



Wir haben im Jahr 2004 den Gewinn nach Steuern verdreifacht

Prof. Dr. Bernhard Scheuble

Vorsitzender der Geschäftsleitung
der Merck KGaA
in der Hauptversammlung am 31. März 2005



Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Aktionäre und Freunde von Merck!

Gemeinsam mit meinen Kollegen von der Geschäftsleitung und unseren Mitarbeitern heiÙe ich Sie sehr herzlich willkommen zur 10. Hauptversammlung der Merck KGaA. In diesem Jahr komme ich der Aufgabe, Ihnen das vergangene Geschäftsjahr zu erläutern, besonders gerne nach, denn 2004 war ein herausragendes Jahr.

Schon vor dem Verkauf unseres Labordistributionsgeschäfts hatte ich immer wieder betont, dass Merck auf dem Weg sei, sich deutlich zu verändern. Ich hatte Ihnen gleichzeitig versichert, dass Sie Merck wiedererkennen werden, weil Merck sich selbst treu bleibt. Gerade in wirtschaftlich oft unsicheren Zeiten ist es wichtig, ein verlässlicher Partner zu bleiben. Ein verlässlicher Partner für Sie, verehrte Aktionäre, für unsere Kunden und – heute wichtiger denn je – für unsere Mitarbeiter, die dazu beigetragen haben, dass das Jahr 2004 in die

Annalen als das bisher erfolgreichste Jahr der Merck-Geschichte eingeht.

Ein Unternehmen, dessen Geschichte in seiner Branche einzigartig ist, ein Unternehmen, dessen Kultur von der Tradition einer Unternehmer-

Wir haben 2004 unter Beweis gestellt, dass Ausdauer und Stetigkeit ein gutes Fundament für Erfolg sind.

familie geprägt ist, denkt und handelt nicht in Quartalen. Merck denkt in Generationen. Wir haben 2004 unter Beweis gestellt, dass Ausdauer und Stetigkeit ein gutes Fundament für Erfolg sind.

Konsequent verfolgen wir eine Strategie der langfristigen Zukunftssicherung, die heute gerne mit dem Begriff der Nachhaltigkeit umschrieben wird. Ich danke Ihnen und auch der Familie Merck, dass Sie uns auf dem eingeschlagenen Weg mit Vertrauen und Unterstützung begleiten.

Fokussierte Diversifikation

Als Richtschnur auf diesem Weg dient unsere Strategie der fokussierten Diversifikation. Auf den ersten Blick scheinen die Begriffe Fokussierung und Diversifikation widersprüchlich. Der anscheinende Widerspruch lässt sich in unserem Falle aber leicht auflösen.

Mit dem Begriff fokussierte Diversifikation umschreiben wir bei Merck einerseits die konsequente Ausrichtung auf unsere Kernkompetenzen. Deswegen haben Sie in den letzten Jahren, insbesondere aber im Jahr 2004, eine ganze Reihe von strategischen Veräußerungen gesehen. Andererseits wollen wir Merck aus guten Gründen und ganz bewusst diversifiziert halten. Merck hat erfolgreiche Geschäfte sowohl im Pharma- als auch im Chemie-Sektor. Merck hat noch nie alles auf eine Karte gesetzt. Das war nicht immer populär. Es war aber immer richtig. Wir stützen uns auf drei Pharma- und drei Chemie-Sparten. Der Ausgleich zwischen hochinnovativen, risiko- und ertrag-

reicheren Geschäften auf der einen Seite und der Sicherheit von stabilen, soliden Geschäften auf der anderen Seite macht uns robust. Das zahlt sich ganz besonders, aber nicht nur bei der langfristigen Betrachtung aus. Das Jahr 2004 war geradezu ein Paradebeispiel, dass unsere Strategie der Diversifikation, aber eben einer fokussierten Diversifikation aufgeht. Das erste Halbjahr war gekennzeichnet durch eine sehr starke Chemie, das zweite Halbjahr durch ein sehr starkes Pharmageschäft. Alles in allem eben ein sehr, sehr gutes Jahr für uns.

Höhepunkte 2004

Doch lassen wir die Fakten sprechen. Begleiten Sie mich bei meinem Rückblick auf das Jahr 2004.

Das erfolgreichste Jahr in der Geschichte von Merck - Highlights

Das Jahr 2004 und auch der Anfang des Jahres 2005 waren zunächst einmal durch strategische Veräußerungen gekennzeichnet. Es begann mit der Veräußerung unseres Labor-distributionsgeschäftes VWR an

Das Jahr 2004 und auch der Anfang des Jahres 2005 waren zunächst einmal durch strategische Veräußerungen gekennzeichnet.

Clayton, Dubilier & Rice für 1,68 Mrd US-Dollar. Dann veräußerten wir unseren 50%-Anteil an BioMer an unseren Partner Biomet Inc. für 300 Mio US-Dollar. Und Anfang dieses Jahres haben wir mit der BASF den Vertrag über den Verkauf unseres EC Geschäfts für 270 Mio Euro abgeschlossen. Mit den kartellrechtlichen Genehmigungen dieses Verkaufs rechnen wir im 2. Quartal. Wir können nicht ausschließen, dass wir uns vielleicht noch von der einen oder anderen Aktivität trennen, doch die Phase der strategischen Veräußerungen ist erfolgreich abgeschlossen. Wir

sind davon überzeugt, mit je drei Sparten in den Unternehmensbereichen Pharma und Chemie strategisch gut aufgestellt zu sein.

Wir wollen die gewonnenen Ressourcen sinnvoll und wohlüberlegt einsetzen. Entweder für den Ausbau unserer bestehenden Kernkompetenzen oder für den Aufbau neuer. Wir stehen aber keineswegs unter Zugzwang. Vor kurzem haben wir rund 50 Mio Euro ausgegeben, um unsere Sparte Flüssigkristalle zu verstärken. Das Stichwort dazu lautet OLED, eine Investition mit langfristiger Perspektive, auf die ich im Rahmen der Spartenpräsentation eingehen werde.

2004 war darüber hinaus gekennzeichnet durch eine ganze Reihe neuer Produkte.

2004 war darüber hinaus gekennzeichnet durch eine ganze Reihe neuer Produkte. Herausragend ist sicher Erbitux, aber auch für zwei andere Arzneimittel, Niaspan und Campral, war 2004 ein wichtiges Jahr. Unser Alkohol-Entwöhnungsmittel Campral hat die Zulassung in den USA bekommen. Seit Anfang 2005 wird es von unserem Partner Forest mit gutem Anfangserfolg im weltgrößten Pharmamarkt vertrieben.

Für zwei mögliche Arzneimittel der Zukunft haben wir wichtige, strategische Partnerschaften etabliert. Dem amerikanischen Biotechnologie-Unternehmen Genaissance haben wir eine Lizenz für unser Antidepressivum Vilazodone erteilt. Ein anderes Molekül aus unserer eigenen Forschung, einen so genannten 5HT2A-Antagonisten zur möglichen Therapie von Schlaflosigkeit, haben wir mit den Produktions-, Entwicklungs- und Vertriebsrechten an Eli Lilly gegeben.

Neue Arzneimittel und neue attraktive Entwicklungspartnerschaften unterstreichen die Leistungsfähigkeit unserer präklinischen und klinischen Pharmaforschung.

Wir haben im vergangenen Jahr erneut rund 600 Mio Euro in Forschung und Entwicklung investiert. Über 80% davon entfallen auf Pharma. In unserer forschungintensivsten Sparte, Ethicals, lag die Forschungsquote, also die Ausgaben für die Forschung bezogen auf den Umsatz, immerhin bei 25%. Das ist weit über dem Durchschnitt der Branche, der bei etwa 15% liegt.

Den relativ größten Anstieg der Forschungsaufwendungen hatte die Sparte Liquid Crystals. Dies unterstreicht den nach wie vor hohen Innovationsgrad der Flüssigkristalltechnologie.

2004 war ein Jahr, in dem sich alle Geschäfte gut entwickelten. Wir berichten zwar einen Umsatzrückgang von gut 1,3 Mrd Euro, aber das erklärt sich aus dem Verkauf von VWR. In den bei Merck verbliebenen Geschäftsbereichen stieg der Umsatz um 6,7%. Bei stabilen Wechselkursen hätte das Wachstum sogar über 9% betragen. Unter Berücksichtigung des wirtschaftlichen Umfelds kann man damit wirklich zufrieden sein. Zufrieden sind wir insbesondere mit den beiden Höhepunkten dieses Jahres, den Erfolgen von Erbitux und der Flüssigkristalle.

Wir berichten zwar einen Umsatzrückgang von gut 1,3 Mrd Euro, aber das erklärt sich aus dem Verkauf von VWR.

Der außerordentliche Erfolg des Jahres 2004 lässt sich an den Finanzkennziffern festmachen. Für die Umsatzrendite (ROS) und die Verzinsung des eingesetzten Kapitals (ROCE) hatten wir uns vor knapp fünf Jahren einen mittelfristigen Zielwert von 15% gesetzt. Mit unserem heutigen Geschäft, d.h. ohne VWR, kamen wir mit einer Umsatzrendite von 14,1% dicht an diesen Zielwert heran. Beim ROCE haben wir 16,0% erreicht und damit den Zielwert zum ersten Mal überschritten.

Wir sind effizienter geworden. Forschungs-, Marketing-, Vertriebs- und Verwaltungskosten blieben stabil oder stiegen langsamer als der Umsatz. Gerade im Jahr der Einführung neuer Produkte zeugt das von gutem Kostenmanagement. Effizienz und Kostenbewusstsein schlagen sich im guten Betriebsergebnis nieder. Es ist uns gelungen, den Wegfall des Betriebsergebnisses von VWR mehr als auszugleichen.



Ein freier Cashflow von knapp 1,9 Mrd Euro setzt einen neuen Maßstab für die Merck-Gruppe. Wenn wir den Mittelzufluss aus dem Verkauf von VWR ausblenden, liegen die dann erreichten 575 Mio Euro auf einem immer noch sehr hohen Niveau.

Wir haben heute eine starke Bilanz und keine Nettofinanzschulden.

Beim Blick auf unsere Bilanz empfehle ich Ihnen die Kennziffer für das Verhältnis der Nettofinanzschulden zum Eigenkapital. Dabei berücksichtigen wir heute Pensionsrückstellungen von mehr als 900 Mio Euro als Schulden. Dieses so definierte Gearing stellt mit 0,27 einen neuen Bestwert dar. Wir haben heute eine starke Bilanz und keine Nettofinanzschulden. Nicht nur unser Finanzergebnis hat sich deutlich verbessert, sondern auch unsere bilanzielle Eigenkapitalquote. Sie stieg binnen Jahresfrist von 34% auf 51%.

Lassen Sie mich noch einige andere wichtige Veränderungen des Jahres 2004 erläutern. Ein bedeutender Punkt für Aktionäre gerade angesichts aktueller Diskussionen um gute Unternehmensführung und faire Berichterstattung ist unsere neue, erwei-

terte Segmentberichterstattung. Dazu bewogen hat uns die mit der Veräußerung von VWR einhergehende, gestiegene Bedeutung der verbleibenden Sparten. Ich werde Ihnen heute, anders als in der Vergangenheit, somit auch die operativen Ergebnisse der Sparten berichten.

Unsere guten Finanzkennziffern und erfolgreichen Geschäfte schlugen sich in positiven Bewertungen der internationalen Rating-Agenturen nieder. Sowohl Standard & Poor's als auch Moody's bewerten unsere Bonität nun höher als vor Jahresfrist.

Unsere Aktie erreichte am 8. Juni 2004 mit 51,19 Euro ein neues Allzeit-Hoch und schloss zum Jahresende nur knapp darunter.

Unsere Aktie erreichte am 8. Juni 2004 mit 51,19 Euro ein neues Allzeit-Hoch und schloss zum Jahresende nur knapp darunter. Damit betrug die Marktkapitalisierung von Merck knapp zehn Mrd Euro. Natürlich kann das noch besser werden. Tatsächlich gab es seitdem weitere Rekordstände für die Merck-Aktie. Ich gehe am Ende meiner Ausführungen noch einmal darauf ein.

Dass Merck langfristig denkt, belegen zwei andere Veränderungen des Jahres, die mir ganz persönlich sehr wichtig waren. Wir haben unsere Zukunfts- und Innovationsorientierung mit der Etablierung eines „strategischen Innovationsprozesses“ unterstrichen. In einem formalen Prozess mit einem spartenübergreifenden Team aus erfahrenen Managern und jungen Talenten setzen wir unsere heutigen Ressourcen dafür ein, Erträge der Zukunft zu generieren.

Merck ist 2004 ein Stück internationaler geworden. Wir haben für vier unserer sechs Sparten neue Spartenleiter ernannt: einen Schweizer (Ethicals), einen Kanadier (Generics), einen Engländer (CHC) und einen Holländer (LC). Dies reflektiert den in-

ternationalen Charakter unseres Geschäftes. Merck erzielt über 90% seines Umsatzes außerhalb Deutschlands.

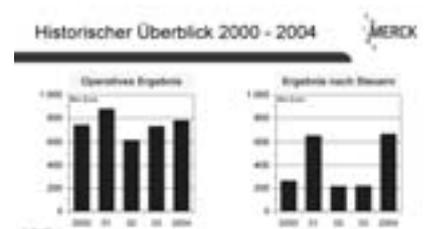
Merck ist 2004 ein Stück internationaler geworden.

Meine Damen und Herren,

Merck geht es gut. Mit diesen Worten beginnt mein an Sie gerichteter Brief in unserem Geschäftsbericht. „Merck geht es gut“ spiegelt sich auch in der Berichterstattung nach unserer Bilanz-Pressekonferenz am 17. Februar wider.

Damit zu der Zahl, die uns die Begründung liefert, das Jahr 2004 mit dem Adjektiv „erfolgreichstes“ zu schmücken. Mit 672 Mio Euro hat Merck das bisherige Rekordergebnis seiner 336jährigen Geschichte aufgestellt. Gegenüber dem Vorjahr haben wir den Gewinn nach Steuern verdreifacht.

Wer Merck in den letzten Jahren verfolgt hat, weiß, dass bislang das Jahr 2001 am erfolgreichsten war. Beim operativen Ergebnis bleibt es dies auch zunächst. Beim Ergebnis nach Steuern konnten wir den damaligen Rekord nun übertreffen und so wurde 2004 zum bisher besten Jahr in der Geschichte von Merck.



Schauen wir uns die Entwicklung der Geschäfte etwas näher an.

In der regionalen Aufteilung unseres Umsatzes von 5,3 Mrd Euro hat sich durch den Wegfall von VWR viel verändert. Europa ist wieder die stärkste Region mit einem Umsatz von ungefähr 2,5 Mrd Euro. Spitzenreiter beim Wachstum ist Asien. Unsere Geschäfte in Asien wuchsen um mehr als 15%, vor allem durch die

Flüssigkristalle. Lateinamerika ist zwar klein, aber für uns dennoch wichtig, zumal die Entwicklung heute

Mit 672 Mio Euro hat Merck das bisherige Rekordergebnis seiner 336jährigen Geschichte aufgestellt.

stetiger verläuft. Eine Geschäftsausweitung in Nordamerika bleibt strategisches Ziel.



Sie sehen auch, wie unterschiedlich das Gewicht der einzelnen Regionen für Pharma und Chemie ist. Während insgesamt etwa zwei Drittel des Umsatzes auf Pharma und ein Drittel auf die Chemie entfallen, dominiert in Asien die Chemie.

Pharma

Damit komme ich zu den einzelnen Sparten. Anders als in den Vorjahren übergehe ich die Darstellung nach den beiden Unternehmensbereichen Pharma und Chemie und konzentriere mich stattdessen auf die einzelnen Sparten, um Ihnen die angesprochene höhere Transparenz auch zu verdeutlichen.

Generics

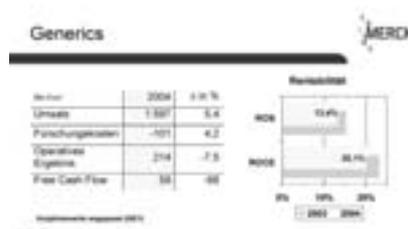
Ich beginne mit unserem derzeit größten Geschäft, den Generika. Der Umsatz ist etwas schwächer gestiegen als in den letzten zehn Jahren, die stets von zweistelligen Zuwächsen geprägt waren. Der insbesondere in den reifen Generika-Märkten wie USA und Großbritannien gestiegene Wettbewerb drückt die Preise und damit auch die Erträge. Besonders interessant sind deshalb für uns die jungen Generika-Märkte wie Frankreich

oder Spanien. Dort wachsen wir außerordentlich stark.

Wir haben die Forschungs- und Entwicklungs-Aufwendungen gezielt erhöht. Während früher die Entwicklung auf die Neueinführung von Generika fokussiert war, forschen wir heute auch an Spezialprodukten, z.B. für Atemwegserkrankungen. Damit wollen wir später die Wertschöpfung verbessern. Die angestrebte zusätzliche Spezialisierung auf Produkte zur

Der insbesondere in den reifen Generika-Märkten wie USA und Großbritannien gestiegene Wettbewerb drückt die Preise und damit auch die Erträge.

Behandlung von Atemwegserkrankungen war der Grund dafür, unsere amerikanische Tochtergesellschaft DEY dem Generika-Geschäft zuzuordnen. DEY ist ein Spezialist für innovative Atemwegspräparate mit besonderen Darreichungsformen auf der Basis patentfreier Wirksubstanzen.



Der Free Cashflow wäre höher, hätten wir nicht im Berichtsjahr NM Pharma, das Generika-Geschäft von Pfizer in Skandinavien, übernommen. Mit dieser Akquisition haben wir bei unseren skandinavischen Geschäften eine führende Position erreicht.

Die Rentabilitätskennziffern sind aufgrund des Wegfalls der Omeprazol-Lizenzrückfälle etwas schwächer als im Vorjahr. Aber ein ROCE, eine Verzinsung des eingesetzten Kapitals, von über 20% ist ein vorzeigbarer Wert.

Consumer Health Care

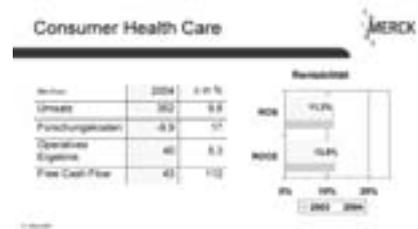
Das stärkste Umsatzwachstum im Pharmabereich wies die Sparte CHC mit knapp 10% auf. Obwohl wir die

Das stärkste Umsatzwachstum im Pharmabereich wies die Sparte CHC mit knapp 10% auf.

Forschungsaufwendungen erhöht haben, wuchs das operative Ergebnis noch um gut 5%. Besonders dazu beigetragen haben starke Marken wie Cebion, Nasivin und die Neuentwicklung Bion 3. Umsatzstärkste Marke ist Seven Seas.

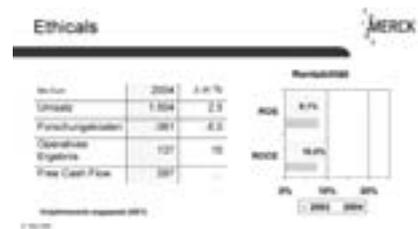
Der Free Cashflow übertraf den Vorjahreswert, den die Akquisition von Lamberts Healthcare gedrückt hatte.

Die Rentabilitätskennziffern sind zweistellig, liegen aber noch unter den Zielwerten der Merck-Gruppe.



Ethicals

Die Sparte Ethicals mit den Originalpräparaten ist und bleibt das wichtigste Pharmasegment. Bedingt durch den Wegfall des größten Teils des Glucophage-Geschäftes mit unserem Lizenzpartner BMS verlief die Umsatzentwicklung moderat. Deutlich gestiegen ist das operative Ergebnis, wozu Einmaleffekte beigetragen ha-



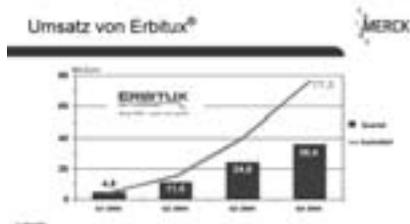
ben. Dazu gehören unter anderem Lizenzzahlungen von Forest für Cam-

pral und von Eli Lilly für das eingangs erwähnte Entwicklungsprojekt gegen Schlafstörungen. Die Renditekennziffern entsprechen nicht dem Industriestandard, sind aber in unserer jetzigen Investitionsphase durchaus akzeptabel.

Concor entwickelte sich nach wie vor sehr positiv. Wir stützen unseren Betablocker nach Patentablauf mit neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen, insbesondere mit guten klinischen Daten für den Einsatz bei der Behandlung der Herzinsuffizienz.

Unser derzeit wichtigstes Produkt ist Erbitux. Erbitux stellt eine der besten Markteinführungen eines innovativen Krebsmedikamentes in Europa dar.

Unser derzeit wichtigstes Produkt ist Erbitux. Ein Umsatz von knapp über 77 Mio Euro beeindruckt umso mehr, da die Zulassung in Europa erst zur Jahresmitte erteilt worden war. Eine gute Aufnahme durch die behandelnden Ärzte und Patienten und ein hochqualifizierter, neuer Außendienst waren die Schlüssel zum Erfolg. Wir haben unsere eigenen und die Erwartungen des Marktes übertroffen. Erbitux stellt eine der besten Markteinführungen eines innovativen Krebsmedikamentes in Europa dar. Ein Erfolg, der vor allem den Patienten zugute kommt. Das freut uns und darauf sind wir stolz.



Unsere hohen Forschungsaufwendungen entstehen im Wesentlichen in der Onkologie. Erbitux ist nun zwar eingeführt, aber wir hoffen, in zusätzlichen klinischen Studien belegen zu

können, dass es auch in weiteren Indikationen einsetzbar ist, wie beim Kopf-Hals-Krebs und dem nicht-kleinzelligen Bronchialkarzinom. Das zweite wichtige Produkt in unserer Onkologie-Forschungspipeline ist unser selbst entwickelter humanisierter Antikörper Matuzumab (EMD 72000). Interessante erste Ergebnisse lieferte die zusammen mit dem kanadischen Biotech-Unternehmen Biomira entwickelte Krebsimpfung für das nicht-kleinzellige Lungenkarzinom. Es gibt nun erste Hinweise, dass ein Krebsvakzin funktionieren könnte. Ohne weitere erfolgreiche klinische Studien in der Phase III wird eine Zulassung aber vermutlich nicht möglich sein. Von den Projekten außerhalb der Onkologie ist Sarizotan am weitesten fortgeschritten. In klinischen Studien der Phase III überprüfen wir den möglichen Einsatz bei der Behandlung von Bewegungsstörungen bei Morbus Parkinson.

Chemie

Ich komme nun zu unserem zweiten Unternehmensbereich, der Chemie. Sie hat mit zweistelligem Wachstum von Umsatz und Ergebnis

Die Chemie hat mit zweistelligem Wachstum von Umsatz und Ergebnis abermals ein erfolgreiches Jahr hinter sich.

abermals ein erfolgreiches Jahr hinter sich und kann Finanzkennziffern vorweisen, die in der Branche ihresgleichen suchen.

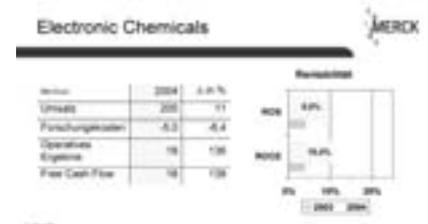
Electronic Chemicals

In der Chemie beginne ich mit der kleinsten Sparte, Electronic Chemicals, und kann mich dabei kurz fassen. Wir konnten von der wieder gewonnenen Dynamik in diesem Markt profitieren und unser operatives Ergebnis mehr als verdoppeln. Sie haben gelesen, dass wir das Geschäft mit Elektronikchemikalien für 270 Mio Euro an die BASF verkaufen.

Für den Verkauf sprachen die Zyklizität des Geschäfts, der verhältnismäßig

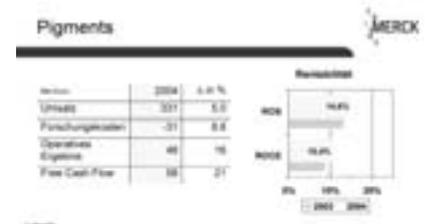
Wir verkaufen das Geschäft mit Elektronikchemikalien für 270 Mio Euro an die BASF.

geringe Innovationscharakter und steigende Volumina.



Pigments

In der Sparte Pigments erreichten wir in einem sehr kompetitiven Markt ein fast zweistelliges organisches Wachstum. Aufgrund des starken Euro blieb davon aber nur ein nominales Wachstum von 5% übrig. Deutlich stärker wuchs das operative Ergebnis, wodurch sich auch die Rentabilitätskennziffern verbesserten.



Weiterhin auf dem Vormarsch ist Xirallic, das Pigment, das besonders Autolacken einen unverkennbaren Kristallglanz verschafft. Wir werden der wachsenden Nachfrage mit einem weiteren Ausbau unserer Fertigung in Japan begegnen. Besonders gut entwickelte sich der Umsatz bei Kosmetikpigmenten mit Produkten auf Basis einer neuen Trägertechnologie, deren Produktion in Gernsheim angelaufen ist.

Life Science & Analytics

Der Umsatz der Sparte Life Science & Analytics stieg aufgrund von negativen Währungseffekten lediglich um 1%. Merck ist bei analytischen Reagenzien für die Pharma-, Chemie- und Nahrungsmittelindustrie weltweit führend.



Bemerkenswert an unserer größten Chemie-Sparte ist das erfolgreiche Kostenmanagement: Das operative Ergebnis stieg um beeindruckende 50%, nicht zuletzt Folge der realisier-

Das operative Ergebnis der Sparte Life Science & Analytics stieg um beeindruckende 50%.

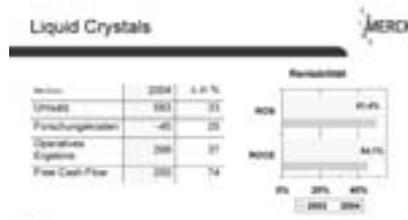
ten Synergien aus dem Zusammenführen der beiden ehemaligen Sparten Analytics & Reagents sowie Life Science Products. Mit ihrem hohen Cashflow und der hohen Solidität bei gleichzeitig fehlender Zyklizität hat die Sparte für Merck einen hohen Wert. Die Rentabilität nähert sich inzwischen mit großen Schritten dem zweistelligen Bereich, was in diesem Geschäft einen sehr ordentlichen Wert darstellt.

Liquid Crystals

Andere Erwartungen stellen wir an unsere Sparte Liquid Crystals. Wir sind Marktführer in einem außerordentlich dynamischen Markt. Das zeigt sich schon beim Umsatz. Mit einem organischen Wachstum von 38% sind wir zufrieden.

Dieses Wachstum reflektiert die kontinuierlich steigende Nachfrage nach Flüssigkristallen für hochwertige Displays. Die Anwendungen er-

strecken sich von großen Flachbildschirmen für PCs und Fernseher bis hin zu kleineren Displays für Notebooks, Mobiltelefone und viele andere Geräte.



Bei vergleichsweise geringen Marketing- und Vertriebskosten bleibt eine hohe Umsatzrendite von über 50%. Wir haben dies erreicht, weil

Mit unserer Sparte Liquid Crystals sind wir Marktführer in einem außerordentlich dynamischen Markt.

Merck frühzeitig und weitsichtig die Chancen ergriffen hat, über die andere lange nur gelächelt haben. Das hat sich geändert.

Seit 100 Jahren beschäftigen wir uns mit den „flüssigen Kristallen“. Seit mehr als 30 Jahren investieren wir in die LC-Technologie. Und lange Zeit war es ein Geschäft mit roten Zahlen. Profitabel sind die Flüssigkristalle erst in den letzten Jahren ihrer 100jährigen Geschichte bei Merck geworden.

Industrien mit sehr langen Entwicklungszeiten benötigen eine hohe Risikoprämie, um heute die Investitionen von gestern zu amortisieren und um die Technologie und die Kapazitäten von morgen zu finanzieren. Wir arbeiten permanent an Innovationen und haben 2004 unseren Forschungsaufwand um ein Viertel gesteigert. Wir setzen Forschungsergebnisse aber auch konsequent um. Deshalb haben wir in den letzten Jahren die Produktion in Darmstadt modernisiert und die Mischungsproduktion in Asien erweitert.

Das ist notwendig, denn der Markt wird augenscheinlich noch auf Jahre hinaus zweistellige Wachstumsraten erzielen. Im Jahr 2004 übertraf die

Im Jahr 2004 übertraf die Zahl der produzierten flachen LCD-Monitore erstmals die Zahl der Röhrenmonitore.

Zahl der produzierten flachen LCD-Monitore erstmals die Zahl der Röhrenmonitore. Computer-Monitore und Notebooks sind, auch wegen der sinkenden Endverbraucherpreise, der größte Markt für Flüssigkristalle. Das am schnellsten wachsende Marktsegment sind aber großflächige LCD-Fernseher.

Flüssigkristall-Displays stellen die dominierende Technologie für Flachbildschirme dar. Dies wird wohl noch einige Zeit so bleiben. Das belegen schon die Milliarden, die unsere Kunden in entsprechende Display-Fabriken investieren.

Wir werden alles tun, um unsere führende Position zu verteidigen und zu stärken. Wir nutzen unsere Chance, aus dieser Führungsposition heraus die Möglichkeiten alternativer oder komplementärer Technologien frühzeitig zu erkunden. Deshalb sind wir mit zwei Akquisitionen in das Gebiet der leuchtenden organischen Dioden, den so genannten OLEDs, eingestiegen. Unser Kaufmotiv war nicht die kurzfristige Umsatzausweitung. Wir haben aber ein innovatives Thema besetzt. Wir haben neue Kompetenzen und gute Mitarbeiter gewonnen. Bei Flüssigkristallen sah es vor einem Vierteljahrhundert ähnlich aus.

Mitarbeiter und Eigentümer

Meine Damen und Herren,

die Merck-Gruppe ist mit knapp 29.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in 52 Ländern vertreten. In einem Land engagieren wir uns besonders gemäß unserem Bekenntnis zum Standort. In diesem Land erzielen wir

weniger als ein Zehntel unseres Umsatzes. Hier arbeiten aber fast ein Drittel unserer Mitarbeiter. Sie werden es erraten haben: Es geht um Deutschland. In Deutschland beschäftigten wir Ende Februar 9.136 Mitarbeiter. Dazu zählen auch 480 Auszubildende, womit wir einen wichtigen Beitrag zur Zukunftssicherung am Standort leisten.

Die Merck-Gruppe ist mit knapp 29.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in 52 Ländern vertreten.

Nun habe ich mehrfach betont, dass es Merck gut geht. Wir sind stolz auf diesen Erfolg. Aber Erfolg fällt uns nicht in den Schoß. Lassen Sie mich deshalb an dieser Stelle – bestimmt auch in Ihrem Namen, meine Damen und Herren – unseren Mitarbeitern danken, die dazu tagtäglich ihren Beitrag leisten. Um die Zukunft zu sichern, wird die Fähigkeit, Mitarbeiter zu führen und für gemeinsame Ziele zu begeistern, immer wichtiger. Gerade heutzutage hilft es sehr, dass wir sagen können, Merck ist ein angesehenen Arbeitgeber. Merck ist aufgrund seines Erfolges auch ein sicherer Arbeitgeber, denn grundsätzlich gilt: Nur erfolgreiche Unternehmen können langfristig sichere Arbeitsplätze bieten.

Wir wollen unternehmerisch denkende und handelnde Menschen bei Merck. Es entspricht unserer Tradition, dass deshalb die Mitarbeiter am Erfolg teilhaben. Nun haben wir dafür in allen Ländern unterschiedliche Systeme. Aus naheliegenden Gründen möchte ich die Situation für die Mitarbeiter der Merck KGaA Darmstadt vorstellen. Hier erhalten die außertar-

ifflisch bezahlten Mitarbeiter und die Tarif-Mitarbeiter eine Erfolgsbeteiligung, die an die Verzinsung des eingesetzten Kapitals, den ROCE-Wert, geknüpft ist. Dieser Bonus steigt in

Es entspricht unserer Tradition, dass die Mitarbeiter am Erfolg teilhaben.

diesem Jahr nach dem vorgelegten guten Ergebnis um 78% für die außertariflichen Mitarbeiter und sogar um 85% für die tariflichen Mitarbeiter. Ich kann unserem Betriebsrat nur dazu gratulieren, vor einigen Jahren so viel Weitsicht bewiesen zu haben, als er seine Unterschrift unter diese Betriebsvereinbarung gesetzt hat.

Ich glaube, man kann mit Fug und Recht feststellen, dass es auch für Sie, meine Damen und Herren, lohnend war, in unser Unternehmen zu investieren. Den mehr als 50%igen Kursanstieg unserer Aktie im Jahr 2004 hatte ich schon erwähnt. Zu Jahresbeginn stand die Aktie bei ca. 33 Euro und schloss zum Jahresende mit 50,62 Euro, etwa 1% unter ihrem bis dahin je erzielten Höchstwert. Mit dieser Entwicklung hat sie die Indizes des DAX und des MDAX deutlich hinter sich gelassen. In den ersten drei Monaten dieses Jahres hat sie einige neue, noch höhere Hürden übersprungen. Die Merck-Aktie erreichte ihr bisheriges Allzeit-Hoch am 28. Februar mit 58,15 Euro. Damit stieg die Marktkapitalisierung auf über 11 Mrd Euro. Ganz offensichtlich haben sich unsere Aktivitäten in den letzten Jahren gelohnt, denn wir haben Wert für Sie, unsere Aktionäre, geschaffen.

Wir möchten Sie, meine Damen und Herren, weiterhin angemessen

am Erfolg von Merck beteiligen. Das gute Ergebnis hat uns bewogen, Ihnen heute eine Dividende von 80 Euro-Cents pro Aktie vorzuschlagen und in Anbetracht des Rekord-Ergebnisses darüber hinaus noch einen einmaligen Sonderbonus von 20 Euro-Cents pro Aktie.

Mein Schlusswort gilt dem Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr. Die guten Zahlen des Jahres 2004 sind abgehakt. Merck muss sich

Wir schlagen eine Dividende von 80 Euro-Cents pro Aktie vor und in Anbetracht des Rekord-Ergebnisses darüber hinaus noch einen einmaligen Sonderbonus von 20 Euro-Cents pro Aktie.

neuen Herausforderungen stellen. Das werden wir auch. Wir sind optimistisch, dass sich die gute Geschäftsentwicklung fortsetzt, und insbesondere bleiben wir optimistisch hinsichtlich der weiteren Entwicklung von Erbitux und der Flüssigkristalle.

Meine Damen und Herren,

der Erfolg und die Zukunft von Merck gründen auf Innovationen. Innovationen, die von engagierten und eigenverantwortlich denkenden und handelnden Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern realisiert werden. Dafür bedarf es angemessener Unterstützung und ausreichendem Vertrauen. Dass wir beides von unseren Kapitalgebern erhalten, dafür danke ich Ihnen und der Eigentümerfamilie Merck ganz herzlich.

Und damit gebe ich das Wort zurück an Herrn Zühlsdorff, den Vorsitzenden des Aufsichtsrats.

