Verantwortung sowie den Schutz der Umwelt mit ein. Wir wollen mit unserem 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. Wir arbeiten beständig an innovativen Produkten und Dienstleistungen für Kunden und Patienten und verbinden dies mit einem kontinuierlichen Prozess interner Innovation in allen Bereichen des Unternehmens.

KONZERNSTRATEGIE

Im Fokus unserer Geschäftsaktivitäten stehen hochwertige und innovative Spezialprodukte in den Unternehmensbereichen Healthcare, Life Science und Performance Materials. Unser Ziel 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 wollen wir 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 haben die Wachstumsmärkte bereits 38 % zu den Umsatzerlösen des Konzerns beigetragen.

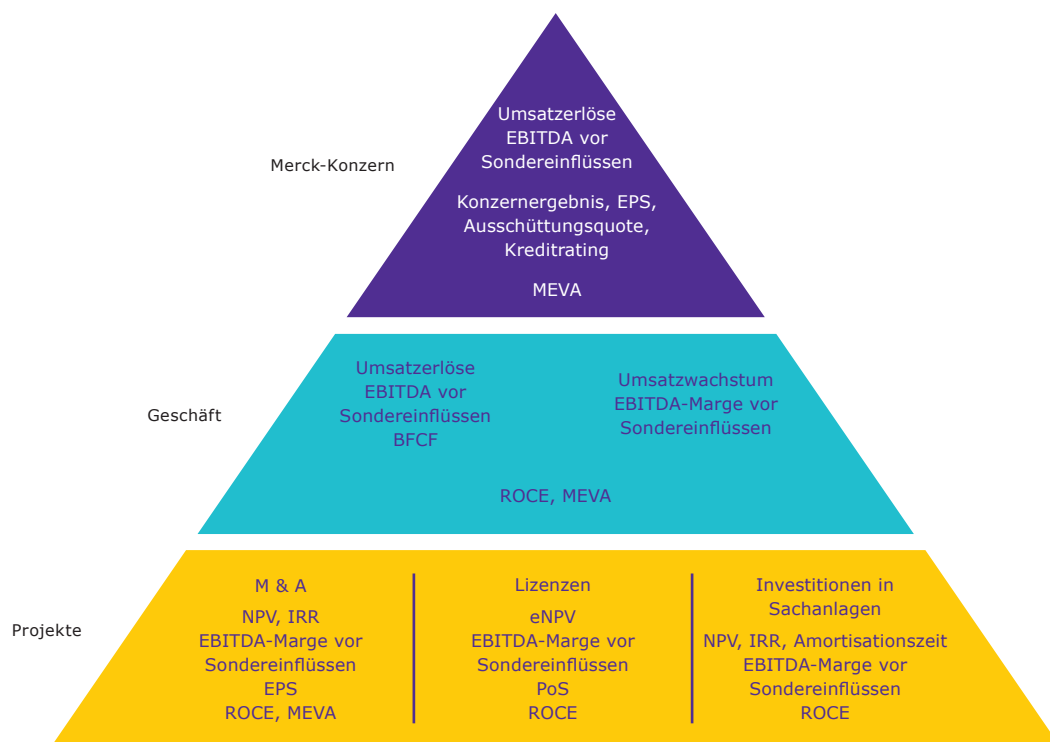
Steuerungssystem

Als weltweit tätiges und diversifiziertes Unternehmen verwenden wir ein umfassendes System von Kennzahlen zur Steuerung des Geschäftserfolgs. Die wichtigste Kennzahl zur Messung unseres operativen Geschäftserfolgs ist dabei das EBITDA vor Sondereinflüssen¹. Weiterhin zählen die Umsatzerlöse sowie der Free Cash Flow des Geschäfts¹ (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).

¹Kennzahlen, die nach den International Financial Reporting Standards nicht definiert sind.

Forschung und Entwicklung

Wir erforschen und entwickeln weltweit Lösungen, um die Lebensqualität von Patienten zu verbessern und die Bedürfnisse unserer Kunden zu erfüllen. Unser Unternehmen fokussierte sich im vergangenen Geschäftsjahr darauf, Relevanz und Effizienz seiner Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten weiter zu optimieren. Dazu sind wir verstärkt Kooperationen mit Dritten eingegangen.

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

Merck hat im Jahr 2014 rund 1,7 Mrd € für Forschung und Entwicklung ausgegeben. Wir setzen in unserer 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

BIOPHARMA

In September haben wir die bauliche Erweiterung unserer Pharma-Forschung in Darmstadt bekannt gegeben. Wir investieren 65 Mio € in ein neues Laborgebäude mit einer Gesamtfläche von über 16.000 m², in dem rund 200 Mitarbeiter eine neue Wirkstätte finden werden, in der sie Innovationen im Bereich Forschung und Entwicklung vorantreiben können. Das neue Laborgebäude wird die verschiedenen Funktionen des F&E-Bereichs Discovery Technologies zusammenführen, darunter Molecular Pharmacology, Medicinal Chemistry, Computational Chemistry, Molecular Interactions und Biophysics, Protein Engineering and Antibody Technologies sowie Protein and Cell Sciences. Das Forschungsgebäude, das im Herbst 2017 fertiggestellt sein soll, wird in das Ensemble am neuen „Quartiersplatz Pharma“ der Konzernzentrale in Darmstadt integriert sein. Wir bündeln damit einen Großteil unserer F&E-Aktivitäten an einem Ort und schaffen damit beste Voraussetzungen für die innovative Weiterentwicklung unserer biopharmazeutischen Pipeline.

Immunonkologie/Onkologie

Am 1. Oktober haben wir einen aktualisierten Stand zu den Fortschritten im Bereich Onkologie und Immunonkologie vorgestellt. Das betrifft auch Avelumab, unseren in der Prüfung befindlichen, rein humanen, monoklonalen IgG1-Antikörper gegen den programmierten Zelltod-Liganden 1 (PD-L1), den wir im Rahmen unserer globalen strategischen Allianz mit Pfizer entwickeln. Zu Avelumab haben wir bekannt gegeben, dass bereits mehr als 1.000 Patienten behandelt wurden. Das Programm befindet sich auf Kurs, was die für 2015 gesteckten Ziele der Zusammenarbeit bei bis zu 20 klinischen Programmen anbetrifft, einschließlich dem Start von bis zu sechs zulassungsrelevanten Studien. Bis Ende des Jahres 2016 erwarten wir eine Anzahl von mehr als 3.000 Patienten, die in mehr als 15 Tumorindikationen und Therapielinien behandelt werden. Merck und Pfizer haben Anfang Oktober bekannt gegeben, dass die amerikanische Zulassungsbehörde FDA (Food and Drug Administration) „Fast Track“-Status für Avelumab für die Behandlung von metastasiertem Merkelzellkarzinom (MCC) erteilt hat, einem seltenen und aggressiven Hauttumor. Diese Mitteilung folgt auf die Erteilung des „Orphan Drug“-Status durch die FDA für Avelumab für die Behandlung von MCC vom 21. September 2015. Der „Fast Track“-Prozess soll die Entwicklung vereinfachen und die Beurteilung von Arzneimitteln beschleunigen, die zur Behandlung schwerwiegender Erkrankungen und zur Bewältigung dringender medizinischer Bedürfnisse dienen. Der „Fast Track“-Status bezieht sich auf das klinische Entwicklungsprogramm für Avelumab in der Indikation metastasiertes MCC, welches die Phase-II-Studie JAVELIN Merkel 200 einschließt. Diese dient der Bewertung der Sicherheit und Wirksamkeit von Avelumab bei Patienten mit metastasiertem MCC, deren Krankheit nach mindestens einem Zyklus Behandlung durch Chemotherapie vorangeschritten war. Primärer Endpunkt der Studie ist die objektive Ansprechrate. Zu den sekundären Endpunkten zählen Ansprechdauer, progressionsfreies Überleben, Gesamtüberleben und Sicherheit. Die Studie, die mit 88 rekrutierten Patienten bis zum 3. Quartal 2015 ihr Rekrutierungsziel von 84 Patienten übertroffen hat, wird in Prüfzentren in den Regionen Asien-Pazifik, Australien, Europa und Nordamerika durchgeführt. Sie ist die größte jemals in dieser Indikation durchgeführte Studie.

Wie wir am 11. September 2015 angekündigt haben, hat die Merck-Pfizer-Allianz auf dem jährlich stattfindenden European Cancer Congress (ECC) in Wien Ende September sechs Abstracts über Studien zur Sicherheit und Wirksamkeit der experimentellen Krebsimmuntherapie Avelumab vorgestellt. Dabei wurden neue Daten zu Tumoren des Urothels (z. B. Harnblase), Mesothels und des Magens einschließlich des gastroösophagealen Übergangs präsentiert. Darüber hinaus wurden weitere Daten aus Phase-1b-Studien zu NSCLC und Ovarialkarzinom vorgestellt, die auf Daten aufbauten, die bereits früher im Jahr im Rahmen der Jahrestagung 2015 der American Society of Clinical Oncology (ASCO) präsentiert worden waren.

Anfang November wurde der Start von JAVELIN Lung 100, einer neuen Phase-III-Studie zu nicht-kleinzelligem Bronchialkarzinom (NSCLC), bekannt gegeben. Ziel der Studie ist die Bewertung der Sicherheit und Wirksamkeit von Avelumab im Vergleich zu einer platinbasierten Doublet-Chemotherapie bei 420 Patienten mit NSCLC im Spätstadium, die noch keine Behandlung gegen systemischen Lungenkrebs erhalten haben.

Am 1. Oktober wurden auch Informationen zum Prüfmolekül M7824 präsentiert, mit dem gerade die erste klinische Phase-I-Studie gestartet wurde. Diese offene Studie mit aufsteigender Dosierung soll 106 Patienten einschließen. Dieser potenzielle erste Vertreter einer bifunktionalen Immuntherapie soll gleichzeitig zwei immunhemmende Signalwege blockieren, die typischerweise von Krebszellen genutzt werden, um dem Immunsystem zu entgehen. Indem gegen den Tumor gerichtete Immunreaktionen wiederhergestellt und verstärkt werden, soll das Tumorwachstum in Schach gehalten werden. Aktuelle Details gab es außerdem zu den als CAR-T bezeichneten T-Zell-Krebstherapien von Intrexon, die zum nächsten Grundpfeiler der Krebsimmuntherapie avancieren könnten. Diese innovativen T-Zell-Therapien auf Basis von chimären Antigenrezeptoren sollen die natürliche Fähigkeit des Immunsystems zur Tumorbekämpfung modulieren.

Was den Bereich Onkologie betrifft, so haben wir bestätigt, dass wir im Laufe des 4. Quartals 2015 Schlüsseldaten zu unserer Krebstherapie Evofosfamide erwarten. Hierbei handelt es sich um eine Hypoxie-aktivierte Arzneimittelvorstufe, die derzeit in klinischen Studien der Phase III bei Patienten mit Weichteilsarkom und Bauchspeicheldrüsenkrebs geprüft wird. Außerdem wurden neue Details zum Prüfprogramm zu Tepotinib vorgestellt, einem niedermolekularen Inhibitor des Tyrosinkinase-Rezeptors c-Met, der sich in den Indikationen Leberzell-

karzinom und nicht-kleinzelliges Bronchialkarzinom in Phase II der klinischen Prüfung befindet, ebenso zum DNA-PK-Inhibitor M3814. Letzterer wird derzeit in Phase I bei Patienten mit soliden Tumoren untersucht und hat das Potenzial, der erste oral verabreichte selektive DNA-PK-Inhibitor zu werden.

Neurologie/Immunologie

Im Bereich Multiple Sklerose haben wir in der ersten Septemberhälfte unsere Absicht bekundet, die Zulassung unseres Prüfpräparats Cladibrin-Tabletten für die Behandlung von schubförmiger Multipler Sklerose in Europa zu beantragen. Die Entscheidung folgt unserer Bewertung neuer Daten und zusätzlicher Auswertungen, die eine bessere Charakterisierung des Nutzen-Risiko-Profiles der Substanz ermöglichen. Diese Faktoren waren ausschlaggebend für unsere Entscheidung, den Prozess der Zulassung weiterzuverfolgen. Merck hat bei der Europäischen Arzneimittelagentur (EMA) eine Absichtserklärung zur Beantragung der Marktzulassung für Cladibrin-Tabletten eingereicht und damit ein Verfahren eingeleitet, mit dem eine Reihe von Anforderungen bereits im Vorfeld erfüllt werden sollen. Unser Plan zur Einreichung in anderen geografischen Regionen wird derzeit weiter entwickelt und ausgeführt. Wir hatten 2011 unser klinisches Entwicklungsprogramm für Cladibrin heruntergefahren, nachdem einige Zulassungsbehörden Bedenken über die unzureichende Charakterisierung des Nutzen-Risiko-Profiles des Arzneimittels geäußert hatten. Dennoch durften einige groß angelegte klinische Studien abgeschlossen werden und es wurden zusätzliche Sicherheitsinformationen in einem Langzeitregister erfasst.

Im Rahmen des ECTRIMS-Kongresses (European Committee for Treatment and Research in Multiple Sclerosis) wurden Anfang Oktober acht Abstracts zu Rebif® vorgestellt, unserem in hoher Dosis und hoher Frequenz verabreichten Interferon beta-1a zur Behandlung von schubförmiger Multipler Sklerose. Zu den präsentierten Daten gehörten Post-hoc-Bewertungen kontrollierter Studien zu schubförmiger MS hinsichtlich prädiktiver Scores für Krankheitsaktivität und Progression der Behinderung sowie eine Kosten-Nutzen Analyse zu Rebif® gegenüber Avonex® (Interferon beta-1a) basierend auf dem Fehlen von Anzeichen für Krankheitsaktivität (NEDA, no evident disease activity). Diese neuen Daten sollen Ärzten und Patienten helfen, informierte Behandlungsentscheidungen zu treffen und den Einfluss von Rebif® bei Patienten mit schubförmiger MS besser zu verstehen.

Im Therapiegebiet Immunologie erreichte unser lösliches Fusionsprotein Atacicept mit dem Abschluss der Patientenaufnahme in die Studie ADDRESS II einen wichtigen Meilenstein. Hierbei handelt es sich um eine klinische Studie der Phase IIb bei Patienten mit systemischem Lupus erythematoses (SLE). Die geplante Teilnehmerzahl von 279 Patienten mit SLE wurde vorzeitig erreicht. Aussagekräftige Studienergebnisse werden für nächstes Jahr erwartet.

Endokrinologie

Im Juli genehmigte die Europäische Kommission (EC) eine Änderung der EU-Marktzulassung für Kuvan® (Sapropterindihydrochlorid), die den Einsatz bei Kindern unter 4 Jahren mit Phenylketonurie (PKU) mit nachweislichem Ansprechen auf eine derartige Behandlung zulässt. Die Entscheidung der Europäischen Kommission folgt der positiven Empfehlung des Ausschusses für Humanarzneimittel (CHMP, Committee for Medicinal Products for Human Use) im Mai 2015, die sich auf eine Prüfung der Daten der klinischen Phase-IIIb-Studie SPARK stützte. Am 1. Oktober haben wir den Abschluss einer Vereinbarung mit dem im kalifornischen San Rafael ansässigen amerikanischen Unternehmen BioMarin Pharmaceutical, Inc. bezüglich der Rückgabe der Rechte an Kuvan® bekannt gegeben, um uns auf die Kernbereiche unseres Unternehmensbereichs Healthcare zu konzentrieren. Die zwei Unternehmen vereinbarten außerdem die Rückgabe der Entwicklungs- und Vermarktungsoption zu Peg-Pal durch Merck. Diese Prüfsubstanz soll ebenfalls zur Behandlung von PKU eingesetzt werden. Diese autosomal-rezessiv vererbte genetische Störung wird durch einen Defekt oder einen Mangel des Enzyms Phenylalanin-Hydroxylase (PAH) oder seines Kofaktors Tetrahydrobiopterin verursacht.

Im 3. Quartal teilte unser Biopharma-Geschäft zudem mit, Fördermittel aus seiner „Grants for Innovation“-Initiative zu verleihen. Diese Stipendien sollen erstklassige externe Forschungsprojekte aus aller Welt fördern und wurden im Rahmen unterschiedlicher globaler Medizinkongresse verliehen. Die Vergabe des Grant for Growth Innovation an zwei Forschungsgruppen (aus Großbritannien und den USA) fiel mit der 54. Jahrestagung der Europäischen Gesellschaft für Pädiatrische Endokrinologie (ESPE) Anfang Oktober zusammen. Die Auszeichnung mit den ebenfalls jährlich vergebenen Grants for Multiple Sclerosis Innovation (GMSI) erfolgte Anfang Oktober auf dem 31.ECTRIMS-Kongress (European Committee for Treatment

and Research in Multiple Sclerosis) an vier Forschungsgruppen aus den Niederlanden, Finnland, Italien und Großbritannien. Die analogen Stipendien „Grants for Oncology Innovation“ wurden auf einer Preisverleihungszeremonie im Rahmen der Jahrestagung 2015 des European Cancer Congress (ECC) Ende September an drei Gruppen (zwei aus Spanien und eine aus Italien) vergeben.

CONSUMER HEALTH

In unserem Selbstmedikationsgeschäft Consumer Health vertreiben wir 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 des Consumer-Health-Geschäfts liegt 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. Ein Beispiel dafür ist das neue Apaisyl® Nissendetektiv, das auf der Kopfhaut befindliche Läuse nissen fluorisierend einfärbt und somit ein einfaches Auskämmen deutlich erleichtert. Zu diesem Zweck etablieren wir seit 2014 verstärkt Kooperationsvereinbarungen mit unabhängigen Forschungseinrichtungen, um so gezielt auf deren Expertise bei der Produktneu- und -weiterentwicklung zurückzugreifen. Zugleich entwickeln wir die etablierten Markenprodukte unseres Consumer-Health-Geschäfts auch durch einzelne Anwendungserleichterungen und begleitende Services weiter.

ALLERGOPHARMA

Allergopharma, unser Allergiegeschäft, ist eines der führenden Unternehmen für die allergenspezifische Immuntherapie (AIT). Mit der eigenen Forschung und Entwicklung sowie in Kooperation mit externen Partnern tragen wir zu einem besseren Verständnis des immunologischen Mechanismus bei, der sich hinter der Entwicklung von Allergien verbirgt, und arbeiten aktiv an der nächsten Generation von Präparaten für die allergenspezifische Immuntherapie sowie für die Allergiediagnostik.

Life Science

Der Unternehmensbereich Life Science konzentriert sich im Geschäftsjahr 2015 auf die Umsetzung strategischer 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 3. Quartal haben wir die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten in unserem Unternehmensbereich Life Science weiter vorangetrieben und alle fünf erwähnten Bereiche unterstützt. Der Unternehmensbereich Life Science beschäftigte im 3. Quartal rund 650 Mitarbeiter in unterschiedlichen Funktionen der Forschung und Entwicklung, um Bedürfnisse und Herausforderungen, denen sich Kunden gegenübersehen, in Produktinnovationen zu überführen. Mit Aufwendungen von 41,8 Mio € beziehungsweise rund 6 % des Nettoumsatzes von Life Science investierten wir im 3. Quartal signifikant in die Forschung und Entwicklung.

Für den Bereich Filtration haben wir einen wissenschaftlichen Beratungsausschuss eingerichtet, der dieses Jahr bereits zu einer Antrittssitzung zusammengekommen ist. Sein Ziel ist es, die größten Herausforderungen auf dem Gebiet der Filtration in Zusammenarbeit mit unseren Kunden zu lösen. Hierzu bringen wir Experten aus dem Anwendungsbereich mit Technologie-Experten zusammen. Der Ausschuss setzt sich aus einigen der sachkundigsten externen Spezialisten für Filtration, renommierten Wissenschaftlern sowie Unternehmensmitarbeitern aus allen drei Geschäftseinheiten unseres Unternehmensbereichs Life Science zusammen. Als ein führender Anbieter im Bereich Filtration engagieren wir uns kontinuierlich für die Erforschung neuer bahnbrechender Innovationen auf diesem Gebiet. Der Beratungsausschuss konzentriert sich darauf, die dringendsten unerfüllten Bedürfnisse im Bereich Filtration zu identifizieren und zu bewältigen.

Ebenfalls im 3. Quartal veröffentlichte die Fachzeitschrift *Methods of Molecular Biology* zwei von Merck-Experten verfasste Kapitel zum Einsatz unserer PVDF(Polyvinylidenfluorid)-Membranen der Marke Immobilon für die Proteinanalyse. Merck wurde aufgrund seiner maßgeblichen Präsenz und seines Beitrags zur Westernblot-Anwendung, der bei weitem geläufigsten Methode der Molekularbiologie, ausgewählt. Wir hatten

1986 als erste eine PVDF-Membran (Immobilon-P) eingeführt. Unsere Immobilon-Membranen sind für viele Kunden zum Standard für Blotting-Verfahren geworden.

Im August hat die amerikanische Fachzeitschrift *R&D Magazine* unsere Nominierung als Finalteilnehmer der „R&D 100 Awards“ in zwei unterschiedlichen Kategorien angekündigt. Dies unterstreicht die Führungsrolle unseres Life-Science-Geschäfts in technologischer und wissenschaftlicher Hinsicht. Die „R&D 100 Awards“ gelten als die „Oscars für Innovationen“ und werden für Technologien aus einem breiten Spektrum an Branchen wie Telekommunikation, Hochenergiephysik, Software, Produktion und Biotechnologie vergeben. In der Kategorie „Analytisches/Test- oder Prozess-Versuchsmodell“ wurden die AFS-Wasseraufbereitungssysteme unter den Finalisten nominiert, während in der Kategorie „Prozess/Prototyping“ sowohl Simplicon als auch pDADMAC und Clarisolve aufgestellt wurden.

Im September haben wir die Veröffentlichung eines Original-Weißbuchs mit dem Titel „EMD Millipore Emerging Biotech Executive Summit: Your Connection to Success“ bekannt gegeben. Damit tragen wir dem Einfluss Rechnung, den die sich herausbildende Biotechnologie-Community auf die Zukunft des Gesundheitssektors hat. Das Weißbuch war das Ergebnis des Emerging Biotech Summits, der im Juni 2015 in Philadelphia (Pennsylvania) stattfand. Zu diesem Gipfel, der von unseren zwei Unternehmensbereichen Life Science und Healthcare organisiert wurde, waren 40 führende Biotechnologie-Unternehmen aus den USA eingeladen, die zusammen über 100 Moleküle repräsentierten. Ziel der Veranstaltung war es, einen offenen Dialog innerhalb der Biotechnologie-Fachwelt zu führen, die Möglichkeit zum Networking zu bieten sowie Einblicke von Führungskräften aus den Bereichen Allianzbildung, Einlizenzierung und Risikokapitalfinanzierung zu gewähren. Dies soll Unternehmen bei der Weiterentwicklung ihrer Moleküle, bei der schnelleren klinischen Prüfung ihrer Produkte und bei der Einführung lebensrettender Arzneimitteln zu unterstützen. Mit dem Weißbuch sollen neu gewonnene Erkenntnisse dieser Veranstaltung zusammengetragen werden.

Des Weiteren wurden wir im September auf der Preisverleihungszeremonie 2015 der American Business Awards („Stevie Awards“) in San Francisco mit der Silbermedaille für unsere Laborwasserprodukte der Serie AFS ausgezeichnet. Das neue AFS-E-Großsystem war als Finalist in der Kategorie „Bestes Produkt – Gesundheit & Arzneimittel“ nominiert worden. Die AFS-E-Systeme versorgen klinische Analysegeräte mit hochreinem Wasser in großen Mengen. Moderne Diagnoselabors benötigen mehrere kompakte Wassersysteme, um ein einzelnes Analysegerät oder mehrere kleinere zu bespeisen. Das AFS-E-System erfüllt dieses Bedürfnis.

Performance Materials

Wir sind mit unserem 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 sind wir einer der führenden Anbieter dekorativer und funktioneller Effektpigmente. Kunden aus den Branchen Unterhaltungselektronik, Beleuchtung, Lack, Drucktechnik, Kunststoffanwendungen und Kosmetik nutzen unsere Hightech-Materialien und Lösungen. 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) haben wir einen neuen Schaltmodus für Flüssigkristalle entwickelt – die sogenannte UB-FFS-Technologie (UltraBrightness 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.

Unsere strategische 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 Entwicklung und Produktion der maßgeschneiderten Flüssigkristallmaterialien auf Hochtouren, ebenso – in Zusammenarbeit mit Partnern – die Bereitstellung erster Fenster-Prototypen. Im 1. Quartal 2015 wurde eine ganze Fensterfront der LCWs in das unternehmenseigene modulare Innovationszentrum an unserem 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“, Armbanduhrer mit Internetzugriff und zusätzlichen Computerfunktionen.

Die Merck-Produktlinie für diese Art der Anwendungen heißt livlux®. Auf Basis seiner mehr als zehnjährigen Erfahrung haben wir 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.

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 bringen wir 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 goldfarbendes, metallisch wirkendes Effektpigment, das wir seit Anfang 2015 anbieten.

Neben hochwertigen dekorativen Effektpigmenten bieten wir 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 statt. 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 beispielsweise auch im Bereich der Hochspannungstechnik. Hier werden derzeit grundlegende Erkenntnisse erarbeitet, um rund um das Thema „Energy Management“ Märkte zu erschließen und nachhaltige Absatz-

chancen 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 werden wir 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 Hartmasken-Schichten 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. Unsere Forscher arbeiten mit ihren Kunden an der Einführung von DSA als einer Standard-IC-Herstellungsmethode in den nächsten Jahren.

Unsere SPINFIL™ Produktreihe basiert auf dem anorganischen Perhydropolysilazan-Polymer, das als Vorläufer für Siliziumdioxid-Isolationslagen in der Chipherstellung eingesetzt wird. Mit diesem Produkt sind wir 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 3. Quartal 2015

- Organisches Wachstum der Konzernumsätze beträgt 3,3%
- Leichtes organisches Umsatzwachstum bei Healthcare
- Life Science verzeichnet sehr starkes organisches Umsatzwachstum von 8,1%, hauptsächlich aufgrund anhaltender Nachfrage aus der biopharmazeutischen Industrie
- Performance Materials wächst organisch leicht mit 2,2% und behauptet Position als Marktführer in Display Materials
- Anstieg des EBITDA vor Sondereinflüssen um 10,2% auf 944 Mio € aufgrund leichten organischen Wachstums sowie Rückstellungsaufösungen im Bereich Forschung & Entwicklung
- Starker Free Cash Flow erhöht die Netto-Finanzposition weiter auf 1,3 Mrd €
- Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen steigt um 14,8% auf 1,32 €

MERCK-KONZERN

Kennzahlen

in Mio €	Q3 – 2015	Q3 – 2014	Veränderung in %	Jan.–Sept. 2015	Jan.–Sept. 2014	Veränderung in %
Umsatzerlöse ¹	3.120,5	2.920,7	6,8	9.381,1	8.364,2	12,2
Operatives Ergebnis (EBIT)	563,8	428,9	31,4	1.545,1	1.338,2	15,5
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	18,1	14,7		16,5	16,0	
EBITDA	900,7	781,5	15,3	2.550,9	2.318,7	10,0
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	28,9	26,8		27,2	27,7	
EBITDA vor Sondereinflüssen	944,0	856,6	10,2	2.696,4	2.509,4	7,5
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	30,3	29,3		28,7	30,0	
Ergebnis je Aktie (in €)	0,84	0,57	47,4	2,27	2,02	12,4
Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen (in €)	1,32	1,15	14,8	3,74	3,46	8,1
Business Free Cash Flow	841,0	614,1	37,0	2.031,1	1.930,4	5,2

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

ENTWICKLUNG DER UMSATZERLÖSE SOWIE DER ERTRAGSLAGE

Im 3. Quartal 2015 erzielte der Merck-Konzern Umsatzerlöse in Höhe von 3.120 Mio € (Q3 2014: 2.921 Mio €) und konnte damit eine Steigerung im Vergleich zum Vorjahresquartal um rund 200 Mio € beziehungsweise 6,8% verzeichnen. Der Umsatzanstieg wurde sowohl durch positive Währungseffekte – bedingt durch einen im Vergleich zum Vorjahresquartal schwä-

cheren Euro – als auch durch moderates organisches Wachstum getrieben. Das organische Umsatzwachstum belief sich im Berichtsquartal auf 98 Mio € beziehungsweise 3,3%. Die Wechselkursveränderungen führten zu einem Anstieg der Umsätze von 102 Mio € beziehungsweise 3,5%. Ausschlaggebend für die Wechselkurseffekte waren insbesondere der US-Dollar sowie einige asiatische Währungen, beispielsweise der Chinesische Renminbi und der Südkoreanische Won.

MERCK-KONZERN**Komponenten der Umsatzentwicklung nach Unternehmensbereichen – Q3 2015**

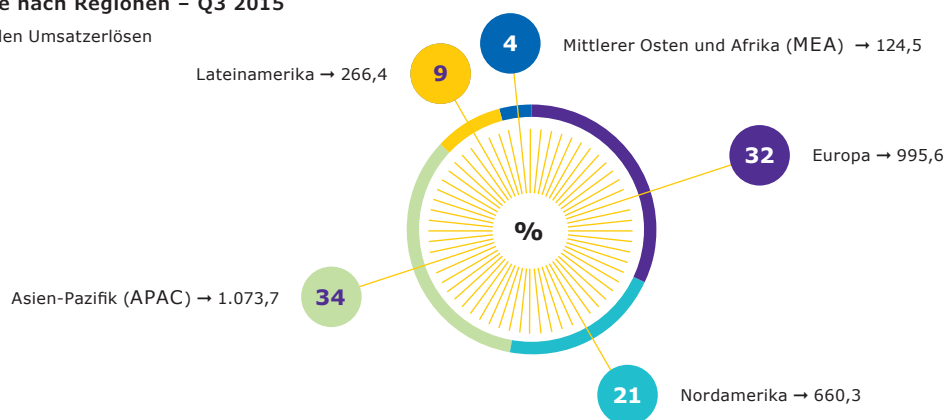
in Mio €/Veränderung in %	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen/Veräußerungen	Gesamtveränderung
Healthcare	1.707,6	1,9	-0,5	-	1,4
Life Science	759,4	8,1	6,8	-	14,9
Performance Materials	653,4	2,2	11,2	-	13,4
Merck-Konzern	3.120,5	3,3	3,5	-	6,8

Alle drei Unternehmensbereiche des Merck-Konzerns trugen zum Umsatzwachstum im Berichtsquartal bei. Rund die Hälfte des Anstiegs der Konzernumsätze war auf die erfreuliche Entwicklung des Unternehmensbereichs Life Science zurückzuführen, der eine absolute Steigerung von 98 Mio € beziehungsweise von 14,9% auf 759 Mio € (Q3 2014: 661 Mio €) erzielte. Damit erhöhte sich im 3. Quartal der Life-Science-Anteil am Konzernumsatz um zwei Prozentpunkte auf 24%. Der Unter-

nehmensbereich Performance Materials verzeichnete mit einem Anstieg von 13,4% ebenfalls eine beachtliche Umsatzsteigerung von 77 Mio €. Mit 653 Mio € trug dieser Unternehmensbereich mit 21% (Q3 2014: 20%) zum Konzernumsatz bei. Healthcare erzielte im 3. Quartal 2015 eine absolute Steigerung in Höhe von 24 Mio € auf 1.708 Mio € (Q3 2014: 1.684 Mio €). Damit generierte dieser Unternehmensbereich 55% (Q3 2014: 58%) des Konzernumsatzes.

MERCK-KONZERN**Umsatzerlöse nach Regionen – Q3 2015**

in Mio €/ % an den Umsatzerlösen



Getrieben von positiven Wechselkursveränderungen und starkem organischen Wachstum stiegen in der Region Asien-Pazifik die Umsätze um 17,3% beziehungsweise um 158 Mio € auf 1.074 Mio € (Q3 2014: 916 Mio €). Damit entwickelte sich Asien-Pazifik zur umsatzstärksten Region und zum Wachstumsmotor des Konzerns; rund 80% des gesamten Umsatzwachstums im 3. Quartal 2015 wurden hier erzielt. Zum organischen Wachstum in dieser Region von 7,0% trugen alle Unternehmensbereiche bei, wobei hauptsächlich Healthcare mit einer organischen Wachstumsrate von 16,1% diese Entwicklung prägte. Der prozentuale Beitrag von Asien-Pazifik zum Konzernumsatz stieg um drei Prozentpunkte auf 34% (Q3 2014: 31%).

Die in Europa erzielten Umsatzerlöse wuchsen leicht auf 996 Mio € (Q3 2014: 984 Mio €). Während die Unternehmensbereiche Life Science und Performance Materials starke Wachstumsraten in dieser Region aufweisen konnten, musste Healthcare Umsatzrückgänge hinnehmen. Somit reduzierte sich im 3. Quartal 2015 der europäische Beitrag zu den Konzernumsätzen auf 32% (Q3: 2014: 34%).

Die Umsatzerlöse der Region Nordamerika beliefen sich auf 660 Mio € (Q3 2014: 553 Mio €) und stiegen damit im Vergleich zum Vorjahresquartal um 19,4% beziehungsweise 107 Mio € an. Hierfür waren insbesondere vorteilhafte Währungseffekte aufgrund des starken US-Dollars verantwortlich, aber auch

organisch konnten die Umsätze um 2,1% gesteigert werden. Der nordamerikanische Beitrag zum Konzernumsatz betrug im Berichtsquartal 21% und erhöhte sich damit um zwei Prozentpunkte (Q3 2014: 19%).

Die Region Lateinamerika musste währungsbedingt zweistellige Umsatzrückgänge verkraften und erwirtschaftete mit 266 Mio € (Q3 2014: 349 Mio €) nur noch 9% (Q3 2014: 12%) der Konzernumsatzerlöse. Die negativen Währungseffekte waren hauptsächlich auf die Umstellung der Umrechnung des venezolanischen Bolivar in die Berichtswährung Euro zurückzuführen. Diesbezüglich wird auf Abschnitt „Anzuwendender Wech-

selkursmechanismus in Venezuela“ in den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss verwiesen. Das organische Wachstum wurde insbesondere durch eine schwächere Nachfrage nach Healthcare-Produkten in Brasilien beeinträchtigt.

Die Umsatzerlöse in der Region Mittlerer Osten und Afrika stiegen im Berichtsquartal um 4,7% und beliefen sich auf 125 Mio € (Q3 2014: 119 Mio €). Das leichte organische Umsatzwachstum von 2,8% war hauptsächlich auf den Unternehmensbereich Healthcare zurückzuführen. Der Anteil dieser Region an den Konzernumsätzen betrug unverändert 4%.

MERCK-KONZERN

Komponenten der Umsatzentwicklung nach Regionen – Q3 2015

in Mio € / Veränderung in %	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen / Veräußerungen	Gesamtveränderung
Europa	995,6	1,6	-0,4	-	1,2
Nordamerika	660,3	2,1	17,4	-	19,4
Asien-Pazifik (APAC)	1.073,7	7,0	10,3	-	17,3
Lateinamerika	266,4	1,0	-24,8	-	-23,8
Mittlerer Osten und Afrika (MEA)	124,5	2,8	1,9	-	4,7
Merck-Konzern	3.120,5	3,3	3,5	-	6,8

In den ersten neun Monaten des Jahres 2015 wuchsen die Umsatzerlöse des Merck-Konzerns um 12,2% auf 9.381 Mio € (Jan.-Sept. 2014: 8.364 Mio €). Aus veränderten Wechselkursen ergab sich ein Anstieg der Umsätze um 7,5% beziehungsweise um 625 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 Dreivierteljahr 2015 auf 2,3% belief, trugen alle Unternehmensbereiche bei. Mit einer Wachstumsrate von 5,9% erzielte Life Science den stärksten organischen Anstieg des Konzerns und verzeichnete in den ersten neun Monaten 2015 Umsatzerlöse von 2.270 Mio € (Jan.-Sept. 2014: 1.976 Mio €). Der Anteil dieses Unternehmensbereichs an den Konzernumsätzen belief sich damit auf 24% (Jan.-Sept. 2014: 23%). Aufgrund der zum 2. Mai 2014 erfolgten Erstkonsolidierung von AZ Electronic Materials wies Performance Materials mit einem absoluten Umsatzzuwachs von 429 Mio € die höchste Steigerung aller Unternehmensbereiche auf und erzielte in den ersten neun Monaten des Jahres 2015 Umsatzerlöse in Höhe von 1.914 Mio € (Jan.-Sept. 2014: 1.484 Mio €). Damit konnte dieser Unternehmensbereich seinen Anteil an den Konzernumsätzen um zwei Prozentpunkte auf 20% steigern. Mit einem Dreivier-

teljahresumsatz von 5.197 Mio € (Jan.-Sept. 2015: 4.904 Mio €) erwirtschaftete Healthcare einen Umsatzanstieg von 6,0%, der sich überwiegend aus positiven Wechselkurseffekten ergab. Der Anteil des Unternehmensbereichs an den Konzernumsätzen verringerte sich auf 56% (Jan.-Sept. 2014: 59%).

In den Regionen Asien-Pazifik und Nordamerika konnten überwiegend aufgrund positiver Wechselkurseffekte zweistellige Wachstumsraten erzielt werden. Bei einem organischen Anstieg von 5,1% erreichten die Umsätze in Asien-Pazifik einen Wert von 3.111 Mio € (Jan.-Sept. 2014: 2.488 Mio €). Dadurch avancierte diese Region mit einem Anteil an den Gesamtumsätzen von 33% (Jan.-Sept. 2014: 30%) zum umsatzstärksten geografischen Gebiet des Konzerns. Die nordamerikanischen Umsatzerlöse beliefen sich auf 1.909 Mio € (Jan.-Sept. 2014: 1.588 Mio €) und machten damit 20% (Jan.-Sept. 2014: 19%) des Konzernumsatzes aus. Während die Region Lateinamerika noch ein Umsatzwachstum von 6,5% auf 993 Mio € (Q3 2014: 932 Mio €) aufweisen konnte, musste Europa einen leichten Rückgang der Umsatzerlöse auf 3.011 Mio € (Jan.-Sept. 2014: 3.015 Mio €) hinnehmen. In der Region Mittlerer Osten und Afrika verzeichnete Merck einen Anstieg der Umsätze um 5,0% auf 357 Mio € (Q3 2014: 340 Mio €).

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

MERCK-KONZERN

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung¹

in Mio €	Q3 - 2015	Q3 - 2014	Veränderung in %	Jan.-Sept. 2015	Jan.-Sept. 2014	Veränderung in %
Umsatzerlöse	3.120,5	2.920,7	6,8	9.381,1	8.364,2	12,2
Herstellungskosten	-938,8	-948,2	-1,0	-2.927,1	-2.538,3	15,3
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-40,9)</i>	<i>(-30,0)</i>	<i>(36,3)</i>	<i>(-123,8)</i>	<i>(-54,9)</i>	<i>(125,4)</i>
Bruttoergebnis	2.181,7	1.972,5	10,6	6.454,0	5.825,9	10,8
Marketing- und Vertriebskosten	-976,5	-879,7	11,0	-2.943,6	-2.647,3	11,2
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-189,4)</i>	<i>(-174,8)</i>	<i>(8,3)</i>	<i>(-556,8)</i>	<i>(-542,1)</i>	<i>(2,7)</i>
Verwaltungskosten	-157,3	-156,0	0,8	-502,9	-439,3	14,5
Forschungs- und Entwicklungskosten	-417,2	-505,1	-17,4	-1.314,2	-1.279,5	2,7
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-1,3)</i>	<i>(-49,8)</i>	<i>(-2,0)</i>	<i>(-2,8)</i>	<i>(-27,5)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-67,0	-2,8	-	-148,2	-121,6	21,9
Operatives Ergebnis (EBIT)	563,8	428,9	31,4	1.545,1	1.338,2	15,5
Finanzergebnis	-81,4	-57,2	42,3	-222,8	-142,2	56,7
Ergebnis vor Ertragsteuern	482,4	371,7	29,8	1.322,3	1.196,0	10,6
Ertragsteuern	-116,7	-122,1	-4,4	-325,6	-313,1	4,0
Ergebnis nach Steuern	365,7	249,6	46,5	996,7	883,0	12,9
Nicht beherrschende Anteile	-1,7	-0,8	109,7	-7,6	-5,7	34,1
Konzernergebnis	364,0	248,8	46,3	989,1	877,3	12,7

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

Die Herstellungskosten gingen im 3. Quartal 2015 leicht auf 939 Mio € (Q3 2014: 948 Mio €) zurück. Damit verzeichnete das sich aus der Differenz zwischen den Umsatzerlösen und den Herstellungskosten ergebende Bruttoergebnis einen zweistelligen Anstieg (+10,6%) auf 2.182 Mio € (Q3 2014: 1.972 Mio €). Die Bruttomarge, das heißt das Bruttoergebnis in Prozent der Umsatzerlöse, stieg entsprechend um mehr als zwei Prozentpunkte auf 69,9% (Q3 2014: 67,5%).

Bei den Funktionskosten (Marketing- und Vertriebskosten, Verwaltungskosten und Forschungs- und Entwicklungskosten) trugen Währungskursveränderungen zu einem leichten Anstieg der Aufwendungen bei. Der Rückgang der Forschungs- und Entwicklungskosten war auf den Unternehmensbereich Healthcare zurückzuführen. Hier wurden im 3. Quartal 2015 Rückstellungen in Höhe von 31 Mio €, die im 2. Halbjahr 2014 im Zusammenhang mit der Einstellung klinischer Entwicklungsprogramme

gebildet wurden, aufgelöst. Mit einem Anteil von 77% (Q3 2014: 82%) an den konzernweiten Aufwendungen für Forschung und Entwicklung bleibt Healthcare der forschungsintensivste Unternehmensbereich von Merck. Die Forschungsquote (Forschungs- und Entwicklungskosten in Prozent der Umsatzerlöse) des Merck-Konzerns betrug 13,4% (Q3 2014: 17,3%).

Der Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge (Saldo) auf -67 Mio € (Q3 2014: -3 Mio €) hängt wesentlich mit den im Vorjahresquartal enthaltenen Einmalerträgen aufgrund der Anpassung der Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten mit Israel Bio-Engineering Project Limited Partnership („IBEP“) zusammen. Im Vergleich zum 3. Quartal 2014 beinhaltete das Berichtsquartal Erträge aus der im November 2014 abgeschlossenen Kollaborationsvereinbarung mit Pfizer zur gemeinsamen Entwicklung und Vermarktung von Wirkstoffen im Bereich Immunonkologie. Es handelt sich dabei um die

zeitanteilige Realisierung der abgegrenzten Erlöse aus der Einstandszahlung sowie aus dem Gegenwert des Rechts zur gemeinsamen Vermarktung von Xalkori®. Gegenläufig zu den obigen Sachverhalten entwickelte sich das in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträgen enthaltene operative Währungsergebnis. Während im Vorjahresquartal noch Währungskursgewinne ausgewiesen werden konnten, ergaben sich im 3. Quartal 2015 Währungskursverluste.

Das operative Ergebnis (EBIT) des Merck-Konzerns verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahresquartal um 135 Mio € beziehungsweise um 31,4% auf 564 Mio €.

Im Berichtsquartal stieg das negative Finanzergebnis um 24 Mio € auf -81 Mio € (Q3 2014: -57 Mio €) insbesondere auf-

grund der höheren Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit den Finanzierungsmaßnahmen der Sigma-Aldrich-Akquisition. Des Weiteren fielen im 3. Quartal 2015 Währungskursverluste an, wohingegen im Vorjahresquartal Währungskursgewinne das Finanzergebnis des Merck-Konzerns verbesserten. Die Aufwendungen für Ertragsteuern in Höhe von 117 Mio € (Q3 2014: 122 Mio €) führten zu einer Steuerquote von 24,2% (Q3 2014: 32,9%).

Das den Anteilseignern der Merck KGaA zustehende Konzernergebnis stieg im 3. Quartal 2015 im Vergleich zum Vorjahresquartal um 46,3% auf 364 Mio € (Q3 2014: 249 Mio €) und ergab ein Ergebnis je Aktie in Höhe von 0,84 € (Q3 2014: 0,57 €).

MERCK-KONZERN

Überleitung EBIT zum EBITDA vor Sondereinflüssen

in Mio €	Q3 - 2015	Q3 - 2014	Veränderung in %	Jan.-Sept. 2015	Jan.-Sept. 2014	Veränderung in %
Operatives Ergebnis (EBIT)	563,8	428,9	31,4	1.545,1	1.338,2	15,5
Abschreibungen/Wertminderungen/Wertaufholungen	336,9	352,6	-4,4	1.005,8	980,5	2,6
<i>(davon: Sondereinflüsse)</i>	<i>(0,4)</i>	<i>(3,8)</i>	<i>(-90,1)</i>	<i>(2,2)</i>	<i>(7,7)</i>	<i>(-71,5)</i>
EBITDA	900,7	781,5	15,3	2.550,9	2.318,7	10,0
Restrukturierungsaufwendungen	1,8	24,2	-92,4	41,8	59,8	-30,1
Integrationskosten / IT-Kosten	11,8	23,8	-50,3	33,4	58,4	-42,8
Gewinne / Verluste aus abgegangenen Geschäften	6,4	1,1	-	0,6	-5,3	-
Akquisitionsbezogene Sondereinflüsse	18,6	21,1	-11,8	58,2	67,7	-14,1
Sonstige Sondereinflüsse	4,7	5,0	-4,6	11,5	10,0	15,2
EBITDA vor Sondereinflüssen	944,0	856,6	10,2	2.696,4	2.509,4	7,5

Bereinigt um Abschreibungen und Sondereinflüsse stieg die wichtigste Kennzahl zur Steuerung des operativen Geschäfts, das EBITDA vor Sondereinflüssen, um 10,2% auf 944 Mio € (Q3 2014: 857 Mio €) und ergab damit bezogen auf die Umsatzerlöse eine EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen von 30,3% (Q3 2014: 29,3%). 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 3. Quartal 2015 um 14,8% auf 1,32 € (Q3 2014: 1,15 €).

In den ersten neun Monaten des Jahres 2015 erzielte der Merck-Konzern ein EBITDA vor Sondereinflüssen in Höhe von 2.696 Mio € (Jan.-Sept. 2014: 2.509 Mio €) und konnte damit das Ergebnis des Vorjahres um 187 Mio € beziehungsweise um 7,5% verbessern. Die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen fiel auf 28,7% (Jan.-Sept. 2014: 30,0%). Das Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen stieg im Zeitraum Januar bis September 2015 um 8,1% auf einen Wert von 3,74 € (Jan.-Sept. 2014: 3,46 €).

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE**MERCK-KONZERN****Bilanzstruktur¹**

	30.9.2015		31.12.2014		Veränderung	
	in Mio €	in %	in Mio €	in %	in Mio €	in %
Langfristige Vermögenswerte	15.650,9	48,5	15.529,7	59,7	121,2	0,8
Davon:						
Immaterielle Vermögenswerte	11.405,2		11.395,5		9,7	
Sachanlagen	3.027,2		2.990,4		36,8	
Sonstige langfristige Vermögenswerte	1.218,5		1.143,8		74,7	
Kurzfristige Vermögenswerte	16.613,4	51,5	10.480,4	40,3	6.133,0	58,5
Davon:						
Vorräte	1.795,6		1.659,7		135,9	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.440,4		2.219,5		220,9	
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	395,6		2.199,4		-1.803,8	
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	749,6		1.523,3		-773,7	
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	11.232,2		2.878,5		8.353,7	
Bilanzsumme	32.264,3	100,0	26.010,1	100,0	6.254,2	24,0
Eigenkapital	14.022,1	43,5	11.801,0	45,4	2.221,1	18,8
Langfristige Verbindlichkeiten	12.975,6	40,2	7.607,7	29,2	5.367,9	70,6
Davon:						
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1.833,1		1.820,1		13,0	
Langfristige Rückstellungen	710,9		626,1		84,8	
Langfristige Finanzschulden	9.157,5		3.561,1		5.596,4	
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	1.274,1		1.600,5		-326,4	
Kurzfristige Verbindlichkeiten	5.266,6	16,3	6.601,4	25,4	-1.334,8	-20,2
Davon:						
Kurzfristige Rückstellungen	448,5		561,7		-113,2	
Kurzfristige Finanzschulden	1.166,4		2.075,9		-909,5	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.633,6		1.539,4		94,2	
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	2.018,2		2.424,4		-406,2	
Bilanzsumme	32.264,3	100,0	26.010,1	100,0	6.254,2	24,0

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

Die Bilanzsumme des Merck-Konzerns belief sich zum 30. September 2015 auf 32.264 Mio € und hat sich damit im Vergleich zum 31. Dezember 2014 (26.010 Mio €) um 6.254 Mio € beziehungsweise 24,0% erhöht. Eine wesentliche Ursache für diesen starken Anstieg liegt in den durchgeführten Maßnahmen zur Finanzierung der Akquisition von Sigma-Aldrich: Nach der im März 2015 erfolgten Begebung einer Anleihe im Volumen von 4,0 Mrd US-Dollar platzierte Merck im August 2015 weitere Anleihen mit einem Volumen von 2,1 Mrd €. Dies führte in den ersten neun Monaten 2015 zu einem Mittelzufluss von rund 5,8 Mrd € sowie zu einem Anstieg der langfristigen Finanzschulden. Sowohl im Juni 2015 als auch im September 2015 liefen Devisentermingeschäfte bezüglich der erfolgten Kurssicherung des erwarteten Kaufpreises für die Übernahme von Sigma-Aldrich aus, die durch Anschlussgeschäfte erneuert wurden. Hieraus ergab sich ein Zahlungsmittelzufluss von rund 1,2 Mrd €.

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.

Bedingt durch einen schwächeren Euro ergaben sich positive Währungskursveränderungen, die die Bilanzsumme zum 30. September 2015 um rund 1,0 Mrd € ansteigen ließen. Das Nettoumlaufvermögen des Merck-Konzerns belief sich zum 30. September 2015 auf 2.614 Mio € (31.12.2014: 2.356 Mio €). Dieser

Anstieg um 10,9% stand im Wesentlichen im Zusammenhang mit dem operativen Geschäft des Merck-Konzerns; Währungsumrechnungsdifferenzen trugen ebenfalls zu dem höheren Nettoumlaufvermögen bei. Zum 30. September 2015 überstiegen die liquiden Mittel (Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie kurzfristige finanzielle Vermögenswerte: 11.628 Mio €) die Finanzschulden (10.324 Mio €) des Merck-Konzerns um 1.304 Mio €. Damit konnten die zu Beginn des Geschäftsjahres bestehende Nettofinanzverschuldung in Höhe von 559 Mio € vollständig zurückgeführt werden.

Das Eigenkapital stieg um 2.221 Mio € auf 14.022 Mio € (31.12.2014: 11.801 Mio €). Ausschlaggebend für diese starke Erhöhung um 18,8% waren vor allem das in den ersten neun Monaten 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). Bedingt durch den starken Anstieg der Bilanzsumme ging die Eigenkapitalquote des Konzerns in der Berichtsperiode um 1,9 Prozentpunkte zurück und betrug zum 30. September 2015 43,5% (31.12.2014: 45,4%).

Der Free Cash Flow des Merck-Konzerns stieg im 3. Quartal 2015 um 11,1% auf 629 Mio € (Q3 2014: 566 Mio €). Die Zusammensetzung sowie die Entwicklung der relevanten Positionen ergibt sich aus der nachfolgenden Tabelle:

MERCK-KONZERN

Free Cash Flow

in Mio €	Q3 – 2015	Q3 – 2014	Veränderung in %	Jan.–Sept. 2015	Jan.–Sept. 2014	Veränderung in %
Mittelfluss aus betrieblicher Tätigkeit gemäß Kapitalflussrechnung	871,9	726,2	20,1	1.476,9	1.564,2	-5,6
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-115,6	-35,2	-	-135,7	-74,1	83,1
Einzahlungen aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten	0,6	0,6	-	16,8	0,6	-
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	-130,1	-127,8	1,8	-297,1	-269,9	10,1
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen	2,1	2,3	-8,7	3,9	6,3	-38,1
Free Cash Flow	628,9	566,1	11,1	1.064,8	1.227,1	-13,2

Der Business Free Cash Flow des Merck-Konzerns belief sich im 3. Quartal 2015 auf 841 Mio € (Q3 2014: 614 Mio €) und erhöhte sich damit um 227 Mio € beziehungsweise um 37,0%. Diese Verbesserung war zum einen auf die Steigerung des

EBITDA vor Sondereinflüssen und zum anderen die vorteilhafte Entwicklung der Forderungen sowie der Vorräte zurückzuführen.

MERCK-KONZERN

Business Free Cash Flow

in Mio €	Q3 - 2015	Q3 - 2014	Veränderung in %	Jan.-Sept. 2015	Jan.-Sept. 2014	Veränderung in %
EBITDA vor Sondereinflüssen	944,0	856,6	10,2	2.696,4	2.509,4	7,5
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	-135,9	-136,3	-0,3	-313,2	-295,1	6,1
Veränderungen der Vorräte gemäß Bilanz	-2,1	-37,1	-94,4	-135,9	-181,7	-25,2
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Forderungen aus Lizenzen gemäß Bilanz	35,0	-49,3	-	-216,2	-246,8	-12,4
Anpassungen Erstkonsolidierung AZ Electronic Materials	-	-19,8	-	-	144,6	-
Business Free Cash Flow	841,0	614,1	37,0	2.031,1	1.930,4	5,2

In den ersten neun Monaten des Jahres 2015 belief sich der Business Free Cash Flow des Merck-Konzerns auf 2.031 Mio € und konnte damit den Vorjahreswert von 1.930 Mio € um 5,2% steigern. Hierfür war im Wesentlichen das höhere EBITDA vor Sondereinflüssen verantwortlich; gegenläufig wirkte sich der höhere Mittelabfluss durch die stärkere Investitionstätigkeit aus.

Healthcare

HEALTHCARE

Kennzahlen

in Mio €	Q3 - 2015	Q3 - 2014	Veränderung in %	Jan.-Sept. 2015	Jan.-Sept. 2014	Veränderung in %
Umsatzerlöse ¹	1.707,6	1.683,7	1,4	5.197,2	4.903,7	6,0
Operatives Ergebnis (EBIT)	348,6	278,9	25,0	884,2	828,1	6,8
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	20,4	16,6		17,0	16,9	
EBITDA	538,0	480,7	11,9	1.448,0	1.431,4	1,2
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	31,5	28,6		27,9	29,2	
EBITDA vor Sondereinflüssen	537,4	497,2	8,1	1.478,1	1.469,9	0,6
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	31,5	29,5		28,4	30,0	
Business Free Cash Flow	460,4	390,6	17,9	1.143,1	1.260,2	-9,3

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

ENTWICKLUNG DER UMSATZERLÖSE SOWIE DER ERTRAGSLAGE

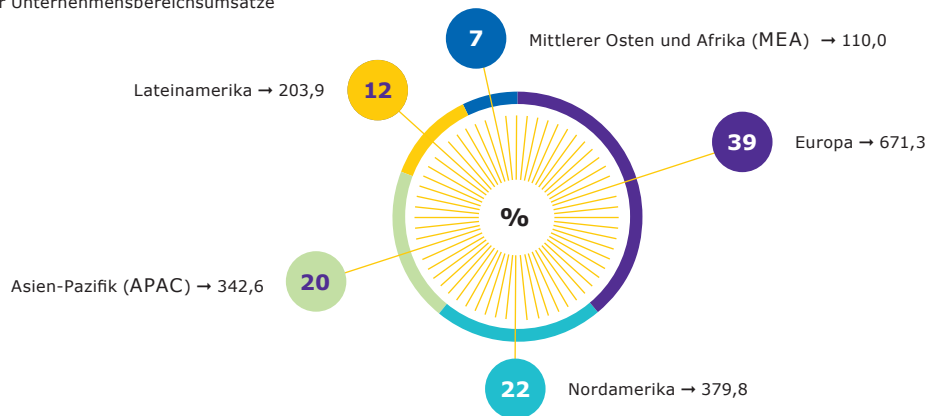
Im 3. Quartal 2015 erzielte der Unternehmensbereich Healthcare ein leichtes organisches Wachstum der Umsatzerlöse von 1,9%. Unter Berücksichtigung von negativen Einflüssen durch Wechselkurse in Höhe von -0,5% stiegen die Umsatzerlöse insgesamt um 1,4% auf 1.708 Mio € (Q3 2014: 1.684 Mio €). Zum organischen Wachstum trugen fast alle Therapiegebiete des Unternehmensbereichs bei. Insbesondere die Medikamente zur Behandlung von Diabetes (Glucophage®), von Unfruchtbarkeit (Gonal-f®), von Schilddrüsenerkrankungen (Euthyrox®)

sowie die Marke Neurobion® des Geschäfts Consumer Health waren für das organische Umsatzwachstum im 3. Quartal 2015 verantwortlich. Die beiden umsatzstärksten Arzneimittel Rebif® und Erbitux® mussten allerdings organische Umsatzrückgänge verkraften.

Die ebenfalls in den Umsatzerlösen mit enthaltenen Provisionserlöse stiegen im Berichtsquartal auf 28 Mio € (Q3 2014: 15 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 – Q3 2015**

in Mio € / in % der Unternehmensbereichsumsätze



Die mit 39% (Q3 2014: 41%) der Umsatzerlöse stärkste Region des Unternehmensbereichs, Europa, verzeichnete eine organische Umsatzentwicklung von -1,2% und erzielte Umsatzerlöse in Höhe von 671 Mio € (Q3 2014: 688 Mio €). Der Rückgang 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 leichten organischen Rückgangs von -0,7% und gegenläufiger positiver Währungseffekte von 16,7% auf 380 Mio € (Q3 2014: 327 Mio €). Die Umsatzerlöse von Rebif®, die sich währungsbedingt sowie aufgrund einer Preiserhöhung im September 2015 auf 283 Mio € (Q3 2014: 248 Mio €) erhöhten, trugen wesentlich zu der regionalen Umsatzentwicklung bei. Der Beitrag Nordamerikas zu den Umsatzerlösen des Unternehmensbereichs stieg im 3. Quartal 2015 um drei Prozentpunkte auf 22%.

In der Region Asien-Pazifik wuchsen die Umsatzerlöse im Berichtsquartal organisch um 16,1%. Zusammen mit den positiven Wechselkurseffekten von 8,7% stiegen damit die Umsätze auf 343 Mio € (Q3 2014: 274 Mio €). Hier sind als Treiber des organischen Wachstums vor allem die Therapiegebiete Frucht-

barkeit, hier insbesondere in China, sowie CardioMetabolic Care zu nennen. Der Anteil dieser Region an den Umsätzen von Healthcare erhöhte sich von 16% im Vorjahresquartal auf 20% im Berichtsquartal 2015.

Die Umsatzerlöse der Region Lateinamerika beliefen sich im 3. Quartal 2015 auf 204 Mio € (Q3 2014: 290 Mio €). Hierbei entfielen auf die organische Umsatzentwicklung -2,0% und auf negative Währungseffekte -27,6%. Der organische Rückgang war im Wesentlichen auf die Entwicklung der Umsatzerlöse von Rebif® und Erbitux® in Brasilien zurückzuführen. Die negativen Währungseffekte resultierten hauptsächlich aus der Umrechnung des venezolanischen Bolivar in die Berichtswährung Euro. Diesbezüglich wird auf Abschnitt „Anzuwendender Wechselkursmechanismus in Venezuela“ in den Erläuterungen zum Konzernabschluss verwiesen. Der Beitrag zu den Umsatzerlösen von Healthcare reduzierte sich damit um fünf Prozentpunkte auf 12%.

Die Region Mittlerer Osten und Afrika mit Umsatzerlösen von 110 Mio € (Q3 2014: 104 Mio €) verzeichnete einen organischen Umsatzanstieg von 3,4%, hauptsächlich im Therapiegebiet CardioMetabolic Care. Auf positive Wechselkurseffekte entfiel ein Umsatzanstieg von 2,2%.

HEALTHCARE**Komponenten der Umsatzentwicklung nach Regionen – Q3 2015**

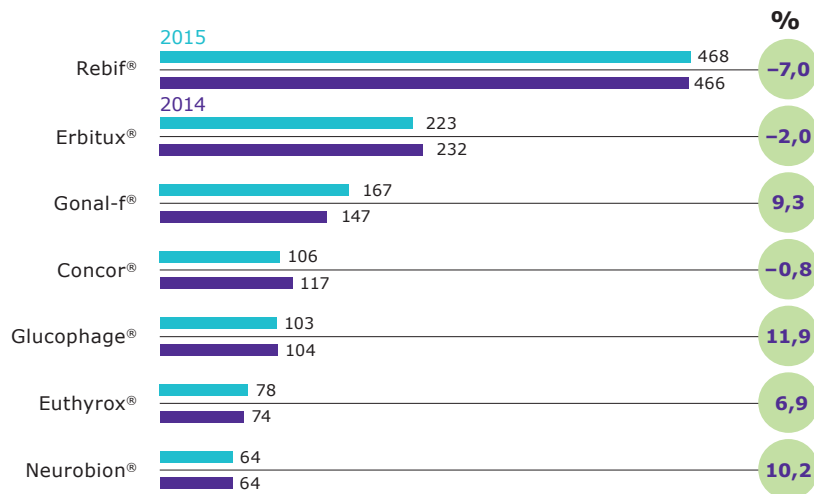
in Mio € / Veränderung in %	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen/Veräußerungen	Gesamtveränderung
Europa	671,3	-1,2	-1,3	-	-2,5
Nordamerika	379,8	-0,7	16,7	-	16,0
Asien-Pazifik (APAC)	342,6	16,1	8,7	-	24,9
Lateinamerika	203,9	-2,0	-27,6	-	-29,6
Mittlerer Osten und Afrika (MEA)	110,0	3,4	2,2	-	5,6
Healthcare	1.707,6	1,9	-0,5	-	1,4

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

HEALTHCARE

Produktumsatz und organisches Wachstum – Q3 2015

in Mio € / organisches Wachstum in %



Das Medikament Rebif®, das für die Behandlung rezidivierender Formen der Multiplen Sklerose eingesetzt wird, verzeichnete im 3. Quartal 2015 aufgrund des anhaltenden Wettbewerbsdrucks, hauptsächlich durch oral zu verabreichende Medikamente, einen organischen Umsatzrückgang von -7,0%. Zusammen mit positiven Währungseffekten von 7,4% ergaben sich Rebif®-Umsätze in Höhe von 468 Mio € (Q3 2014: 466 Mio €).

In der Region Nordamerika, mit einem Anteil an den Gesamtumsätzen von 61% (Q3 2014: 53%) der wichtigste Absatzmarkt für Rebif®, war ein zweistelliger Umsatzanstieg auf 283 Mio € (Q3 2014: 248 Mio €) zu verzeichnen. Hier wirkte sich insbesondere der starke US-Dollar (Währungseffekt +17,0%) positiv auf die erzielten Umsatzerlöse aus, organisch sanken die Umsätze um -2,8% gegenüber dem Vorjahresquartal.

In Europa, mit einem Anteil von 33% (Q3 2014: 38%) die zweitstärkste Region, gingen die Umsätze von Rebif® wettbewerbsbedingt organisch um -9,5% auf 155 Mio € (Q3 2014: 176 Mio €) zurück.

Die übrigen Regionen Lateinamerika, Mittlerer Osten und Afrika sowie Asien-Pazifik erreichten zusammen einen Umsatzanteil von 6% (Q3 2014: 9%).

Unter Berücksichtigung negativer Währungseffekte von -1,6%, die hauptsächlich auf die Wechselkursumrechnung in Venezuela zurückzuführen waren, erzielte das Krebsmedikament Erbitux® einen Umsatz von 223 Mio € (Q3 2014: 232 Mio €). Organisch mussten in allen Regionen, in denen Merck die Vermarktungsrechte besitzt, Umsatzrückgänge hingenommen werden.

In Europa, mit einem Anteil von 56% (Q3 2014: 54%) die umsatzstärkste Region für Erbitux®, belief sich die organische Entwicklung auf -0,1%, sodass zusammen mit negativen Währungseffekten (-0,4%) Umsätze in Höhe von 124 Mio € (Q3 2014: 125 Mio €) erwirtschaftet wurden.

In der Region Asien-Pazifik, die einen Anteil von 30% (Q3 2014: 28%) an den Gesamtumsätzen erreichte, wuchsen die Erbitux®-Umsätze auf 68 Mio € (Q3 2014: 65 Mio €). Hier konnten die positiven Wechselkurseffekte den organischen Umsatzrückgang, der unter anderem auf den Abbau von Lagerbeständen in einigen Märkten zurückzuführen war, mehr als kompensieren.

In Lateinamerika erzielte der Unternehmensbereich mit dem Krebsmedikament Umsatzerlöse von 19 Mio € (Q3 2014: 30 Mio €). Die Umsatzrückgänge von insgesamt –34,7% waren hauptsächlich auf negative Währungseffekte und einen organischen Umsatzrückgang in Brasilien zurückzuführen. Der Anteil

dieser Region am Gesamtumsatz von Erbitux® sank damit auf 9% (Q3 2014: 13%).

In der Region Mittlerer Osten und Afrika beliefen sich die Umsätze auf 12 Mio € und blieben damit auf Vorjahresniveau.

HEALTHCARE

Produktumsatz und organisches Wachstum von Rebif® und Erbitux® nach Regionen – Q3 2015

	Gesamt	Europa	Nordamerika	Asien-Pazifik (APAC)	Lateinamerika	Mittlerer Osten und Afrika (MEA)
Rebif®						
in Mio €	467,5	155,5	282,7	3,9	13,9	11,5
organisches Wachstum in %	-7,0	-9,5	-2,8	-11,0	-28,5	-12,1
in % der Umsatzerlöse	100	33	61	1	3	2
Erbitux®						
in Mio €	223,2	124,3	-	68,0	19,3	11,5
organisches Wachstum in %	-2,0	-0,1	-	-1,1	-9,8	-8,1
in % der Umsatzerlöse	100	56	-	30	9	5

Mit dem Fruchtbarkeitsmedikament Gonal-f® erzielte der Unternehmensbereich im 3. Quartal 2015 ein organisches Umsatzwachstum von 9,3%. Unter Berücksichtigung der positiven Währungseffekte wuchsen die Umsätze auf 167 Mio € (Q3 2014: 147 Mio €). Am stärksten stiegen die Umsatzerlöse dieses Medikaments in der Region Asien-Pazifik.

Die Umsatzerlöse in dem Therapiegebiet Endokrinologie, in dem der Unternehmensbereich hauptsächlich Medikamente zur Behandlung von Stoffwechselerkrankungen und Wachstumsstörungen vertreibt, übertrafen mit 113 Mio € den Vorjahresquartalswert deutlich (Q3 2014: 99 Mio €). Dies war neben den positiven Währungseffekten von 4,4% auf ein organisches Wachstum von 9,8% zurückzuführen. Die Umsatzerlöse mit dem Wachstumshormon Saizen®, dem umsatzstärksten Präparat dieses Therapiegebiets, wiesen einen organischen Umsatzanstieg von 7,1% und negative Währungseffekte von –1,0% auf, sodass insgesamt Umsatzerlöse in Höhe von 64 Mio € (Q3 2014: 60 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 organisches Umsatzwachstum in Höhe von 1,8% erzielt. Unter Berücksichtigung negativer Währungskursveränderungen von –7,6%, im Wesentlichen in Venezuela, ergaben sich hier Umsätze von 414 Mio € (Q3 2014: 440 Mio €).

Das Produkt Glucophage®, das zur Behandlung von Diabetes eingesetzt wird, wies einen erfreulichen organischen Anstieg der Umsätze von 11,9% auf. Unter Berücksichtigung von negativen Wechselkursveränderungen blieben die Umsatzerlöse mit 103 Mio € (Q3 2014: 104 Mio €) auf Vorjahresniveau. Das organische Umsatzwachstum wurde überwiegend in der Region Mittlerer Osten und Afrika erzielt.

Im 3. Quartal 2015 erzielte das Geschäft Consumer Health Umsatzerlöse für nicht verschreibungspflichtige Medikamente in Höhe von 200 Mio € (Q3 2014: 204 Mio €). Der leichte Umsatzrückgang um –2,3% wurde hauptsächlich durch negative Währungseffekte von –7,9%, insbesondere aus der Umrechnung des venezolanischen Bolivar, verursacht. Das organische Wachstum von 5,6% konnte diesen Effekt nicht kompensieren.

Haupttreiber für das organische Umsatzwachstum war die Region Europa mit einem Anteil am Gesamtumsatz des Consumer Health Geschäfts von 51% (Q3 2014: 46%). Hauptsächlich wurde das organische Umsatzwachstum mit den strategisch wichtigen Marken Neurobion® und Dolo-Neurobion® erzielt.

In den ersten neun Monaten des Jahres 2015 stiegen die Umsatzerlöse des Unternehmensbereichs Healthcare um 6,0% und erreichten 5.197 Mio € (Jan.-Sept. 2014: 4.904 Mio €). Der ausgewiesene Umsatz beruht auf einem organischen Wachstum von 1,2% und positiven Währungseffekten von 4,7%, die hauptsächlich aus dem US-Dollar und dem Chinesischen Renminbi resultierten.

Mit Rebif® erzielte der Unternehmensbereich in den ersten neun Monaten 2015 Umsatzerlöse in Höhe von 1.358 Mio € (Jan.-Sept. 2014: 1.389 Mio €). Trotz positiver Währungseffekte von 9,4% gingen insgesamt die Rebif®-Umsätze aufgrund des negativen organischen Wachstums von –11,6% um –2,2% zurück.

Die Umsatzerlöse von Erbitux®, dem zweitstärksten Produkt von Healthcare nach Umsätzen, blieben mit 661 Mio € leicht unter Vorjahresniveau (Jan.-Sept. 2014: 670 Mio €), wobei der organische Umsatzrückgang von –3,2% nicht vollständig durch positive Wechselkurseffekte kompensiert wurde. In Europa, der umsatzstärksten Region für Erbitux®, verzeichnete das Präparat

einen organischen Rückgang von -2,0% und damit Umsätze in Höhe von 370 Mio € (Jan.-Sept. 2014: 377 Mio €).

Das Geschäft Consumer Health steigerte in den ersten neun Monaten 2015 die Umsatzerlöse um 13,1% auf 644 Mio € (Jan.-Sept. 2014: 569 Mio €). Dies war auf ein organisches Wachstum von 11,3% und positive Wechselkurseffekte von 1,8% zurückzuführen. Das organische Wachstum wurde hauptsächlich in der

Region Lateinamerika erzielt. Die Wachstumsrate betrug hier 14,1% 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 €	Q3 - 2015	Q3 - 2014	Veränderung in %	Jan.-Sept. 2015	Jan.-Sept. 2014	Veränderung in %
Umsatzerlöse	1.707,6	1.683,7	1,4	5.197,2	4.903,7	6,0
Herstellungskosten	-333,8	-354,0	-5,7	-1.108,1	-976,9	13,4
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-0,2)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>
Bruttoergebnis	1.373,8	1.329,6	3,3	4.089,0	3.926,9	4,1
Marketing- und Vertriebskosten	-683,3	-625,1	9,3	-2.073,2	-1.894,1	9,5
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-144,6)</i>	<i>(-134,0)</i>	<i>(7,9)</i>	<i>(-422,7)</i>	<i>(-420,9)</i>	<i>(0,4)</i>
Verwaltungskosten	-59,6	-62,5	-4,6	-195,0	-183,5	6,2
Forschungs- und Entwicklungskosten	-321,6	-415,6	-22,6	-1.027,4	-1.035,2	-0,8
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-0,4)</i>	<i>(-0,6)</i>	<i>(-40,1)</i>	<i>(-1,1)</i>	<i>(-0,6)</i>	<i>(80,0)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	39,3	52,5	-25,2	90,7	14,0	-
Operatives Ergebnis (EBIT)	348,6	278,9	25,0	884,2	828,1	6,8
Abschreibungen/Wertminderungen/Wertaufholungen	189,3	201,8	-6,2	563,8	603,3	-6,5
<i>(davon: Sondereinflüsse)</i>	<i>(-0,1)</i>	<i>(0,2)</i>	<i>(-)</i>	<i>(1,7)</i>	<i>(4,1)</i>	<i>(-57,3)</i>
EBITDA	538,0	480,7	11,9	1.448,0	1.431,4	1,2
Restrukturierungsaufwendungen	-0,7	16,0	-	29,6	36,9	-19,7
Integrationskosten/IT-Kosten	0,1	0,6	-74,1	0,5	1,7	-72,8
Gewinne/Verluste aus abgegangenen Geschäften	-	-	-	-	-	-
Akquisitionsbezogene Sondereinflüsse	-	-	-	-	-	-
Sonstige Sondereinflüsse	-	-	-	-	-	-
EBITDA vor Sondereinflüssen	537,4	497,2	8,1	1.478,1	1.469,9	0,6

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

Das Bruttoergebnis des Unternehmensbereichs Healthcare stieg um 44 Mio € beziehungsweise 3,3% auf 1.374 Mio € (Q3 2014: 1.330 Mio €) und führte zu einer Bruttomarge von 80,5% (Q3 2014: 79,0%). Im Vorjahresquartal belasteten Engpässe bei der Herstellung einiger Produkte die Herstellungskosten.

Aufgrund der anhaltenden Investitionen in Wachstumsmärkte und währungsumrechnungsbedingt lagen die Aufwendungen für Marketing und Vertrieb im 3. Quartal 2015 über dem Vorjahresquartal.

Der Rückgang der Forschungs- und Entwicklungskosten war im Wesentlichen auf Einmaleffekte aufgrund der Einstel-

lung von klinischen Entwicklungsprojekten, die das Vorjahresquartal belastet haben, zurückzuführen. Im 3. Quartal 2015 konnten diesbezügliche Rückstellungen in Höhe von 31 Mio € aufgelöst werden, welche die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen verringerten. Dadurch sank die Forschungsquote des Unternehmensbereichs im Berichtsquartal auf 18,8% (Q3 2014: 24,7%).

Die Entwicklung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge (Saldo) war vor allem auf Einmaleffekte im Vorjahresquartal zurückzuführen. Zum einen führte die Anpassung von Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten mit Israel Bio-

Engineering Project Limited Partnership („IBEP“) zu hohen Erträgen und zum anderen verursachte die Einstellung der oben erwähnten klinischen Entwicklungsprojekte Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte. Des Weiteren wurden im 3. Quartal 2015 Erträge im Zusammenhang mit der in 2014 geschlossenen Kooperation mit Pfizer zur gemeinsamen Entwicklung und Vermarktung von Wirkstoffen im Bereich Immunonkologie realisiert, die im Vorjahresquartal noch nicht anfielen.

Nach der Bereinigung der Abschreibungen und der Sondereinflüsse belief sich die Kennzahl zur Steuerung des operativen Geschäfts, das EBITDA vor Sondereinflüssen, auf 537 Mio € (Q3 2014: 497 Mio €). Die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen stieg auf 31,5% (Q3 2014: 29,5%) an.

In den ersten neun Monaten 2015 erzielte der Unternehmensbereich Healthcare ein EBITDA vor Sondereinflüssen in Höhe von 1.478 Mio € (Jan.-Sept. 2014: 1.470 Mio €) und lag

damit leicht über Vorjahresniveau. Hier konnte die positive Entwicklung der Umsätze die Ergebnisbelastung aufgrund gestiegener Herstellkosten sowie der Investitionen in Wachstumsmärkte mehr als kompensieren.

Die sich hieraus ergebende EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen ging auf 28,4% (Jan.-Sept. 2014: 30,0%) zurück.

ENTWICKLUNG DES BUSINESS FREE CASH FLOW

Im 3. Quartal 2015 stieg der Business Free Cash Flow des Unternehmensbereichs Healthcare um 70 Mio € auf 460 Mio € (Q3 2014: 391 Mio €). Neben dem höheren EBITDA vor Sondereinflüssen war auch die Entwicklung des Forderungsbestands ausschlaggebend für den gestiegenen Mittelzufluss.

Während im Vorjahresquartal die Forderungen um 42 Mio € anstiegen, ergab sich im Berichtsquartal lediglich eine Erhöhung dieser Bilanzposition um 3 Mio €.

HEALTHCARE

Business Free Cash Flow

in Mio €	Q3 - 2015	Q3 - 2014	Veränderung in %	Jan.-Sept. 2015	Jan.-Sept. 2014	Veränderung in %
EBITDA vor Sondereinflüssen	537,4	497,2	8,1	1.478,1	1.469,9	0,6
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	-75,8	-54,0	40,4	-146,2	-124,8	17,1
Veränderungen der Vorräte	2,1	-10,5	-120,4	-27,2	-26,7	2,1
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Forderungen aus Lizenzen	-3,3	-42,2	-92,2	-161,6	-58,2	177,5
Business Free Cash Flow	460,4	390,6	17,9	1.143,1	1.260,2	-9,3

Aufgrund des schwächeren Business Free Cash Flow in den ersten beiden Quartalen 2015 konnte der Unternehmensbereich für den Zeitraum Januar bis September 2015 den Vorjahreswert nicht erreichen. Entsprechend reduzierte sich der Business Free Cash Flow in den ersten neun Monaten des Jahres 2015 um -9,3% beziehungsweise um 117 Mio € auf 1.143 Mio € (Jan.-Sept. 2014: 1.260 Mio €). Diese Entwicklung war hauptsächlich auf die hohe Mittelbindung durch den Forderungsaufbau im ersten Halbjahr 2015 zurückzuführen.

Life Science

LIFE SCIENCE

Kennzahlen

in Mio €	Q3 - 2015	Q3 - 2014	Veränderung in %	Jan.-Sept. 2015	Jan.-Sept. 2014	Veränderung in %
Umsatzerlöse ¹	759,4	660,9	14,9	2.270,2	1.976,2	14,9
Operatives Ergebnis (EBIT)	96,8	71,7	35,0	266,3	233,9	13,9
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	12,7	10,8		11,7	11,8	
EBITDA	180,0	149,6	20,3	513,8	463,7	10,8
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	23,7	22,6		22,6	23,5	
EBITDA vor Sondereinflüssen	201,0	160,5	25,2	585,0	495,9	18,0
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	26,5	24,3		25,8	25,1	
Business Free Cash Flow	213,4	108,5	96,6	437,8	288,4	51,8

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

ENTWICKLUNG DER UMSATZERLÖSE SOWIE DER ERTRAGSLAGE

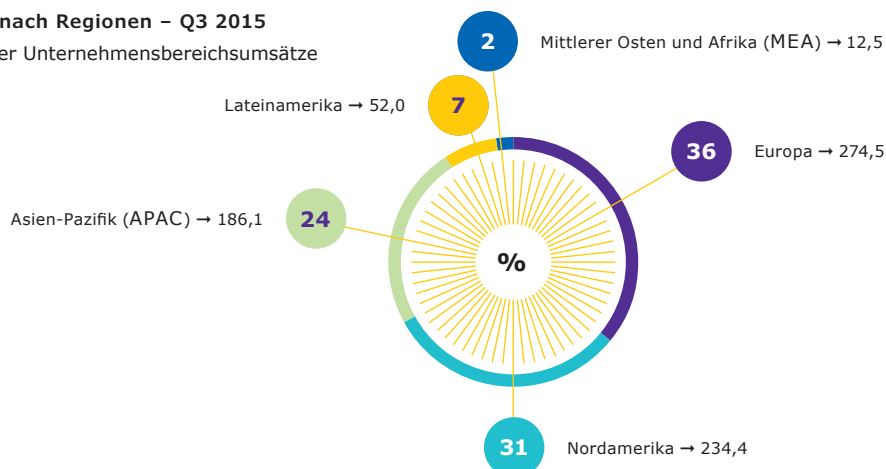
Der Unternehmensbereich Life Science wies im 3. Quartal 2015 ein sehr starkes organisches Umsatzwachstum von 8,1% aus, das hauptsächlich von der positiven Entwicklung der Geschäftseinheit Process Solutions sowie eines soliden organischen Umsatzwachstums von Lab Solutions und Bioscience gekennzeichnet war.

Neben dem organischen Zuwachs wirkten sich starke positive Währungseffekte in Höhe von 6,8% steigernd auf das Umsatzwachstum aus. Folglich stiegen die Umsatzerlöse von Life Science insgesamt um 14,9% auf 759 Mio €.

LIFE SCIENCE

Umsatzerlöse nach Regionen - Q3 2015

in Mio € / in % der Unternehmensbereichsumsätze



Geografisch betrachtet trugen alle Regionen positiv zum organischen Umsatzwachstum bei. In Europa, mit einem Umsatzanteil von 36 % (Q3 2014: 37 %) der größte geografische Markt von Life Science, stiegen die Umsatzerlöse organisch um 8,7%. Hier kam vor allem die Nachfrage der globalen Großkunden für Produkte von Process Solutions, aber auch der erzielte Umsatz mit Molekular- und Zellbiologiesystemen und aus dem Bereich Biomonitoring zum Tragen.

In Nordamerika erzielte Life Science ein sehr starkes organisches Wachstum von 7,1% getragen von Produkten für die Virusanreicherung und Aufreinigung sowie Einweglösungen. Die Geschäftseinheit Lab Solutions zeigte mit einem moderaten organischen Umsatzwachstum weiterhin eine relativ gute Entwicklung, während sich Bioscience in dieser Region noch mit Herausforderungen konfrontiert sah. Insgesamt erhöhten sich die Umsätze in Nordamerika auf 234 Mio € (Q3 2014: 187 Mio €), was einem Anteil von 31 % (Q3 2014: 28%) an den Umsatzerlösen von Life Science im 3. Quartal 2015 entsprach.

In der Region Asien-Pazifik wurde ein organisches Umsatzplus von 7,2% erreicht, insbesondere durch eine starke Umsatzentwicklung in Indien, Singapur und Südkorea. Zu guter Letzt wirkte sich die Aufwertung von Fremdwährungen gegenüber dem Euro positiv auf die Umsatzerlöse aus. Insgesamt stiegen die Umsätze in der Region Asien-Pazifik auf 186 Mio € (Q3 2014: 163 Mio €) und machten damit 24% (Q3 2014: 25%) der Umsatzerlöse von Life Science im 3. Quartal 2015 aus.

In Lateinamerika wuchsen die Umsätze von Life Science organisch um 13,4%. Hier trugen alle Geschäftseinheiten zur organischen Entwicklung in dieser Region bei. Dieser starke organische Zuwachs wurde durch negative Währungseffekte in Höhe von -9,8% geschmälert, was sich in Umsatzerlösen von 52 Mio € (Q3 2014: 50 Mio €) in dieser Region ausdrückte.

In der Region Mittlerer Osten und Afrika wuchsen die Umsätze organisch um 0,7% bei negativen Währungseffekten von -1,1%. Die Umsatzerlöse beliefen sich in dieser Region insgesamt auf 12 Mio € (Q3 2014: 13 Mio €).

LIFE SCIENCE

Komponenten der Umsatzentwicklung nach Regionen – Q3 2015

in Mio €/Veränderung in %	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen/Veräußerungen	Gesamtveränderung
Europa	274,5	8,7	2,0	-	10,6
Nordamerika	234,4	7,1	18,5	-	25,5
Asien-Pazifik (APAC)	186,1	7,2	6,7	-	13,9
Lateinamerika	52,0	13,4	-9,8	-	3,6
Mittlerer Osten und Afrika (MEA)	12,5	0,7	-1,1	-	-0,4
Life Science	759,4	8,1	6,8	-	14,9

Die Geschäftseinheit Process Solutions erzielte ein organisches Umsatzwachstum von 13,8%. Wachstumstreiber waren vor allem Produkte für die Aufreinigung und Virusanreicherung.

Die Geschäftseinheit Lab Solutions konnte ihre Umsätze organisch um 3,6% steigern. Produkte für Biomonitoring und Laborwasser sowie Diagnostikprodukte beispielsweise zur Blutgruppenbestimmung und immunologische Schnelltests trugen zum Wachstum bei.

Dank der Nachfrage nach molekularen und zellbiologischen Systemen sowie Produkten zur Trennung und Aufreinigungen legten die Umsätze von Bioscience organisch um 3,0% zu. Das Geschäft mit Reagenzien und Antikörpern litt nach wie vor an der schwachen Nachfrage vor allem in Nordamerika und Europa.

LIFE SCIENCE

Komponenten der Umsatzentwicklung nach Geschäftseinheiten – Q3 2015

in Mio €/Veränderung in %	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen/Veräußerungen	Gesamtveränderung
Bioscience	109,7	3,0	9,2	-	12,1
Lab Solutions	288,4	3,6	3,8	-	7,5
Process Solutions	361,3	13,8	8,8	-	22,6

In den ersten neun Monaten des Jahres 2015 stiegen die Umsatzerlöse organisch um 5,9% und währungsbedingt um 9,3% auf 2.270 Mio € (Jan.-Sept. 2014: 1.976 Mio €). Ausschlaggebend für das starke organische Wachstum war Process Solutions mit einer Steigerungsrate von 10,1% gefolgt von Lab Solutions mit einem organischen Zuwachs von 3,3%. Die Umsatzsteigerung von Process Solutions war auf die starke Nachfrage von Großkunden sowie Umsätze mit Einwegprodukten und Dienstleistungen zurückzuführen.

Das Wachstum bei Lab Solutions wurde hauptsächlich von den Geschäftsfeldern Biomonitoring und Lab Water erzielt.

Im Zeitraum Januar bis September 2015 blieben die organischen Bioscience Umsatzerlöse auf Vorjahresniveau. Die Zuwächse aus der Nachfrage nach molekularen und zellbiologischen Systemen sowie Produkten zur Trennung und Aufreinigungen wurden durch die nach wie vor sinkenden Umsätze mit Produkten aus dem Bereich Reagenzien und Antikörpern aufgehoben.

Die Ertragslage des Unternehmensbereichs Life Science entwickelte sich wie folgt:

LIFE SCIENCE

Ertragslage¹

in Mio €	Q3 - 2015	Q3 - 2014	Veränderung in %	Jan.-Sept. 2015	Jan.-Sept. 2014	Veränderung in %
Umsatzerlöse	759,4	660,9	14,9	2.270,2	1.976,2	14,9
Herstellungskosten	-318,0	-292,1	8,9	-965,0	-854,6	12,9
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-12,5)</i>	<i>(-11,9)</i>	<i>(4,6)</i>	<i>(-37,2)</i>	<i>(-35,6)</i>	<i>(4,8)</i>
Bruttoergebnis	441,4	368,8	19,7	1.305,2	1.121,6	16,4
Marketing- und Vertriebskosten	-237,9	-209,4	13,6	-715,0	-624,5	14,5
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-41,4)</i>	<i>(-38,1)</i>	<i>(8,6)</i>	<i>(-123,7)</i>	<i>(-113,0)</i>	<i>(9,5)</i>
Verwaltungskosten	-29,6	-26,3	12,4	-88,4	-80,7	9,6
Forschungs- und Entwicklungskosten	-45,1	-41,8	7,8	-138,7	-119,5	16,0
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-0,1)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-0,4)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-32,0	-19,5	64,2	-96,8	-63,0	53,8
Operatives Ergebnis (EBIT)	96,8	71,7	35,0	266,3	233,9	13,9
Abschreibungen/Wertminderungen/Wertaufholungen	83,3	77,9	6,8	247,4	229,8	7,7
<i>(davon: Sondereinflüsse)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>
EBITDA	180,0	149,6	20,3	513,8	463,7	10,8
Restrukturierungsaufwendungen	0,2	2,0	-90,7	4,0	7,4	-46,2
Integrationskosten/IT-Kosten	3,0	9,0	-66,1	10,7	25,1	-57,4
Gewinne/Verluste aus abgegangenen Geschäften	-	-0,1	-	-	-0,3	-
Akquisitionsbezogene Sondereinflüsse	17,8	-	-	56,5	-	-
Sonstige Sondereinflüsse	-	-	-	-	-	-
EBITDA vor Sondereinflüssen	201,0	160,5	25,2	585,0	495,9	18,0

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

Im Zuge der Steigerung der Umsatzerlöse stieg das Bruttoergebnis um 19,7% auf 441 Mio €. Die Verbesserung war hauptsächlich auf einen vorteilhaften Produktmix sowie eine positive Preisentwicklung zurückzuführen.

Der Anstieg der Marketing- und Vertriebsaufwendungen war vor allem durch Investitionen im Außendienst und ungünstige Währungseffekte bedingt. Verantwortlich für die höheren Forschungs- und Entwicklungskosten waren zum einen laufende

Innovationsprojekte und zum anderen der negative Währungseffekt.

Im Vergleich zum Vorjahresquartal stieg das operative Ergebnis (EBIT) von Life Science um 35,0% auf 97 Mio €. Nach Bereinigung um Abschreibungen und Sondereinflüsse verzeichnete die wichtigste Kennzahl zur Beurteilung der Ertragskraft, das EBITDA vor Sondereinflüssen, einen Anstieg von 25,2% auf 201 Mio €. Entsprechend verbesserte sich im 3. Quar-

tal 2015 die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen auf 26,5% (Q3 2014: 24,3%).

In den ersten neun Monaten 2015 verbesserte sich das EBITDA vor Sondereinflüssen von Life Science um 18,0% auf 585 Mio €, worin sich die gute Entwicklung des operativen Geschäfts niederschlug. Die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen stieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum auf 25,8% (Jan.-Sept. 2014: 25,1%).

ENTWICKLUNG DES BUSINESS FREE CASH FLOW

Im 3. Quartal 2015 verzeichnete der Business Free Cash Flow des Unternehmensbereichs Life Science im Vergleich zum Vorjahresquartal einen Anstieg von 96,6% auf 213 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 €	Q3 - 2015	Q3 - 2014	Veränderung in %	Jan.-Sept. 2015	Jan.-Sept. 2014	Veränderung in %
EBITDA vor Sondereinflüssen	201,0	160,5	25,2	585,0	495,9	18,0
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	-27,8	-46,0	-39,6	-76,3	-93,5	-18,3
Veränderungen der Vorräte	-1,2	-24,5	-95,1	-51,8	-63,4	-18,3
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Forderungen aus Lizenzen	41,3	18,5	123,2	-19,0	-50,6	-62,4
Business Free Cash Flow	213,4	108,5	96,6	437,8	288,4	51,8

In den ersten neun Monaten 2015 stieg der Business Free Cash Flow hauptsächlich aufgrund des verbesserten EBITDA vor Sondereinflüssen gegenüber dem Vorjahreszeitraum von 288 Mio € auf 438 Mio €.

Performance Materials

PERFORMANCE MATERIALS

Kennzahlen

in Mio €	Q3 - 2015	Q3 - 2014	Veränderung in %	Jan.-Sept. 2015	Jan.-Sept. 2014	Veränderung in %
Umsatzerlöse ¹	653,4	576,1	13,4	1.913,7	1.484,2	28,9
Operatives Ergebnis (EBIT)	233,0	152,1	53,1	684,7	441,3	55,2
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	35,7	26,4		35,8	29,7	
EBITDA	292,1	217,6	34,2	863,7	574,5	50,3
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	44,7	37,8		45,1	38,7	
EBITDA vor Sondereinflüssen	297,6	242,9	22,5	869,6	655,7	32,6
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	45,5	42,2		45,4	44,2	
Business Free Cash Flow	264,9	166,9	58,7	716,7	511,8	40,0

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

ENTWICKLUNG DER UMSATZERLÖSE SOWIE DER ERTRAGSLAGE

Die Umsatzerlöse des Unternehmensbereichs Performance Materials zeigten im 3. Quartal 2015 ein zweistelliges Wachstum von 13,4% auf 653 Mio € (Q3 2014: 576 Mio €). Eine wesentliche Ursache hierfür war der weiterhin deutlich positive Wechselkurseffekt (+11,2%). Hierfür maßgeblich verantwortlich war der starke US-Dollar, der die führende Transaktionswährung im Performance Materials Geschäft ist. Organisch konnte ein leichter Umsatzanstieg von 2,2% generiert werden, zu dem alle Geschäftseinheiten beitrugen.

Die zum Jahresbeginn geschaffene Geschäftseinheit Display Materials, bestehend aus dem Flüssigkristallgeschäft von Merck und den komplementären Display-Materialien aus der Übernahme von AZ Electronic Materials (AZ), repräsentiert mehr als 60% der Performance Materials Umsatzerlöse. Diese Geschäftseinheit verzeichnete organisch stabile Umsatzerlöse und behauptete weiterhin ihre marktführende Position. Im 3. Quartal wurden das Umsatzwachstum bei den innovativen Liquid Crystals (LC) Mischungen besonders von einer Verdoppelung des Geschäfts mit der energiesparenden UB-FFS Technologie

getragen. Auch bei den etablierten LC Mischungen (VA Technologie) konnten Umsatzsteigerungen erzielt werden. Diese positiven Effekte wurden allerdings durch den beschleunigten Volumenrückgang bei der ausgereiften LC Technologie TN-TFT nahezu vollständig ausgeglichen.

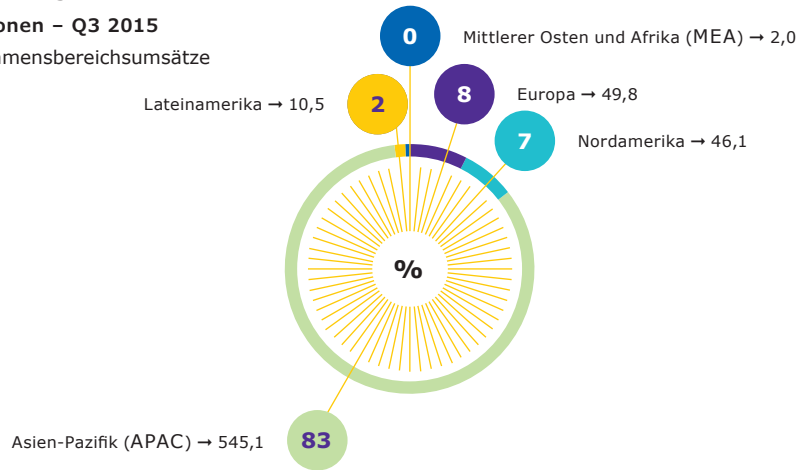
Die Geschäftseinheit Pigments & Functional Materials verzeichnete im 3. Quartal 2015 ein leichtes organisches Wachstum. Technische Funktionsmaterialien zur Lasermarkierung sowie Pigmente und Wirkstoffe für die Kosmetikindustrie waren die wesentlichen Wachstumstreiber.

In der Geschäftseinheit Integrated Circuit Materials (ICM) ist das ehemalige AZ-Geschäft mit Materialien für die Produktion integrierter Schaltkreise gebündelt. Die organische Entwicklung der Geschäftseinheit wies – weitgehend bedingt durch das Wachstum mit dielektrischen Materialien für die Chip-Produktion – einen leichten Anstieg auf.

Zu einem weiteren Wachstumstreiber des Unternehmensbereichs Performance Materials entwickelt sich die Geschäftseinheit Advanced Technologies. Besonders hervorzuheben ist die dynamische Entwicklung des Geschäfts mit OLED-Materialien.

PERFORMANCE MATERIALS**Umsatzerlöse nach Regionen – Q3 2015**

in Mio € / in % der Unternehmensbereichsumsätze



Die Region Asien-Pazifik trug mit einem stabilen Anteil von 83% 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 stieg der Umsatz des Unternehmensbereichs wechselkursbedingt insgesamt deutlich (+14,0%). Organisch wurde ein leichtes Umsatzwachstum in Höhe von 1,7% erzielt, das im Wesentlichen der dynamischen Entwicklung des OLED-Materialien Geschäfts zu verdanken war. Insgesamt führte dies im 3. Quartal 2015 zu Umsatzerlösen von 545 Mio € (Q3 2014: 478 Mio €) und unterstreicht die nachhaltige Stärke des Unternehmensbereichs Performance Materials in der strategisch wichtigen Region Asien-Pazifik.

In der Region Europa erzielte Performance Materials Umsätze in Höhe von 50 Mio € (Q3 2014: 47 Mio €). Der

Umsatzanstieg war auf die starke Entwicklung von Processing Materials bei IC-Materials zurückzuführen.

In Nordamerika wurden die Umsatzerlöse mit 46 Mio € wechselkursbedingt stark gesteigert (Q3 2014: 39 Mio €). Organisch blieb der Umsatz stabil (+0,9%), wobei es innerhalb von IC-Materials zu Umsatzverschiebungen in Richtung dielektrischer Materialien für die Chip-Produktion kam.

Die Regionen Lateinamerika sowie Mittlerer Osten und Afrika spielten mit ihren geringen Umsatzanteilen nur eine untergeordnete Rolle. Die Umsatzerlöse in Lateinamerika entwickelten sich weiterhin positiv und zeigten auf niedrigem Gesamtniveau ein zweistelliges organisches Wachstum, verursacht durch starke Steigerungen der Geschäftseinheit Pigments & Functional Materials.

PERFORMANCE MATERIALS**Komponenten der Umsatzentwicklung nach Regionen – Q3 2015**

in Mio € / Veränderung in %	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen / Veräußerungen	Gesamtveränderung
Europa	49,8	4,6	0,4	-	5,0
Nordamerika	46,1	0,9	17,7	-	18,7
Asien-Pazifik (APAC)	545,1	1,7	12,4	-	14,0
Lateinamerika	10,5	27,2	-18,5	-	8,7
Mittlerer Osten und Afrika (MEA)	2,0	-11,9	2,4	-	-9,5
Performance Materials	653,4	2,2	11,2	-	13,4

In den ersten neun Monaten des Jahres 2015 stiegen die Umsatzerlöse des Unternehmensbereichs um 28,9% auf 1.914 Mio €. Ursächlich für diese Umsatzerhöhung in diesem Zeitraum waren zu etwa gleichen Teilen positive Wechselkurseffekte (+14,1%) sowie akquisitionsbedingte Zuwächse (+13,7%).

Die organische Entwicklung war mit einem Anstieg von 1,2% ebenfalls positiv.

Die Absatzmengen von Flüssigkristallen entwickelten sich in den ersten neun Monaten 2015 positiv. Allerdings wurde das Volumenwachstum vollständig durch die in dieser Industrie

üblichen Preisrückgänge aufgezehrt, sodass das Geschäft mit Displaymaterialien organisch insgesamt auf Vorjahresniveau blieb. Die Entwicklung der Umsatzerlöse der Geschäftseinheit Pigments & Functional Materials war in den ersten neun Monaten 2015 ebenfalls stabil, wobei das Umsatzwachstum bei Pigmenten durch die Schwäche bei Kosmetikwirkstoffen ausgeglichen wurde.

Der Umsatzbeitrag der Geschäftseinheit Integrated Circuit Materials war im Dreivierteljahr 2015 auf die Einbeziehung von

AZ zurückzuführen und war damit 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 von einer niedrigen Basis kommend ein zweistelliges Wachstum generiert werden.

Die Entwicklung der Ertragslage ergab sich wie folgt:

PERFORMANCE MATERIALS

Ertragslage¹

in Mio €	Q3 - 2015	Q3 - 2014	Veränderung in %	Jan.-Sept. 2015	Jan.-Sept. 2014	Veränderung in %
Umsatzerlöse	653,4	576,1	13,4	1.913,7	1.484,2	28,9
Herstellungskosten	-287,1	-300,9	-4,6	-854,3	-704,0	21,3
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-28,2)</i>	<i>(-18,1)</i>	<i>(56,0)</i>	<i>(-85,8)</i>	<i>(-19,4)</i>	<i>(-)</i>
Bruttoergebnis	366,3	275,2	33,1	1.059,5	780,3	35,8
Marketing- und Vertriebskosten	-54,4	-44,8	21,4	-153,8	-129,6	18,7
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-3,4)</i>	<i>(-2,7)</i>	<i>(23,8)</i>	<i>(-10,4)</i>	<i>(-8,2)</i>	<i>(26,7)</i>
Verwaltungskosten	-15,8	-18,4	-14,2	-47,8	-40,9	16,8
Forschungs- und Entwicklungskosten	-49,8	-45,9	8,5	-145,1	-122,3	18,7
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-0,2)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-76,4)</i>	<i>(-0,5)</i>	<i>(-2,1)</i>	<i>(-76,5)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-13,4	-13,9	-4,2	-28,1	-46,2	-39,3
Operatives Ergebnis (EBIT)	233,0	152,1	53,1	684,7	441,3	55,2
Abschreibungen/Wertminderungen/Wertaufholungen	59,1	65,5	-9,7	178,9	133,2	34,3
<i>(davon: Sondereinflüsse)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>
EBITDA	292,1	217,6	34,2	863,7	574,5	50,3
Restrukturierungsaufwendungen	0,7	1,2	-41,0	1,6	4,5	-64,2
Integrationskosten/IT-Kosten	4,0	3,0	32,2	8,4	4,5	87,9
Gewinne/Verluste aus abgegangenen Geschäften	-	0,1	-	-5,8	4,5	-
Akquisitionsbezogene Sondereinflüsse	0,8	21,1	-96,1	1,7	67,7	-97,5
Sonstige Sondereinflüsse	-	-	-	-	-	-
EBITDA vor Sondereinflüssen	297,6	242,9	22,5	869,6	655,7	32,6

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

Die Entwicklung des Bruttoergebnisses war weiterhin stark durch die im Vorjahr erfolgte Integration von AZ beeinflusst. In der Vorjahresperiode wurden die im Rahmen der Akquisition erworbenen Vorräte von AZ auf die beizulegenden Zeitwerte aufgewertet und führten zu einer entsprechenden aufwands-

wirksamen Belastung der Herstellungskosten. Zusammen mit der guten Geschäftsentwicklung sowie den vorteilhaften Wechselkurseffekten ergab sich im 3. Quartal 2015 eine verbesserte Bruttomarge von 56,1% (Q3 2014: 47,8%). Das operative Ergebnis (EBIT) stieg im Berichtsquartal um 81 Mio € auf 233

Mio € (Q3 2014: 152 Mio €). Sowohl das gute operative Geschäft als auch die positiven Auswirkungen aus Wechselkursveränderungen führten damit zu einem um 22,5% auf 298 Mio € (Q3 2014: 243 Mio €) höheren EBITDA vor Sondereinflüssen. Die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen verbesserte sich im 3. Quartal 2015 auf 45,5% (Q3 2014: 42,2%).

In den ersten neun Monaten 2015 stieg das EBITDA vor Sondereinflüssen etwas stärker als die Umsatzentwicklung um 32,6% auf 870 Mio €. Ausgedrückt in Prozent der Umsatzerlöse ergab sich damit eine EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen von 45,4% (Jan.-Sep. 2014: 44,2%).

ENTWICKLUNG DES BUSINESS FREE CASH FLOW

Der Unternehmensbereich Performance Materials erzielte im 3. Quartal 2015 einen Business Free Cash Flow von 265 Mio € und zeigte damit eine erhebliche Steigerung von nahezu 100 Mio € im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (Q3 2014: 167 Mio €). Dies war überwiegend auf die starke Verbesserung des EBITDA vor Sondereinflüssen und negative Effekte im Vorjahresquartal zurückzuführen. Im 3. Quartal 2014 wurde der Business Free Cash Flow insbesondere durch negative Konsolidierungseffekte der AZ-Akquisition und einen Aufbau des Forderungsbestands belastet.

PERFORMANCE MATERIALS

Business Free Cash Flow

in Mio €	Q3 - 2015	Q3 - 2014	Veränderung in %	Jan.-Sept. 2015	Jan.-Sept. 2014	Veränderung in %
EBITDA vor Sondereinflüssen	297,6	242,9	22,5	869,6	655,7	32,6
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	-21,5	-27,7	-22,2	-55,5	-58,5	-5,2
Veränderungen der Vorräte	-3,0	-2,1	42,1	-56,9	-91,7	-37,9
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Forderungen aus Lizenzen	-8,2	-26,4	-69,2	-40,5	-138,3	-70,7
Anpassungen Erstkonsolidierung AZ Electronic Materials	-	-19,8	-	-	144,6	-
Business Free Cash Flow	264,9	166,9	58,7	716,7	511,8	40,0

Im den ersten neun Monaten 2015 belief sich der Business Free Cash Flow auf 717 Mio € (Jan.-Sep. 2014: 512 Mio €) und wies damit eine erhebliche Steigerung von 205 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 zugeordnete IT-Funktionen, auch im Zusam-

menhang 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 €	Q3 - 2015	Q3 - 2014	Veränderung in %	Jan.-Sept. 2015	Jan.-Sept. 2014	Veränderung in %
Operatives Ergebnis (EBIT)	-114,6	-73,8	55,2	-290,1	-165,1	75,7
EBITDA	-109,4	-66,5	64,6	-274,5	-150,9	82,0
EBITDA vor Sondereinflüssen	-92,0	-44,1	108,6	-236,3	-112,2	110,6
Business Free Cash Flow	-97,6	-51,9	88,0	-266,5	-130,1	104,8

Im 3. Quartal 2015 fielen unter Konzernkosten und Sonstiges erfasste Verwaltungskosten in Höhe von 52 Mio € (Q3 2014: 49 Mio €) an. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen (Saldo) erhöhten sich auf -61 Mio € (Q3 2014: -22 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 3. Quartal 2015 ein EBIT beziehungsweise ein EBITDA von -115 Mio € (Q3 2014: -74 Mio €) beziehungsweise -109 Mio € (Q3 2014: -66 Mio €). Bereinigt um Einmaleffekte belief sich das EBITDA vor Sondereinflüssen auf -92 Mio € (Q3 2014: -44 Mio €). Die Erhöhung des negativen EBITDA vor

Sondereinflüssen wirkte sich auch auf Entwicklung des Business Free Cash Flow aus, der sich im 3. Quartal auf -98 Mio € (Q3 2014: -52 Mio €) bezifferte.

In den ersten neun Monaten des Jahres 2015 ergab sich bei Konzernkosten und Sonstiges ein EBITDA vor Sondereinflüssen von -236 Mio € (Jan.-Sept. 2014: -112 Mio €). 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 -267 Mio € (Jan.-Sept. 2014: -130 Mio €) erhöhte, spiegelte sich vor allem die Entwicklung des EBITDA vor Sondereinflüssen wider.

Risiko- und Chancenbericht

Als globales Unternehmen mit einer Vielzahl hochinnovativer Geschäftsfelder unterliegt unser Unternehmen 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 die Merck-Gruppe.

Uns sind derzeit keine für den Merck-Konzern bestandsgefährdenden Risiken bekannt. Mithilfe eines unternehmensweiten Risikomanagements erkennt, kontrolliert und mitigiert

Merck Risiken. Wir überwachen 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 überwachen wir eine Reihe potenzieller Sachverhalte wie Rechtsstreitigkeiten bezüglich Produkthaftung, Kartellrecht, Arzneimittelrecht, Patentrecht und Umweltschutz.

Prognosebericht

Mit der Veröffentlichung der Ergebnisse zum 2. Quartal 2015 hatten wir unsere Erwartungen aus dem 1. Quartal zu den Umsatzerlösen, zum EBITDA vor Sondereinflüssen und zum Business Free Cash Flow des Merck-Konzerns und seiner Unternehmensbereiche für das Jahr 2015 bestätigt. Nach Erfüllung der kartellrechtlichen Anforderungen der EU für die Übernahme von Sigma-Aldrich, werden wir voraussichtlich am 18. November 2015 die Kontrolle über Sigma-Aldrich erlangen. Fortan umfassen sämtliche Prognosen das Geschäft von Sigma-Aldrich. Für die Unternehmensbereiche Healthcare, Performance Materials und Konzernkosten und Sonstiges bleiben unsere Erwartungen für das laufende Jahr von der Erstkonsolidierung Sigma-Aldrichs unberührt.

Für den Merck-Konzern rechnen wir für das Jahr 2015 weiterhin mit einem leichten organischen Umsatzwachstum. Aufgrund der Berücksichtigung von AZ Electronic Materials über ein volles Geschäftsjahr und Sigma-Aldrich für das restliche Jahr 2015 gehen wir für die Umsatzerlöse nun von einem moderaten Portfolioeffekt aus (bisher: leichter Portfolioeffekt). Des Weiteren erwarten wir für die Umsatzerlöse unverändert einen positiven Wechselkurseffekt zwischen 5,0–7,0%, der die negative Entwicklung der Wechselkurseffekte in der Region Lateinamerika seit dem 3. Quartal berücksichtigt. Für das Jahr 2015 gehen wir damit in Summe für den Merck-Konzern von einem Anstieg der Umsatzerlöse auf 12,6 bis 12,8 Mrd € aus (bisher: 12,3–12,5 Mrd €). Für das EBITDA vor Sondereinflüssen planen wir für das Jahr 2015 zwischen 3.580 und 3.650 Mio € zu erreichen. Der Business Free Cash Flow des Merck-Konzerns wird im Jahr 2015 voraussichtlich zwischen 2,6 und 2,7 Mrd € liegen.

Für den Unternehmensbereich Healthcare sind wir unvermindert zuversichtlich, dass die Umsatzerlöse für das Jahr 2015 organisch auf dem Niveau des Vorjahres liegen werden. Die Prognose für das EBITDA vor Sondereinflüssen des Unternehmensbereichs Healthcare konkretisieren wir nach den ersten neun Monaten des laufenden Jahres auf 1,93 bis 2,0 Mrd € (bisher: 1,9–2,0 Mrd €). Dabei berücksichtigen wir die positiven Effekte aus der Auflösung von Rückstellungen für Forschung und Entwicklung im 3. Quartal. Nach wie vor gehen wir davon aus, dass der negative Ergebniseffekt aus dem erwarteten Umsatzrückgang bei Rebif® sowie aus dem Wegfall der Lizenzannahmen für Humira® durch positive Wechselkurseffekte abgemildert wird.

Für den Unternehmensbereich Life Science heben wir die Prognose für die organische Umsatzentwicklung aufgrund einer erfreulichen operativen Geschäftsentwicklung im 3. Quartal des laufenden Jahres an und erwarten nunmehr ein solides organisches Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr (bisher: moderates organisches Wachstum). Hierzu tragen die Geschäftseinheiten Process Solutions und Lab Solutions weiterhin in besonderem Maße bei. Daher gehen wir für den Unternehmensbereich Life Science nun von einem EBITDA vor Sondereinflüssen zwischen 760–780 Mio € (bisher: 740–760 Mio €) im Jahr 2015 aus. Infolge der Erstkonsolidierung von Sigma-Aldrich erwarten wir für die Umsatzerlöse einen Portfolioeffekt im unteren zweistelligen Prozentbereich gegenüber 2014 bzw. ein Umsatzplus von etwa 300 Mio €. Für das EBITDA vor Sondereinflüssen erwarten wir einen Beitrag von 80–95 Mio € aus dem Geschäft von Sigma-Aldrich. Dieser Wert berücksichtigt die ersten Beiträge aus Synergien, wenngleich auch in sehr geringem Umfang.

Für den Unternehmensbereich Performance Materials erwarten wir aufgrund der guten operativen Geschäftsentwicklung in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres unverändert 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 weiterhin mit einem starken Portfolioeffekt bei den Umsatzerlösen gerechnet. Aufgrund einer guten Produktionsauslastung und eines günstigen Produktmix im 3. Quartal des laufenden Jahres erhöhen wir unsere Erwartung für das EBITDA vor Sondereinflüssen. Wir rechnen für den Unternehmensbereich Performance Materials für das Jahr 2015 fortan mit einem EBITDA vor Sondereinflüssen zwischen 1.100–1.140 Mio € (bisher: 1.060–1.100 Mio €). Hierzu werden unverändert auch die planmäßige Realisierung von Synergien aus der Übernahme von AZ Electronic Materials sowie positive Wechselkurseffekte beitragen.

Auf Konzernebene haben wir im 3. Quartal des laufenden Jahres strategische Initiativen deutlich beschleunigt. In diesem Zusammenhang ist beispielsweise die Entwicklung und Einführung unseres neuen Corporate Brandings ein bedeutendes Projekt, welches wir auch im letzten Quartal des laufenden Jahres und im kommenden Jahr vorantreiben werden. Darüber

hinaus werden konzernweite Projekte intensiviert, um interne Prozesse und die effiziente Ausrichtung der Organisation für die Zukunft zu optimieren. Diese Entwicklung führt dazu, dass wir die Prognose für „Konzernkosten und Sonstiges“ anpassen und

fortan im Jahr 2015 für diesen Bereich ein EBITDA vor Sondereinflüssen in Höhe von –340 Mio € bis –360 Mio € (bisher –300 bis –350 Mio €) erwarten.

MERCK-KONZERN

Prognose für das Gesamtjahr 2015

in Mio €	Umsatzerlöse	EBITDA vor Sondereinflüssen	Business Free Cash Flow
	~ 12.600 bis 12.800 davon Sigma-Aldrich: ~ 300	~3.580 bis 3.650 davon Sigma-Aldrich: ~ 80 bis 95	~ 2.600 bis 2.700 davon Sigma-Aldrich: ~ 50 bis 70
Merck-Konzern			
Healthcare	Organisch auf Niveau des Vorjahres	~ 1.930 bis 2.000	~ 1.500 bis 1.550
Life Science	Solides organisches Wachstum, Portfolioeffekt im unteren zweistelligen Prozentbereich	~ 760 bis 780 zusätzlich durch Sigma-Aldrich: ~ 80 bis 95	~ 530 bis 560 zusätzlich durch Sigma-Aldrich: ~ 50 bis 70
Performance Materials	Organisch leichter Anstieg, starker Portfolioeffekt	~ 1.100 bis 1.140	~ 890 bis 940
Konzernkosten und Sonstiges		~ –360 bis –340	~ –440 bis –410

Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen 4,80–4,95 €

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. SEPTEMBER 2015

50	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
51	Konzerngesamtergebnisrechnung
52	Konzernbilanz
53	Konzernkapitalflussrechnung
55	Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung
56	Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG¹

in Mio €	Q3 – 2015	Q3 – 2014	Jan.–Sept. 2015	Jan.–Sept. 2014
Umsatzerlöse	3.120,5	2.920,7	9.381,1	8.364,2
Herstellungskosten	-938,8	-948,2	-2.927,1	-2.538,3
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-40,9)</i>	<i>(-30,0)</i>	<i>(-123,8)</i>	<i>(-54,9)</i>
Bruttoergebnis	2.181,7	1.972,5	6.454,0	5.825,9
Marketing- und Vertriebskosten	-976,5	-879,7	-2.943,6	-2.647,3
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-189,4)</i>	<i>(-174,8)</i>	<i>(-556,8)</i>	<i>(-542,1)</i>
Verwaltungskosten	-157,3	-156,0	-502,9	-439,3
Forschungs- und Entwicklungskosten	-417,2	-505,1	-1.314,2	-1.279,5
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-1,3)</i>	<i>(-2,0)</i>	<i>(-2,8)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-67,0	-2,8	-148,2	-121,6
Operatives Ergebnis (EBIT)	563,8	428,9	1.545,1	1.338,2
Finanzergebnis	-81,4	-57,2	-222,8	-142,2
Ergebnis vor Ertragsteuern	482,4	371,7	1.322,3	1.196,0
Ertragsteuern	-116,7	-122,1	-325,6	-313,1
Ergebnis nach Steuern	365,7	249,6	996,7	883,0
davon den Anteilseignern der Merck KGaA zustehend (Konzernergebnis)	364,0	248,8	989,1	877,3
davon nicht beherrschende Anteile	1,7	0,8	7,6	5,7
Ergebnis je Aktie (in €)				
unverwässert	0,84	0,57	2,27	2,02
verwässert	0,84	0,57	2,27	2,02

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

KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG

in Mio €	Q3 - 2015	Q3 - 2014	Jan.-Sept. 2015	Jan.-Sept. 2014
Ergebnis nach Steuern	365,7	249,6	996,7	883,0
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	-199,6	-171,3	48,2	-416,5
Steuereffekt	27,8	27,3	-23,0	72,4
Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags	-171,8	-144,0	25,2	-344,1
	-171,8	-144,0	25,2	-344,1
Bestandteile des sonstigen Ergebnisses, die gegebenenfalls in künftigen Perioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden:				
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte				
Anpassung an Marktwerte	-4,7	-1,1	14,4	-2,2
Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung	-	-	-	1,7
Steuereffekt	1,6	-	-0,9	-0,1
Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags	-3,1	-1,1	13,5	-0,6
Derivative Finanzinstrumente				
Anpassung an Marktwerte	-76,7	144,8	560,8	92,3
Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung	19,9	-9,0	49,2	-35,3
Umgliederung in Vermögenswerte	-	-	-	-
Steuereffekt	-9,0	-17,6	13,6	1,5
Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags	-65,8	118,2	623,6	58,5
Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung				
Erfolgsneutrale Veränderung	-6,1	359,3	694,3	448,4
Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung	-	-	-	-
Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags	-6,1	359,3	694,3	448,4
	-75,0	476,4	1.331,4	506,3
Sonstiges Ergebnis	-246,8	332,4	1.356,6	162,2
Gesamtergebnis	118,9	582,0	2.353,3	1.045,2
davon den Anteilseignern der Merck KGaA zustehend	120,0	578,5	2.344,3	1.034,8
davon nicht beherrschende Anteile	-1,1	3,5	9,0	10,4

KONZERNBILANZ¹

in Mio €	30.9.2015	31.12.2014
Langfristige Vermögenswerte		
Immaterielle Vermögenswerte	11.405,2	11.395,5
Sachanlagen	3.027,2	2.990,4
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	101,7	94,4
Übrige langfristige Vermögenswerte	63,3	56,5
Latente Steueransprüche	1.053,5	992,9
	15.650,9	15.529,7
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorräte	1.795,6	1.659,7
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.440,4	2.219,5
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	395,6	2.199,4
Übrige kurzfristige Vermögenswerte	387,5	1.226,3
Ertragsteuererstattungsansprüche	316,5	297,0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	11.232,2	2.878,5
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	45,6	-
	16.613,4	10.480,4
Vermögenswerte	32.264,3	26.010,1
Eigenkapital		
Gesellschaftskapital	565,2	565,2
Rücklagen	9.924,0	9.038,9
Direkt im Eigenkapital berücksichtigte Ergebnisse	3.467,5	2.137,5
Eigenkapital der Anteilseigner der Merck KGaA	13.956,7	11.741,6
Nicht beherrschende Anteile	65,4	59,4
	14.022,1	11.801,0
Langfristige Verbindlichkeiten		
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1.833,1	1.820,1
Langfristige Rückstellungen	710,9	626,1
Langfristige Finanzschulden	9.157,5	3.561,1
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	646,6	782,0
Latente Steuerschulden	627,5	818,4
	12.975,6	7.607,7
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Rückstellungen	448,5	561,7
Kurzfristige Finanzschulden	1.166,4	2.075,9
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.633,6	1.539,4
Ertragsteuerverbindlichkeiten	850,0	849,8
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.168,2	1.574,6
	5.266,6	6.601,4
Schulden und Eigenkapital	32.264,3	26.010,1

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

KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

in Mio €	Q3 – 2015	Q3 – 2014	Jan.–Sept. 2015	Jan.–Sept. 2014
Ergebnis nach Steuern	365,7	249,6	996,7	883,0
Abschreibungen/Wertminderungen/Wertaufholungen	336,9	352,6	1.005,8	980,5
Veränderungen der Vorräte	-41,2	25,0	-136,3	17,8
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ¹	-24,7	-22,7	-174,8	-143,8
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	59,0	-78,9	107,2	-98,5
Veränderungen der Rückstellungen	11,5	89,2	31,7	0,2
Veränderungen der übrigen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten ¹	152,9	115,0	-347,8	-67,1
Neutralisierung Gewinne/Verluste aus Anlagenabgängen	-	-0,4	-22,3	-12,2
Sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge	11,8	-3,1	16,7	4,4
Mittelfluss aus betrieblicher Tätigkeit	871,9	726,2	1.476,9	1.564,2
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-115,6	-35,2	-135,7	-74,1
Einzahlungen aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten	0,6	0,6	16,8	0,6
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	-130,1	-127,8	-297,1	-269,9
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen	2,1	2,3	3,9	6,3
Auszahlungen für Investitionen in finanzielle Vermögenswerte	-51,6	-1.346,0	-1.671,5	-1.852,2
Ein-/Auszahlungen für Akquisitionen abzüglich erworbener Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	132,2	-	1.158,6	-1.419,4
Einzahlungen aus dem Abgang von übrigen finanziellen Vermögenswerten	580,1	1.141,9	3.595,1	3.090,2
Einzahlungen aus der Veräußerung des Geschäftsfelds Discovery and Development Solutions	-	0,2	-	20,9
Mittelfluss aus Investitionstätigkeit	417,7	-363,9	2.670,1	-497,5
Dividendenzahlungen an Aktionäre der Merck KGaA	-	-	-129,2	-122,8
Dividendenzahlungen an nicht beherrschende Anteilseigner	-0,5	-0,3	-3,0	-3,0
Gewinnentnahmen durch die E. Merck KG	-	0,3	-435,0	-382,7
Einzahlungen aus der Neuaufnahme/ Rückzahlung von Finanzschulden bei der E. Merck KG	-60,6	-62,2	200,7	213,6
Einzahlungen aus der Neuaufnahme von Anleihen	2.042,5	-	5.756,3	-
Rückzahlungen von Anleihen	-	-	-1.350,0	-
Auszahlungen für den Erwerb von Anteilen an der AZ Electronic Materials S.A. nach Erlangung der Beherrschung	-	-3,1	-	-351,4
Veränderungen der übrigen kurz- und langfristigen Finanzschulden	235,7	155,6	291,3	-111,7
Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit	2.217,1	90,3	4.331,1	-758,1
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3.506,7	452,6	8.478,1	308,7
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente durch Wechselkursveränderungen	-49,2	39,1	-124,4	48,8
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn der Berichtsperiode	7.774,7	846,6	2.878,5	980,8
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente Stand 30.9.	11.232,2	1.338,3	11.232,2	1.338,3

¹Darstellung wurde gegenüber dem Vorjahr angepasst.

KONZERNEIGENKAPITAL- VERÄNDERUNGSRECHNUNG

in Mio €	Gesellschaftskapital			Gewinnrücklagen	
	Komplementär- kapital 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	-	-	-	877,3	-
Direkt im Eigenkapital berücksichtigtes Ergebnis	-	-	-	-	-344,1
Gesamtergebnis	-	-	-	877,3	-344,1
Dividendenzahlungen	-	-	-	-122,8	-
Transaktionen ohne Beherrschungsänderung	-	-	-	-203,2	-
Veränderung Konsolidierungskreis/Sonstiges	-	-	-	0,1	-
Stand 30.9. 2014	397,2	168,0	3.813,7	6.641,5	-906,8
Stand 1.1. 2015	397,2	168,0	3.813,7	6.499,9	-1.274,7
Ergebnis nach Steuern	-	-	-	989,1	-
Direkt im Eigenkapital berücksichtigtes Ergebnis	-	-	-	-	25,2
Gesamtergebnis	-	-	-	989,1	25,2
Dividendenzahlungen	-	-	-	-129,2	-
Transaktionen ohne Beherrschungsänderung	-	-	-	-	-
Veränderung Konsolidierungskreis/Sonstiges	-	-	-	-	-
Stand 30.9. 2015	397,2	168,0	3.813,7	7.359,8	-1.249,5

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
-	-	-	877,3	5,7	883,0
-0,6	58,5	443,7	157,5	4,7	162,2
-0,6	58,5	443,7	1.034,8	10,4	1.045,2
-	-	-	-122,8	-3,0	-125,8
-	-	-	-203,2	-148,2	-351,4
-	-	-	0,1	147,9	148,0
0,4	102,7	1.512,2	11.728,9	56,3	11.785,2
-0,1	392,7	1.744,9	11.741,6	59,4	11.801,0
-	-	-	989,1	7,6	996,7
13,5	623,6	692,9	1.355,2	1,4	1.356,6
13,5	623,6	692,9	2.344,3	9,0	2.353,3
-	-	-	-129,2	-3,0	-132,2
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
13,4	1.016,3	2.437,8	13.956,7	65,4	14.022,1

ERLÄUTERUNGEN ZUM KONZERNZWISCHENABSCHLUSS ZUM 30. SEPTEMBER 2015

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

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Der ungeprüfte Zwischenabschluss des Merck-Konzerns zum 30. September 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 § 37x Absatz 3 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

Mit Wirkung zum 1. Januar 2015 berichtet der Merck-Konzern im Rahmen der Segmentberichterstattung die drei Segmente Healthcare, Life Science und 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 entspricht dem Segment Merck Millipore im Vorjahr. Der Unternehmensbereich Performance Materials entspricht dem gleichnamigen Segment im Vorjahr. Weitere Informationen zur neuen Segmentierung finden sich im Abschnitt „Segmentbericht“.

Funktionale Allokation der Lizenz- und Provisionsaufwendungen

Mit Wirkung zum 1. Januar 2015 wurden die zuvor in einer eigenen Position ausgewiesenen Lizenz- und Provisionsaufwendungen den entsprechenden Funktionskosten 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. September 2015 waren 210 (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 fünf 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. September 2015 stellte sich wie folgt dar:

in Mio €	Entwicklung des Geschäfts- oder Firmenwerts
Geschäfts- oder Firmenwert am 31. Dezember 2014	930,0
Wechselkurseffekte	77,2
Geschäfts- oder Firmenwert am 30. September 2015	1.007,2

AKQUISITION DER SIGMA-ALDRICH CORPORATION, USA

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. Merck wird sämtliche 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 Merck 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. Nach weiteren Freigaben, beispielsweise von der japanischen Wettbewerbsbehörde (JFTC) sowie des chinesischen Handelsministeriums (MOFCOM), hatte Merck am 15. Juni 2015 eine an Auflagen gebundene kartellrechtliche Freigabe der Europäischen Kommission für die Übernahme von Sigma-Aldrich erhalten. Im Rahmen der EU-Auflagen hatten Merck und Sigma-Aldrich vereinbart, Teile des europäischen Geschäfts für Lösungsmittel und anorganische Stoffe von Sigma-Aldrich zu verkaufen. Am 19./20. Oktober 2015 wurde eine entsprechende Vereinbarung über den Verkauf dieser Geschäfte mit der Honeywell Specialty Chemicals Seelze GmbH getroffen. Die Transaktion umfasst Produktionsanlagen in Seelze, in denen die Mehrzahl der von Sigma-Aldrich in

Europa verkauften Lösungsmittel und anorganischen Produkte hergestellt wird. Gegenstand der Vereinbarung waren ferner jene Lösungsmittel und anorganischen Stoffe, die von Sigma-Aldrich in dem Europäischen Wirtschaftsraum unter der Marke Sigma-Aldrich und weltweit unter der Marke Fluka vertrieben werden, ebenso wie die weltweiten Markenrechte an Fluka, Hydranal and Chromasolv.

Der Vollzug des Erwerbs von Sigma-Aldrich stand noch unter der aufschiebenden Bedingung, dass die EU-Kommission den Verkauf des Geschäfts für Lösungsmittel und anorganische Stoffe an Honeywell gemäß der oben genannten Vereinbarung akzeptiert und damit die endgültige Freigabe zum Vollzug des Erwerbs von Sigma-Aldrich erteilt. Diese Zustimmung wurde durch die EU-Kommission am 10. November 2015 erteilt. Somit wird Merck wenige Tage nach Aufstellung des vorliegenden Konzernzwischenabschlusses die Kontrolle über Sigma-Aldrich erlangen.

Die Finanzierung des Kaufpreises erfolgt durch eine Kombination von bestehenden Barmitteln, Bankkrediten und Anleihen. 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 festverzinsliche 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 %). Am 27. August 2015 hat Merck schließlich eine Euro-Anleihe im Volumen von 2,1 Mrd € begeben. Dabei wurden insgesamt drei Tranchen emittiert: eine variabel verzinsten Anleihe mit einer Laufzeit von 2 Jahren über 700 Mio €, die mit 0,23 % über dem 3-Monats-EURIBOR verzinst wird, sowie zwei festverzinsliche Anleihen mit Laufzeiten von 4 Jahren (800 Mio € mit einem Kupon von 0,75 %) und 7 Jahren (550 Mio € mit einem Kupon von 1,375 %).

Der überwiegende Teil des Währungsrisikos aus der in US-Dollar zu erbringenden Kaufpreiszahlung 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 und im September 2015 sind als Sicherungsinstrumente designierte Devisen-

termingeschäfte ausgelaufen, die durch Anschlussgeschäfte erneuert wurden. Dies hat zu einem Zahlungsmittelzufluss in Höhe von insgesamt 1,2 Mrd € geführt, der in der Konzernkapitalflussrechnung der Berichtsperiode als Teil des investiven Cashflows ausgewiesen wird.

AKQUISITION DER QLIGHT NANOTECH LTD., ISRAEL

Merck hat im 3. Quartal 2015 die noch ausstehenden Anteile des Start-up-Unternehmens Qlight Nanotech Ltd., Israel (Qlight), übernommen. Merck hält seitdem 100 % der Anteile des Unternehmens. Qlight wird als Forschungszentrum für Quantenmaterialien von Merck fungieren. Der Kaufpreis umfasst ein fixes Entgelt in Höhe von 3 Mio US-Dollar, bedingte Kaufpreisbestandteile von bis zu 4 Mio US-Dollar sowie weitere Lizenzentgelte, sofern bestimmte Voraussetzungen erfüllt werden. Die Kaufpreisallokation war im Aufstellungszeitpunkt noch nicht abgeschlossen.

KOOPERATIONS- UND LIZENZVEREINBARUNG MIT INTREXON CORPORATION, USA

Im 2. 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 der Strategie des Geschäfts Biopharma zur Entwicklung von Therapien, die die natürliche Fähigkeit des Immunsystems zur Tumorbekämpfung modulieren. Gemäß der Vertragsbedingungen erhielt Intrexon eine Einstandszahlung in Höhe von 101,9 Mio € (115 Mio US-Dollar). Für die ersten zwei von Merck 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 Produktsätzen. Die Einstandszahlung wurde im 2. Quartal 2015 als immaterieller Vermögenswert aktiviert.

VEREINBARUNG MIT PFIZER INC., USA, ZUR GEMEINSAMEN VERMARKTUNG VON XALKORI®

Merck und Pfizer Inc., USA (Pfizer), haben im 2. Quartal 2015 eine Vereinbarung zur gemeinsamen Vermarktung von Xalkori® (crizotinib), einem Präparat zur Behandlung von ALK-positivem metastasiertem nicht-kleinzelligem Bronchialkarzinom (NSCLC), abgeschlossen. Die Vermarktungskooperation 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.

VEREINBARUNGEN MIT BIOMARIN PHARMACEUTICAL INC., USA, ZUR VERÄUßERUNG DER RECHTE AN KUVAN® UND PEG-PAL

Am 1. Oktober 2015 schloss Merck eine Vereinbarung mit BioMarin Pharmaceutical Inc., USA (BioMarin), zur Veräußerung der Rechte an Kuvan® (Sapropterindihydrochlorid), einem Medikament zur Behandlung der seltenen Stoffwechselstörung Phenylketonurie (PKU). Das abgehende Geschäft im Sinne der IFRS, welches dem Unternehmensbereich Healthcare zugeordnet ist, wurde in der Konzernbilanz zum 30. September 2015 als Veräußerungsgruppe unter dem Bilanzposten „Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte“ ausgewiesen und beinhaltet einen immateriellen Vermögenswert in Höhe von 23,9 Mio € sowie den zuordenbaren Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 21,6 Mio €.

Ferner wurde ebenfalls am 1. Oktober 2015 eine Vereinbarung geschlossen, nach der Merck die Entwicklungs- und Vermarktungsoption für Peg-Pal an BioMarin zurückgeben wird. Bei Peg-Pal handelt es sich um eine in der klinischen Entwicklung befindliche Prüfsubstanz, die ebenfalls zur Behandlung von PKU dienen soll.

Beide Vereinbarungen treten höchstwahrscheinlich am 1. Januar 2016 in Kraft.

Merck erhält eine Einstandszahlung in Höhe von 340 Mio € für die Veräußerung der Rechte an Kuvan®. Des Weiteren hat Merck Anspruch auf Zahlungen bei Erreichen bestimmter Meilensteine von bis zu 185 Mio €.

GRIECHENLAND

Merck weist zum 30. September 2015 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber griechischen Kunden in Höhe von 40,7 Mio € aus. Von diesen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entfallen 36,4 Mio € auf Einrichtungen der öffentlichen Gesundheitsversorgung. Auf die vorgenannten Forderungen waren am 30. September 2015 Wertberichtigungen in Höhe von 20,7 Mio € gebildet. Gegenüber dem griechischen Tochterunternehmen bestanden zum 30. September 2015 Forderungen anderer Konzernunternehmen in Höhe von 11,2 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, so dass sein Umtausch in andere Währungen genehmigungspflichtig ist und zu einem der staatlich festgesetzten Kurse zu erfolgen hat. Zum 30. September 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“ (13,5 Bolivar pro US-Dollar): Offizieller Wechselkursmechanismus, dessen Kursfestlegung auf Basis durchgeführter Auktionen erfolgt;
- „SIMADI“ („Marginal Currency System“) (199,4 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.

In der Vergangenheit stellte Merck für die Umrechnung der lokalen Abschlüsse von der funktionalen Währung venezolanischer Bolivar in die Berichtswährung Euro auf den privilegierten Wechselkursmechanismus CENCOEX ab. Im Jahr 2015 wurden seitens der venezolanischen Behörden in immer geringerem Umfang Genehmigungen zur Bezahlung von Importen zu die-

sem privilegierten Wechselkurs gewährt. Vor diesem Hintergrund und aufgrund der Entwicklung der Zahlungseingänge sowie aufgrund der seit dem letzten Bilanzstichtag weiter gestiegenen Ungewissheit, inwieweit der privilegierte CENCOEX-Wechselkursmechanismus auch weiterhin zur Verfügung stehen wird, kam die Geschäftsleitung des Merck-Konzerns zu der Einschätzung, dass bei der Umrechnung der lokalen Abschlüsse von der funktionalen Währung venezolanischer Bolivar in die Berichtswährung Euro auf den SIMADI-Wechselkursmechanismus abzustellen ist.

Diese Einschätzung ist ermessensbehaftet. Die Entwicklung der Zahlungseingänge sowie der Wechselkursmechanismen wird durch Merck weiterhin eng beobachtet. Sofern sich die Zahlungsraten wieder verbessern sollten oder nicht mehr davon auszugehen ist, dass der SIMADI-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.

Merck erzielte unter Anwendung des SIMADI-Wechselkurses im 3. Quartal Umsatzerlöse in Höhe von 3,4 Mio €. Im 3. Quartal 2014 beliefen sich die Umsatzerlöse unter Anwendung des CENCOEX-Wechselkurses auf 66,7 Mio €. Unter Anwendung des aktuellen SIMADI-Kurses hätten die Umsatzerlöse im 3. Quartal 2014 2,5 Mio € betragen.

Segmentbericht

INFORMATIONEN NACH UNTERNEHMENSBEREICHEN

in Mio €	Healthcare				Life Science			
	Q3 - 2015	Q3 - 2014	Jan.-Sept. 2015	Jan.-Sept. 2014	Q3 - 2015	Q3 - 2014	Jan.-Sept. 2015	Jan.-Sept. 2014
Umsatzerlöse¹	1.707,6	1.683,7	5.197,2	4.903,7	759,4	660,9	2.270,2	1.976,2
Operatives Ergebnis (EBIT)	348,6	278,9	884,2	828,1	96,8	71,7	266,3	233,9
Abschreibungen	189,3	182,2	560,9	565,6	83,0	77,9	247,1	229,5
Wertminderungen	-	19,6	2,9	37,7	0,3	-	0,3	0,3
Wertaufholungen	-	-	-	-	-	-	-	-
EBITDA	538,0	480,7	1.448,0	1.431,4	180,0	149,6	513,8	463,7
Sondereinflüsse	-0,6	16,5	30,1	38,5	21,0	10,9	71,2	32,2
EBITDA vor Sondereinflüssen (Segmentergebnis)	537,4	497,2	1.478,1	1.469,9	201,0	160,5	585,0	495,9
EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen (in % der Umsatzerlöse) ¹	31,5	29,5	28,4	30,0	26,5	24,3	25,8	25,1
Betriebsvermögen (netto) ²			5.989,9	6.041,0			6.343,1	6.196,3
Segmentverbindlichkeiten ²			-2.464,7	-2.507,9			-454,6	-434,6
Investitionen in Sachanlagen ³	73,8	51,9	140,6	116,7	27,0	44,5	74,6	89,2
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte ³	108,4	32,6	120,0	59,8	2,1	-2,4	5,0	0,5
Mittelfluss aus betrieblicher Tätigkeit ³	481,2	483,7	1.100,5	1.270,0	234,2	162,9	457,8	368,1
Business Free Cash Flow	460,4	390,6	1.143,1	1.260,2	213,4	108,5	437,8	288,4

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

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

³ Gemäß Konzernkapitalflussrechnung.

Performance Materials				Konzernkosten und Sonstiges				Konzern			
Q3 - 2015	Q3 - 2014	Jan.-Sept. 2015	Jan.-Sept. 2014	Q3 - 2015	Q3 - 2014	Jan.-Sept. 2015	Jan.-Sept. 2014	Q3 - 2015	Q3 - 2014	Jan.-Sept. 2015	Jan.-Sept. 2014
653,4	576,1	1.913,7	1.484,2	-	-	-	-	3.120,5	2.920,7	9.381,1	8.364,2
233,0	152,1	684,7	441,3	-114,6	-73,8	-290,1	-165,1	563,8	428,9	1.545,1	1.338,2
58,9	65,9	178,7	132,6	4,7	3,7	13,3	10,7	336,0	329,7	1.000,0	938,3
0,2	-	0,3	1,3	0,5	3,6	2,3	3,6	0,9	23,2	5,9	42,9
-	-0,4	-0,1	-0,6	-	-	-	-	-	-0,4	-0,1	-0,7
292,1	217,6	863,7	574,5	-109,4	-66,5	-274,5	-150,9	900,7	781,5	2.550,9	2.318,7
5,5	25,3	5,9	81,2	17,5	22,4	38,3	38,7	43,4	75,1	145,5	190,6
297,6	242,9	869,6	655,7	-92,0	-44,1	-236,3	-112,2	944,0	856,6	2.696,4	2.509,4
45,5	42,2	45,4	44,2	-	-	-	-	30,3	29,3	28,7	30,0
		3.479,8	3.348,6			81,1	126,1			15.894,0	15.712,0
		-308,7	-355,4			-50,9	-56,5			-3.279,0	-3.354,4
20,5	26,3	53,1	55,0	8,7	5,1	28,8	8,9	130,1	127,8	297,1	269,9
3,0	1,5	4,4	4,5	2,1	3,6	6,4	9,3	115,6	35,2	135,7	74,1
319,2	244,2	815,0	612,6	-162,7	-164,7	-896,6	-686,5	871,9	726,2	1.476,9	1.564,2
264,9	166,9	716,7	511,8	-97,6	-51,9	-266,5	-130,1	841,0	614,1	2.031,1	1.930,4

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, Vermögenswerte und Schulden sowie Cash Flows, 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 (Segmentergebnis) 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, Wertminderungen und Wertaufholungen 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.

in Mio €	Q3 – 2015	Q3 – 2014	Jan.–Sept. 2015	Jan.–Sept. 2014
Summe EBITDA vor Sondereinflüssen der operativen Geschäfte	1.036,0	900,7	2.932,7	2.621,5
Konzernkosten und Sonstiges	-92,0	-44,1	-236,3	-112,2
EBITDA vor Sondereinflüssen Merck-Konzern	944,0	856,6	2.696,4	2.509,4
Abschreibungen/Wertminderungen/Wertaufholungen	-336,9	-352,6	-1.005,8	-980,5
Sondereinflüsse	-43,4	-75,1	-145,5	-190,6
Operatives Ergebnis (EBIT)	563,8	428,9	1.545,1	1.338,2
Finanzergebnis	-81,4	-57,2	-222,8	-142,2
Ergebnis vor Ertragsteuern	482,4	371,7	1.322,3	1.196,0

Der Business Free Cash Flow setzte sich folgendermaßen zusammen:

in Mio €	Q3 – 2015	Q3 – 2014	Jan.–Sept. 2015	Jan.–Sept. 2014
EBITDA vor Sondereinflüssen	944,0	856,6	2.696,4	2.509,4
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	-135,9	-136,3	-313,2	-295,1
Veränderungen der Vorräte gemäß Bilanz	-2,1	-37,1	-135,9	-181,7
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Forderungen aus Lizenzen gemäß Bilanz	35,0	-49,3	-216,2	-246,8
Anpassungen Erstkonsolidierung AZ Electronic Materials	-	-19,8	-	144,6
Business Free Cash Flow	841,0	614,1	2.031,1	1.930,4

Die Sondereinflüsse setzten sich folgendermaßen zusammen:

in Mio €	Q3 – 2015	Q3 – 2014	Jan.–Sept. 2015	Jan.–Sept. 2014
Restrukturierungsaufwendungen	-1,8	-24,2	-41,8	-59,8
Akquisitionsbezogene Sondereinflüsse	-18,6	-21,1	-58,2	-67,7
Integrationskosten/IT-Kosten	-11,8	-23,8	-33,4	-58,4
Gewinne/Verluste aus abgegangenen Geschäften	-6,4	-1,1	-0,6	5,3
Sonstige Sondereinflüsse	-4,7	-5,0	-11,5	-10,0
Sondereinflüsse ohne Wertminderungen / Wertaufholungen	-43,4	-75,1	-145,5	-190,6
Wertminderungen	-0,4	-3,8	-2,2	-7,7
Wertaufholungen	-	-	-	-
Sondereinflüsse (Gesamt)	-43,8	-79,0	-147,7	-198,3

Die Restrukturierungsaufwendungen des laufenden Geschäftsjahres in Höhe von 41,8 Mio € (Vorjahreszeitraum: 59,8 Mio €) standen überwiegend in Zusammenhang mit dem Transformations- und Wachstumsprogramm „Fit für 2018“.

Die akquisitionsbezogenen Sondereinflüsse in Höhe von 58,2 Mio € (Vorjahreszeitraum: 67,7 Mio €) sind im Jahr 2015

überwiegend im Rahmen der Akquisition der Sigma-Aldrich Corporation, USA, entstanden.

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

in Mio €	30.9.2015	31.12.2014
Vermögenswerte	32.264,3	26.010,1
Monetäre Aktiva (Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, kurzfristige finanzielle Vermögenswerte, Ausleihungen, Wertpapiere)	-11.667,1	-5.563,1
Nicht operative Forderungen, Ertragsteuererstattungsansprüche, latente Steuern und Vermögenswerte aus leistungsorientierten Versorgungsplänen	-1.378,7	-1.380,6
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	-45,6	-
Betriebsvermögen (brutto)	19.172,9	19.066,4
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-1.633,6	-1.539,4
Sonstige operative Verbindlichkeiten	-1.645,4	-1.815,0
Segmentverbindlichkeiten	-3.279,0	-3.354,4
Betriebsvermögen (netto)	15.894,0	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 Dreivierteljahr 2015 belief sich ebenfalls auf 434.777.878 Stück.

Zum Stichtag 30. September 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	
	30.9.2015	31.12.2014	30.9.2015	31.12.2014
Bilanzielle Absicherung von Zahlungsströmen	7.208,5	10.041,8	-113,6	313,4
Zinssicherung	100,0	650,0	-3,5	-99,9
Währungssicherung	7.108,5	9.391,8	-110,1	413,3
Bilanzielle Absicherung des beizulegenden Zeitwerts	-	-	-	-
Zinssicherung	-	-	-	-
Währungssicherung	-	-	-	-
Ohne bilanziellen Sicherungszusammenhang	3.747,1	3.682,6	-112,7	9,4
Zinssicherung	1.100,0	-	-98,8	-
Währungssicherung	2.647,1	3.682,6	-13,9	9,4
	10.955,6	13.724,4	-226,3	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		30.9.2015	bis 1 Jahr	
Devisentermingeschäfte	8.996,9	701,6	9.698,5	11.942,6	433,9	12.376,5
Devisenoptionen	35,7	21,4	57,1	653,1	44,8	697,9
Zinsswaps	100,0	1.100,0	1.200,0	100,0	550,0	650,0
	9.132,6	1.823,0	10.955,6	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					
	Buchwert 30.9.2015	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Beizulegender Zeitwert	Wertansatz nach IAS 17	Nicht finanzielle Posten
Vermögenswerte						
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	11.232,2	11.232,2	-	-	-	-
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	395,6	29,7	-	365,9	-	-
Zu Handelszwecken gehalten (nicht derivativ)	-	-	-	-	-	-
Derivate ohne bilanziellen Sicherungszusammenhang	15,0	-	-	15,0	-	-
Bis zur Endfälligkeit zu halten	26,8	26,8	-	-	-	-
Kredite und Forderungen	2,9	2,9	-	-	-	-
Zur Veräußerung verfügbar	350,9	-	-	350,9	-	-
Derivate mit bilanziellem Sicherungszusammenhang	-	-	-	-	-	-
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.440,4	2.440,4	-	-	-	-
Kredite und Forderungen	2.440,4	2.440,4	-	-	-	-
Übrige kurz- und langfristige Vermögenswerte	450,8	98,1	-	23,7	-	329,0
Derivate ohne bilanziellen Sicherungszusammenhang	6,9	-	-	6,9	-	-
Kredite und Forderungen	98,1	98,1	-	-	-	-
Derivate mit bilanziellem Sicherungszusammenhang	16,8	-	-	16,8	-	-
Nicht finanzielle Posten	329,0	-	-	-	-	329,0
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	101,7	13,5	60,7	27,5	-	-
Derivate ohne bilanziellen Sicherungszusammenhang	2,6	-	-	2,6	-	-
Bis zur Endfälligkeit zu halten	-	-	-	-	-	-
Kredite und Forderungen	13,5	13,5	-	-	-	-
Zur Veräußerung verfügbar	85,6	-	60,7	24,9	-	-
Derivate mit bilanziellem Sicherungszusammenhang	-	-	-	-	-	-
Schulden						
Kurz- und langfristige Finanzschulden	10.323,9	10.155,6	-	163,4	4,9	-
Derivate ohne bilanziellen Sicherungszusammenhang	121,1	-	-	121,1	-	-
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	10.155,6	10.155,6	-	-	-	-
Derivate mit bilanziellem Sicherungszusammenhang	42,3	-	-	42,3	-	-
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	4,9	-	-	-	4,9	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.633,6	1.633,6	-	-	-	-
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	1.633,6	1.633,6	-	-	-	-
Übrige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	1.814,8	212,0	-	104,2	-	1.498,6
Derivate ohne bilanziellen Sicherungszusammenhang	16,2	-	-	16,2	-	-
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	212,0	212,0	-	-	-	-
Derivate mit bilanziellem Sicherungszusammenhang	88,0	-	-	88,0	-	-
Nicht finanzielle Posten	1.498,6	-	-	-	-	1.498,6

¹ Vorjahreszahlen (31.12.2014) wurden teilweise angepasst.

Folgebewertung nach IAS 39

Beizulegender Zeitwert 30.9.2015	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
11.232,2	2.878,5	2.878,5	-	-	-	-	2.878,5
	2.199,4	24,6	-	2.174,8	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-
15,0	39,8	-	-	39,8	-	-	39,8
26,8	21,7	21,7	-	-	-	-	21,7
2,9	2,9	2,9	-	-	-	-	2,9
350,9	2.135,0	-	-	2.135,0	-	-	2.135,0
-	-	-	-	-	-	-	-
	2.219,5	2.219,5	-	-	-	-	
2.440,4	2.219,5	2.219,5	-	-	-	-	2.219,5
	1.282,8	168,5	-	471,4	-	642,9	
6,9	0,7	-	-	0,7	-	-	0,7
98,1	168,5	168,5	-	-	-	-	168,5
16,8	470,7	-	-	470,7	-	-	470,7
	642,9	-	-	-	-	642,9	
	94,4	13,7	66,9	13,8	-	-	
2,6	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
13,5	13,7	13,7	-	-	-	-	13,7
24,9	80,7	-	66,9	13,8	-	-	13,8
-	-	-	-	-	-	-	-
	5.637,0	5.477,5	-	153,0	6,5	-	
121,1	25,4	-	-	25,4	-	-	25,4
10.348,3	5.477,5	5.477,5	-	-	-	-	5.835,6
42,3	127,6	-	-	127,6	-	-	127,6
4,9	6,5	-	-	-	6,5	-	6,5
	1.539,4	1.539,4	-	-	-	-	
1.633,6	1.539,4	1.539,4	-	-	-	-	1.539,4
	2.356,6	696,1	-	35,4	-	1.625,1	
16,2	5,7	-	-	5,7	-	-	5,7
212,0	696,1	696,1	-	-	-	-	696,1
88,0	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 Fremdwahrungsoptionen 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 60,7 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:

in Mio € 30.9.2015	Vermögenswerte	Schulden
Bewertung durch offizielle Kurse und quotierte Marktwerte (Level 1)	363,1	9.036,5
Davon: als „zur Veräußerung verfügbar“ kategorisiert	363,1	-
Davon: als „sonstige Verbindlichkeiten“ kategorisiert	-	9.036,5
Bewertung mithilfe am Markt beobachtbarer Inputfaktoren (Level 2)	41,3	1.579,4
Davon: als „zur Veräußerung verfügbar“ kategorisiert	-	-
Davon: Derivate mit bilanziellem Sicherungszusammenhang	16,8	130,3
Davon: Derivate ohne bilanziellen Sicherungszusammenhang	24,5	137,3
Davon: als „sonstige Verbindlichkeiten“ kategorisiert	-	1.311,8
Bewertung mithilfe nicht am Markt beobachtbarer Inputfaktoren (Level 3)	12,7	-
Davon: als „zur Veräußerung verfügbar“ kategorisiert	12,7	-

in Mio € 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 eingestuften und zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte stellt sich wie folgt dar:

in Mio €	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 (-)	1,4	0,5
Veräußerungen	–	–
Umgruppierungen aus Level 3 in Level 1/Level 2	–	–
Nettobuchwerte am 30.9.2015/31.12.2014	12,7	11,3

Gewinne und Verluste von Vermögenswerten des Levels 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 Zeitwerts berücksichtigten Diskontierungsfaktors um einen Prozentpunkt hätte zu einer Verminderung des sonstigen Ergebnisses um 2,6 Mio € geführt. Demgegenüber hätte eine Verringerung des Diskontierungszinssatzes um einen Prozentpunkt zu einer Erhöhung des sonstigen Ergebnisses um 3,4 Mio € geführt.

ANGABEN ÜBER BEZIEHUNGEN ZU NAHESTEHENDEN PERSONEN UND UNTERNEHMEN

Zum 30. September 2015 bestanden Verbindlichkeiten der Merck Financial Services GmbH und der Merck & Cie, Schweiz, gegenüber der E. Merck KG in Höhe von 702,1 Mio €. Ferner bestanden per 30. September 2015 Forderungen der Merck KGaA gegenüber der E. Merck Beteiligungen KG in Höhe von 4,7 Mio €. Die Salden resultierten im Wesentlichen aus den Ergebnisabführungen der Merck & Cie, Schweiz, an die E. Merck KG sowie den gegenseitigen Ergebnisabführungen zwischen der Merck KGaA und der E. Merck KG. Sie enthielten Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 702,1 Mio €, die zu marktüblichen Konditionen verzinst wurden.

Weiterhin bestand zum 30. September 2015 eine Forderung der Merck Serono SA, Schweiz, gegenüber der Calypso Biotech SA, Schweiz, in Höhe von 1,2 Mio € (1.350.000,00 CHF) auf Basis einer mit 8 % pro Jahr verzinsten bis 31. Dezember 2016 laufenden Wandelanleihe.

Von Januar bis September 2015 erbrachte die Merck KGaA Dienstleistungen für die E. Merck KG im Wert von 0,7 Mio €, für die E. Merck Beteiligungen KG im Wert von 0,3 Mio € und für die Emanuel-Merck-Vermögens-KG im Wert von 0,2 Mio €. Im gleichen Zeitraum erbrachte die E. Merck KG Dienstleistungen für die Merck KGaA im Wert von 0,5 Mio €.

EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Am 10. November 2015 erteilte die EU-Kommission die endgültige kartellrechtliche Freigabe zum Erwerb der Sigma-Aldrich Corporation, USA. Somit wird Merck wenige Tage nach Aufstellung des vorliegenden Konzernzwischenabschlusses die Kontrolle über Sigma-Aldrich erlangen. Bezüglich weiterer Informationen zu dieser Akquisition wird auf den entsprechenden Abschnitt in diesem Konzernzwischenabschluss verwiesen. Weitere 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 10. November 2015



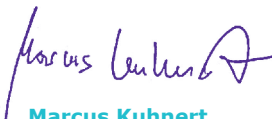
Karl-Ludwig Kley



Kai Beckmann



Belén Garijo Lopez



Marcus Kuhnert



Stefan Oschmann



Bernd Reckmann

FINANZKALENDER 2016

März

DIENSTAG, 8. MÄRZ 2016
GESCHÄFTSBERICHT 2015

April

FREITAG, 29. APRIL 2016
HAUPTVERSAMMLUNG

Mai

DONNERSTAG, 19. MAI 2016
FINANZBERICHT Q1

August

DONNERSTAG, 4. AUGUST 2016
FINANZBERICHT Q2

November

DIENSTAG, 15. NOVEMBER 2016
FINANZBERICHT Q3

Herausgegeben am 12. November 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