



Bayer

Das Jahr 2005 war operativ eines der erfolgreichsten Jahre unserer Geschichte



Werner Wenning

Vorsitzender des Vorstands
der Bayer AG
in der Hauptversammlung am 28. April 2006

Sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter,

meine Damen und Herren,

liebe Freunde des Unternehmens Bayer,

auch ich begrüße Sie im Namen des Vorstandes sehr herzlich zu unserer Hauptversammlung in den neuen Räumlichkeiten hier in Köln.

Ich glaube, der Film, den wir soeben gesehen haben, hat uns eines eindrucksvoll vor Augen geführt: Mit unseren mehr als 300 Projekten nehmen wir im Bereich der Corporate Social Responsibility weltweit eine Vorreiterrolle ein.

Und das ist von großer Bedeutung: Denn ich bin davon überzeugt, dass es nicht nur wichtig ist, für unsere Aktionäre Werte zu schaffen, sondern dass wir auch unserer besonderen Rolle als verantwortlicher Bürger unserer Gesellschaft gerecht werden. Deswegen werden wir diese Aktivitäten in Zukunft weiter pflegen.

Ich freue mich, dass ich Ihnen heute Morgen weitere gute Nachrichten übermitteln kann:

▷ Erstens: Das Jahr 2005 war operativ eines der erfolgreichsten Jahre unserer Geschichte.

▷ Zweitens: Wir haben strategisch große Fortschritte erzielt und können mit der Schering-Übernahme in die erste Liga der größten Pharma-Spezialitätenhersteller der Welt aufsteigen.

▷ Und drittens: Das Jahr 2006 knüpft nahtlos an das erfolgreiche Jahr 2005 an.

Das Jahr 2006 knüpft nahtlos an das erfolgreiche Jahr 2005 an.

Deshalb möchte ich gleich zu Beginn meiner Ausführungen einen ganz besonderen Dank an unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter richten. Wir haben in den zurückliegenden Monaten viel erreicht. Ohne die hervorragende Unterstützung und das große Engagement unserer rund 93.000 Mitarbeiter in unseren Teilkonzernen, den Servicegesellschaften

und im Corporate Center hätten wir das nicht geschafft.

Sie sind es, die in aller Welt unsere Produkte erforschen, entwickeln, herstellen und vermarkten. Und sie sind es, die dadurch den Erfolg des Unternehmens Bayer ermöglichen. Meine Vorstandskollegen und ich sind sehr dankbar und stolz, dass wir mit einer solch tollen Mannschaft zusammenarbeiten können.

Lassen Sie mich Ihnen zunächst unsere operative Entwicklung im vergangenen Jahr erläutern. Hier möchte ich mich etwas kürzer als üblich fassen, denn ich denke, auch Sie interessiert vor allem unser aktuelles Übernahme-Angebot an Schering, auf das ich deshalb heute den Schwerpunkt meiner Ausführungen legen möchte.

Bei unseren wesentlichen Kennzahlen konnten wir uns 2005 deutlich steigern: Das gilt gleichermaßen für Umsatz, Ergebnis und auch für unsere Cashflow-Performance. Wir haben den Umsatz um 18 Prozent, unser EBIT vor Sondereinflüssen um 56 Prozent, unseren Netto-Cashflow um

57 Prozent und unser Konzernergebnis um 133 Prozent verbessert. Das vergangene Jahr ist für Bayer also äußerst erfolgreich verlaufen.

Ich denke, dies unterstreicht, dass unsere strategische Neuausrichtung auf Innovation und Wachstum die Ertragskraft des Konzerns nachhaltig verbessert hat.

Mit einem Konzernumsatz in Höhe von 27,4 Milliarden Euro konnten wir das Vorjahr um 18 Prozent übertreffen.

Und dabei ist mir eines besonders wichtig: Mit einem Cashflow-Return on Investment von 12,4 Prozent erzielten wir für unser Unternehmen eine Kapitalverzinsung auf Rekordniveau. Damit haben wir für Bayer, und damit natürlich auch für Sie, unsere Aktionäre, einen erheblichen Mehrwert geschaffen.

Was waren die wesentlichen Gründe für die erfreuliche Performance?

Mit einem Konzernumsatz in Höhe von 27,4 Milliarden Euro konnten wir das Vorjahr um 18 Prozent übertreffen. Zu dem deutlichen Umsatzanstieg trugen vor allem die Teilkonzerne HealthCare und MaterialScience maßgeblich bei.

In allen Regionen legten wir mit zweistelligen Prozentsätzen zu. Mehr als die Hälfte unseres Zuwachses erzielten wir in unserer umsatzstärksten Region Europa mit einem Plus von 22 Prozent. Der Umsatz in Deutschland erhöhte sich dabei sogar um 37 Prozent auf 4,2 Milliarden Euro.

Bereinigt um Portfolioeffekte lag der Anstieg in Deutschland bei etwa 10 Prozent, während er in Europa rund 6 Prozent betrug.

In der Region Nordamerika konnten wir den Umsatz um 13 Prozent auf 7,3 Milliarden Euro erhöhen. In Fernost/Ozeanien wuchs der Umsatz, getrieben durch unser starkes Industriegeschäft und das hinzu erworbene Consumer-Care-Geschäft, um 16 Pro-

zent auf 4,6 Milliarden Euro. Dabei leistete China mit einem Plus von 39 Prozent den höchsten Beitrag.

In der Region Lateinamerika/Afrika/Nahost verbesserten wir den Umsatz ebenfalls deutlich um 17 Prozent auf 3,5 Milliarden Euro, vor allem aufgrund überdurchschnittlicher Zuwächse bei HealthCare und MaterialScience.

Die Geschäftsausweitung hat auch zu einer erheblichen Verbesserung des operativen Ergebnisses geführt. Das EBIT vor Sondereinflüssen stieg um 56 Prozent auf 3,3 Milliarden Euro, getrieben durch alle drei Teilkonzerne.

Beim Konzern-EBITDA vor Sondereinflüssen gelang uns ebenfalls eine signifikante Steigerung um 25 Prozent auf 5,1 Milliarden Euro. Das entspricht einer Marge von 18,6 Prozent.

Das Ergebnis des Jahres 2005 wurde allerdings durch eine Reihe von Sondereinflüssen belastet, die sich insgesamt auf –488 Millionen Euro beliefen.

Hierbei entfielen 178 Millionen Euro auf Portfolio-Effekte, im Wesentlichen für die Integration des erworbenen Consumer-Health-Geschäfts sowie die Auflösung der Co-Promotion-Vereinbarung für Levitra außerhalb der USA.

Die Geschäftsausweitung hat auch zu einer erheblichen Verbesserung des operativen Ergebnisses geführt.

Darüber hinaus buchten wir 441 Millionen Euro als Sonderaufwand für Rechtsfälle aus den Komplexen Lipobay/Baycol und PPA sowie für Kartellverfahren im Polymerbereich.

Zudem entstand aus diversen Restrukturierungen per saldo ein Sonderertrag von 131 Millionen Euro, der insbesondere auf die Änderung unserer Altersversorgungssysteme in den USA und Deutschland zurückzuführen war.

Unter Berücksichtigung der Sondereinflüsse steigerten wir das EBIT um 50 Prozent auf 2,8 Milliarden Euro.

Wie hat sich unser operatives Geschäft 2005 in den einzelnen Bereichen entwickelt?

Der Teilkonzern Bayer HealthCare konnte seinen Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 17,0 Prozent auf 9,4 Milliarden Euro erhöhen. Dazu trug das von Roche erworbene Consumer-Health-Geschäft mit 1,1 Milliarden Euro wesentlich bei.

Besonders erfreulich war die Entwicklung in unserem Segment Pharma/Biologische Produkte. Den deutlichsten Zuwachs verzeichnete unser Consumer-Care-Geschäft mit einem Plus von 76 Prozent auf 2,4 Milliarden Euro. Die Integration des von Roche erworbenen OTC-Geschäfts verlief hier noch schneller als ursprünglich erwartet.

Der Teilkonzern Bayer HealthCare konnte seinen Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 17,0 Prozent auf 9,4 Milliarden Euro erhöhen.

Auch in den beiden anderen HealthCare-Segmenten Diabetes Care/Diagnostika sowie Animal Health konnten wir mit je 9 Prozent erhebliche Umsatzsteigerungen erzielen.

Wir freuen uns, dass wir in allen HealthCare-Divisionen – mit Ausnahme von Pharma, wo wir noch den Cipro-Effekt zu verkraften hatten – über Markt gewachsen sind. Das wirkte sich auch auf die Ergebnissituation spürbar aus. Bereinigt um Sondereinflüsse konnten wir das EBIT um 27 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro verbessern.

Dieser Ergebnisanstieg wurde neben dem Produktwachstum vor allem durch weitere Effizienzverbesserungen bei Pharma erzielt.

Unsere bereinigte EBITDA-Marge erhöhten wir infolgedessen auf 18,9

Prozent und haben damit unsere für 2006 angepeilte Ziel-Marge von über 17 Prozent bereits ein Jahr früher als geplant erreicht.

Unser Teilkonzern Bayer CropScience erzielte in einem schwierigen Umfeld einen Umsatz von 5,9 Milliarden Euro und lag damit annähernd auf Vorjahresniveau. Im Segment Crop Protection verringerte sich der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 1,7 Prozent auf 4,9 Milliarden Euro. Das war insbesondere auf Umsatzrückgänge bei unseren Insektiziden sowie den Fungiziden zurückzuführen, die unter den außergewöhnlich langen Trockenheiten in Brasilien und Südeuropa litten.

In allen drei Crop-Protection-Bereichen entwickelten sich unsere neuen Produkte dagegen sehr positiv. Unsere übrigen CropScience-Geschäftsbereiche konnten allesamt gegenüber dem Vorjahr erfreulich zulegen.

Das EBIT von Bayer CropScience erhöhte sich, bereinigt um Sonderinflüsse, um 31 Prozent auf 685 Millionen Euro. Unsere bereinigte EBITDA-Marge steigerten wir auf 21,6 Prozent.

Kommen wir nun zu unserem Teilkonzern Bayer MaterialScience. Unsere Polymersparte kann auf ein Rekordjahr zurückblicken: Hier erhöhten wir unseren Umsatz deutlich um 24,4 Prozent auf 10,7 Milliarden Euro. Dieser Umsatzanstieg resultierte maßgeblich aus Preissteigerungen, die angesichts erheblich verteuerter Rohstoffe notwendig waren.

Unsere Polymersparte blickt auf ein Rekordjahr zurück.

Besonders erfreulich waren dabei die kräftigen Zuwächse in unseren beiden größten Bereichen, den Polyurethanen sowie den Polycarbonaten, mit plus 24 bzw. plus 30 Prozent.

Aufgrund dieser positiven Geschäftsausweitung konnten wir das um Sondereinflüsse bereinigte EBIT

bei Bayer MaterialScience deutlich auf 1,4 Milliarden Euro steigern. Unsere bereinigte EBITDA-Marge erhöhten wir infolgedessen auf 18,2 Prozent. Damit haben wir auch hier unsere für 2006 angepeilte Ziel-Marge von 18 Prozent bereits ein Jahr früher als geplant erreicht.

Das Ergebnis vor Ertragsteuern konnten wir um 80 Prozent auf 2,2 Milliarden Euro verbessern.

Werfen wir nach diesem Bericht über die operative Entwicklung noch einen kurzen Blick auf die Finanzzahlen: Das Ergebnis vor Ertragsteuern konnten wir, unter Berücksichtigung des Finanzergebnisses in Höhe von –613 Millionen Euro, um 80 Prozent auf 2,2 Milliarden Euro verbessern.

Nach Abzug eines Steueraufwands von 641 Millionen Euro sowie nach Anteilen Dritter stieg das Konzernergebnis um 0,9 Milliarden auf 1,6 Milliarden Euro. Das Ergebnis je Aktie kletterte damit von 0,94 Euro auf 2,19 Euro.

Auch mit der Cashflow-Performance im abgelaufenen Jahr waren wir sehr zufrieden. Der Brutto-Cashflow profitierte vom erzielten Ergebnissprung und stieg um 21 Prozent auf 3,5 Milliarden Euro.

Noch deutlicher verbesserte sich der Netto-Cashflow um 57 Prozent auf 3,5 Milliarden Euro. Das war vor allem auf die verringerte Mittelbindung im Working Capital zurückzuführen. Angesichts des deutlichen Geschäftswachstums ist das besonders erfreulich.

Diese Entwicklung ermöglichte es uns, den durch den Erwerb des Consumer-Health-Geschäfts von Roche bedingten Anstieg der Nettoverschuldung zu Beginn 2005 noch im selben Jahr weitgehend zu kompensieren.

Mit den erreichten Resultaten haben wir die Erwartungen weit übertroffen. Während wir uns Anfang des Jahres eine 20-prozentige Ergebnissteigerung zum Ziel gesetzt hatten,

konnten wir das Vorjahresergebnis tatsächlich um 56 Prozent verbessern.

Und was mir besonders wichtig ist: Auf Basis des bereinigten EBITDA sind wir mit der erzielten Marge von 18,6 Prozent unserem für dieses Jahr gesteckten Ziel einer EBITDA-Marge von 19 Prozent schon 2005 sehr nahe gekommen.

Selbstverständlich wollen wir auch Sie, unsere Aktionäre, an der erfreulichen Geschäftsentwicklung teilhaben lassen.

Wir schlagen deshalb gemeinsam mit dem Aufsichtsrat vor, die Dividende für 2005 um 73 Prozent auf 0,95 Euro zu erhöhen. Damit werden wir – Ihre heutige Zustimmung vorausgesetzt – rund 43 Prozent des Konzern-Ergebnisses ausschütten.

Bei aller Freude über die operativen Erfolge sollten wir aber auch einen Blick auf unsere beachtlichen strategischen Fortschritte werfen.

So haben wir 2005 die umfassendste Umstrukturierung in der Bayer-Geschichte in Rekordzeit abgeschlossen. Der letzte Schritt war der gelungene Börsengang von Lanxess. Die dynamische Entwicklung der Aktienkurse beider Unternehmen im vergangenen Jahr beweist, wie richtig diese Entscheidung war.

Mit unserer neuen Strategie haben wir die Weichen für unsere Zukunft gestellt.

Mit unserer neuen Strategie haben wir zudem die Weichen für unsere Zukunft gestellt. Wir verfügen nunmehr über führende Positionen in allen Bereichen: Lassen Sie mich mit Bayer HealthCare beginnen.

Wie Sie wissen, sehen wir gerade in diesem Bereich besondere Wachstumschancen und wollen auch weiterhin in allen Divisionen mit oder über dem Markt wachsen.

Besonderen Fokus legen wir auf den Ausbau unseres Consumer-Care-Portfolios sowie unseres Pharma-Spezialitätengeschäfts.

Mit dem Erwerb der OTC-Aktivitäten von Roche haben wir bezüglich der strategischen Position unseres Consumer-Care-Geschäfts bereits einen wichtigen Schritt gemacht.

Für die Stärkung unseres Spezialitätengeschäfts bei Pharma wäre der Erwerb von Schering ein wahrer Meilenstein. Wir haben deswegen, wie Sie wissen, den Aktionären der Schering AG ein öffentliches Kaufangebot unterbreitet, das bis zum 31. Mai läuft. Für jede Aktie bieten wir den Schering-Aktionären 86 Euro in bar. Der Transaktionswert beträgt damit rund 16,5 Milliarden Euro.

Für die Stärkung unseres Spezialitätengeschäfts bei Pharma wäre der Erwerb von Schering ein wahrer Meilenstein.

Wir freuen uns darüber, dass Vorstand und Aufsichtsrat der Schering AG unser Angebot unterstützen und ihren Aktionären auch auf der Hauptversammlung die Annahme empfohlen haben.

Sehr geehrte Bayer-Aktionäre, dieser Zusammenschluss ist gerade auch für Sie ein Wert schaffender und damit richtiger Schritt, denn:

- ▷ Erstens erreichen wir damit unser erklärtes Ziel, das HealthCare-Geschäft als Hauptwachstumsmotor von Bayer substanziell auszubauen.
- ▷ Zweitens schaffen wir damit ein führendes Pharmageschäft im Spezialitätenbereich.
- ▷ Und drittens wird die Ertragskraft von Bayer durch diesen Schritt nachhaltig gestärkt.

Beide Unternehmen sind davon überzeugt, dass diese Kombination eine ausgezeichnete Lösung darstellt, um ein Health-Care-Schwergewicht von internationalem Rang zu schaffen. Es ist unser Bestreben, im hochprofitablen Pharma-Spezialitätengeschäft eine führende Stellung zu erlangen. Und dieses Ziel erreichen wir mit dieser Transaktion.

Der Anteil unseres Spezialitätengeschäfts am Gesamt-Pharmaumsatz steigt damit von 25 Prozent auf rund 70 Prozent. Oder, anders ausgedrückt, auf einen Umsatz von über sechs Milliarden Euro. Damit gehören wir zur Top 10 weltweit. Und mit unserem innovativen Produktportfolio sowie einer viel versprechenden Pipeline wollen wir unsere Marktstellung weiter ausbauen.

Unsere Kernindikationen sehen wir nun in den Bereichen Onkologie, Kardiologie/Hämatologie sowie bei der Gynäkologie.

Gerade die Onkologie wird künftig ein bedeutender Wachstumstreiber des Pharmaportfolios. Der Zusammenschluss wird zwei Onkologie-Geschäfte vereinen, die sich sehr gut ergänzen.

Dabei wollen wir bei der Einführung neuer Produkte aus unserer starken Onkologie-Pipeline von der deutlich vergrößerten Forschungsbasis sowie der verbreiterten Vertriebs- und Marketingplattform profitieren. Das können wir vor allem für unser Krebsmedikament Nexavar nutzen.

In der Indikation gegen Nierenkrebs haben wir dieses Präparat erst Ende vergangenen Jahres in den USA auf den Markt gebracht. Mittlerweile hat es zudem in der Schweiz und gestern auch in Mexiko die Zulassung erhalten und zeigt sich in der Behandlung dieser schweren Krankheit als sehr erfolgreich.

Gerade die Onkologie wird künftig ein bedeutender Wachstumstreiber des Pharmaportfolios.

Zurzeit laufen außerdem noch zahlreiche Nexavar-Studien in anderen Indikationen. So haben wir erst im Februar zu den laufenden Phase-III-Studien gegen Haut- und Leberkrebs noch eine weitere Phase-III-Studie begonnen, und zwar gegen Lungenkrebs.

Zudem hat das Unternehmen inzwischen sowohl von der europäischen als auch von der US-Arzneimittelbehörde den Orphan-Drug-Status für die Indikation Leberkrebs erhalten, mit dem exklusive Vermarktungsrechte verbunden sind. Allein von Nexavar erwarten wir ein Umsatzpotenzial von über einer Milliarde Euro.

Auch im Bereich Herz-Kreislauf-Risikomanagement sehen wir einen Motor für künftiges Wachstum. Neben den etablierten Produkten beider Unternehmen setzen wir hier große Erwartungen in unsere Pipeline, allen voran unser orales Anti-Thrombosedmittel Faktor-Xa-Inhibitor, dem wir ebenfalls Blockbusterpotenzial einräumen.

Auch im Bereich Herz-Kreislauf-Risikomanagement sehen wir einen Motor für künftiges Wachstum.

Zudem konnten wir Anfang des Jahres das in Phase III befindliche, neuartige Präparat Alfimeprase zur Auflösung von Blutgerinnseln einlizenzieren. Hier haben wir vor zwei Wochen eine zweite Phase-III-Studie zur Therapie der akuten peripheren arteriellen Verschlusskrankheit begonnen. Alfimeprase bedeutet damit eine wertvolle Ergänzung für unser Hämatologie- und Herzkreislauf-Portfolio.

Ein weiteres wichtiges Standbein wird der Bereich Gynäkologie, zu dem unter anderem Yasmin gehört, die weltweite Nr. 1 unter den Verhütungsmitteln. Erst Anfang des Jahres gelang Schering mit der Zulassung von yaz in den USA eine wichtige Ergänzung des weltweit innovativsten Portfolios von Verhütungsmitteln. Das Blockbuster-Potenzial der Produktfamilie Yasmin wird hierdurch maßgeblich gestärkt.

Eine andere Wachstumsplattform sehen wir in dem Bereich der Biologischen Produkte beider Unternehmen. Hierzu gehören nicht nur das

Schering-Top-Medikament Betaferon gegen Multiple Sklerose, sondern auch zwei ganz wesentliche Wachstumstreiber, nämlich das Schering-Präparat Leukine gegen Morbus Crohn sowie Bayers Top-Präparat Kogenate, das ebenfalls Blockbusterpotenzial besitzt. Bereits heute werden in beiden Unternehmen rund zwei Milliarden US-Dollar mit Biotech-Produkten erwirtschaftet.

Unser kombiniertes Geschäft wird in zahlreichen Bereichen über führende Positionen verfügen – bei der Gynäkologie, der Therapie der Multiplen Sklerose, der Hämatologie sowie bei den Kontrastmitteln.

Eine wichtige Schlüsselrolle spielt auch die Forschungs-Plattform, die wir durch die Zusammenführung der Forschungsaktivitäten schaffen. Schon getrennt haben Bayer und Schering ihre Entwicklungskompetenz unter Beweis gestellt und hervorragende Produkte herausgebracht.

Gemeinsam sind wir noch stärker: Das neue Unternehmen wird gemeinsam vier Projekte im Stadium der Registrierung haben sowie 19 in Phase III, 14 in Phase II und 17 in Phase I der klinischen Prüfung.

Wir sind fest davon überzeugt, dass die gemeinsame Pipeline der beiden Unternehmen genug Potenzial besitzt, um mittel- bis langfristig für einen nachhaltigen Innovationsschub zu sorgen.

Unser kombiniertes Geschäft wird in zahlreichen Bereichen über führende Positionen verfügen.

Meine Damen und Herren, wie ich Ihnen eingangs berichtet habe, konnten wir die Ertragskraft unseres Teilkonzerns Bayer HealthCare in den vergangenen Monaten deutlich stärken. Das geschah nicht zuletzt durch die erfolgreiche Entwicklung unserer Spezialitätenprodukte. Diese Basis wollen wir ausbauen, und hierfür bie-

tet der Kauf von Schering eine hervorragende Möglichkeit.

Es ist nicht zu leugnen, dass die Bedeutung des Pharma-Standortes Deutschland als einstige Apotheke der Welt in den vergangenen zwei Jahrzehnten abgenommen hat. Ich bin fest davon überzeugt, dass der Zusammenschluss von Bayer und Schering die beste Lösung ist, um dem Pharma-Standort Deutschland wieder mehr Geltung zu verschaffen.

Die Marken Bayer und Schering stehen für hohe Akzeptanz und Innovationskraft im Gesundheitsbereich.

Die Marken Bayer und Schering stehen für hohe Akzeptanz und Innovationskraft im Gesundheitsbereich. Deshalb möchten wir auch in Zukunft von beiden Namen profitieren.

Schering und die bisherige Bayer-Pharmasparte sollen daher als eigenständige Division des Teilkonzerns Bayer HealthCare mit dem Namen „Bayer-Schering-Pharma“ zusammengeführt werden. Die Zentrale der neuen Pharma-Division mit einem Umsatz von über neun Milliarden Euro wird ihren Sitz in Berlin haben.

In der Vergangenheit haben wir mehrfach bewiesen, dass wir in der Lage sind, Integrationen reibungslos und schnell umzusetzen. Selbstverständlich werden wir auch bei der Akquisition von Schering darauf achten, dass wir die Stärken und besten Eigenschaften aus beiden Unternehmen zusammenführen – von den Mitarbeitern über die Organisation bis hin zur Infrastruktur.

In den bisherigen Verhandlungen mit dem Schering-Vorstand haben sich Kooperationsbereitschaft und gegenseitiges Vertrauen entwickelt. Ich bin sehr zuversichtlich, dass sich diese ausgezeichnete Zusammenarbeit von Schering und Bayer in der kommenden Integrationsphase auf allen Ebenen fortsetzen wird.

Und dabei werden wir besonderen Wert darauf legen, dass der Integrationsprozess fair abläuft – wie es dem Stil und der Tradition unseres Unternehmens entspricht. Es wird hierbei nicht Gewinner auf der einen und Verlierer auf der anderen Seite geben. Im Gegenteil: Zukünftig werden die Allerbesten „den Job machen“ – unabhängig davon, von welchem Unternehmen sie kommen.

Natürlich dürfen wir, gerade auch in Ihrem Interesse, sehr verehrte Aktionäre, nicht darüber hinwegsehen, dass der Erfolg des Zusammenschlusses auch entscheidend davon abhängt, dass wir die vorhandenen Synergien nutzen.

Denn ein wichtiger Faktor für nachhaltiges Wachstum ist die Schaffung wettbewerbsfähiger Kostenstrukturen. Zusätzlich zu der verbesserten Marktposition sehen wir hier vielfältige Potenziale, insbesondere aufgrund der bestehenden doppelten Infrastruktur.

Wir erwarten aus der Zusammenführung unserer Aktivitäten Synergien in Höhe von 700 Millionen Euro ab dem dritten Jahr nach Abschluss der Transaktion.

Ein wichtiger Faktor für nachhaltiges Wachstum ist die Schaffung wettbewerbs- fähiger Kostenstrukturen.

Für die Finanzierung stehen uns Barmittel in Höhe von rund drei Milliarden Euro zur Verfügung. Darüber hinaus haben wir mit der Credit Suisse und der Citigroup eine Überbrückungsfinanzierung sowie einen Konsortialkredit von jeweils sieben Milliarden Euro vereinbart. Zur Ablösung der Überbrückungsfinanzierung und zur Reduzierung des Konsortialkredits sind verschiedene Eigen- und Fremdkapitalmaßnahmen sowie Desinvestitionen geplant. Die Eigenkapitalmaßnahmen sollen insgesamt ein Volumen von bis zu vier Milliarden Euro erreichen.

Rund 2,3 Milliarden Euro davon wurden bereits durch die erfolgreiche Platzierung einer Pflichtwandelanleihe Erlöst. Der verbleibende Betrag soll über eine Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital finanziert werden.

Über die Einzelheiten von Art und Umfang einer Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital werden wir erst nach Erfolg des Übernahmeangebots und unter Berücksichtigung des durch die Annahmquote entstehenden Finanzierungsbedarfs entscheiden können.

Die geplante Refinanzierung stellt eine ausgewogene Mischung aus Eigen- und Fremdkapital sowie Veräußerungen dar.

Unabhängig von der Schering-Akquisition soll das bislang vorhandene genehmigte Kapital durch Beschluss der heutigen Hauptversammlung neu strukturiert werden.

Schließlich wollen wir unsere Tochtergesellschaften H.C. Starck und Wolff Walsrode veräußern, die derzeit dem Teilkonzern Bayer MaterialScience zugeordnet sind.

Meine Damen und Herren, hinsichtlich der Finanzierung möchte ich eines ganz deutlich machen: Die geplante Refinanzierung stellt eine ausgewogene Mischung aus Eigen- und Fremdkapital sowie Veräußerungen dar, die auch in der Zukunft eine stabile Bilanzstruktur gewährleistet.

Wir gehen nach Durchführung der Transaktion von der Beibehaltung eines guten Investment-Grade-Ratings aus und halten am Bonitätsziel eines A-Ratings unverändert fest.

Angesichts der hohen Ertragskraft von Schering rechnen wir trotz der einmaligen Restrukturierungs-Belastungen in Höhe von voraussichtlich rund einer Milliarde Euro bereits 2008 mit einer Erhöhung des Gewinns pro Aktie vor Transaktions-Ab-schreibungen.

Wir wollen nach Realisierung der Synergien im Jahr 2009 aus der Akquisition einen Cashflow generieren, der über unseren Kapitalkosten liegt – und damit erheblichen Wert für Sie, unsere Aktionäre, schaffen.

Sie sehen, die Übernahme von Schering ist wirtschaftlich attraktiv und entspricht unseren strategischen Zielsetzungen.

Mit einem Anteil von nahezu 50 Prozent an unserem Gesamtportfolio wird unser Gesundheitsbereich der mit Abstand größte Bayer-Teilkonzern. Auf diese Weise bauen wir unseren Bereich Life Sciences von derzeit 60 Prozent auf rund 70 Prozent des Gesamtumsatzes unserer Teilkonzerne aus und verringern dadurch unsere Abhängigkeit von konjunkturellen Zyklen signifikant.

Wir sind deshalb überzeugt, dass wir mit dem Erwerb von Schering einen sehr wichtigen Schritt in eine erfolgreiche Zukunft machen werden – zum Wohle beider Unternehmen, ihrer Mitarbeiter und insbesondere zu Ihrem Wohle, dem Wohle unserer Aktionäre.

Wir sind überzeugt, dass wir mit dem Erwerb von Schering einen sehr wichtigen Schritt in eine erfolgreiche Zukunft machen werden.

Verlassen wir damit die strategische Weiterentwicklung bei Bayer HealthCare und wenden uns unseren anderen Teilkonzernen zu: Auch bei Bayer CropScience sehen wir weiterhin beträchtliches Potenzial. Im klassischen Pflanzenschutzgeschäft sind wir Weltmarktführer, ebenso wie bei Environmental Science und der Saatgutbehandlung. Bei der Performance sind wir zwar auf dem richtigen Weg, aber noch nicht am Ziel angelangt: In einem nur moderat wachsenden Markt sehen wir den Haupterfolgsfaktor in organischem Wachstum aus unserer eigenen Innovationskraft.

Seit dem Jahr 2000 haben wir bereits 16 neue Wirkstoffe auf den Markt gebracht. Inklusive dieser und zehn weiterer Wirkstoffe, die ab diesem Jahr bis 2011 angeboten werden sollen, sehen wir ein Gesamtumsatzpotenzial aus unserer CropScience-Pipeline von bis zu zwei Milliarden Euro.

Überdurchschnittliche Wachstumschancen bieten zudem die Saatgutbehandlung sowie die Bereiche Environmental Science und BioScience.

Eine große Chance sehen wir in der Entwicklung der asiatischen Märkte.

Bei MaterialScience blicken wir nach einem Rekordjahr mit dynamischem Umsatz und einer Top-Performance weiterhin zuversichtlich nach vorn. Hier verfügen wir bei den Polyurethanen und den Lackrohstoffen – jeweils als Nummer eins – sowie bei den Polycarbonaten als Nummer zwei über weltweit führende Positionen und Technologien.

Eine große Chance sehen wir in der Entwicklung der asiatischen Märkte und investieren deshalb allein in China bis 2009 rund 1,8 Milliarden US-Dollar in World-Scale-Polymer-Anlagen. Darüber hinaus bieten sich auch für Bayer MaterialScience große Chancen durch Innovation. Das zeigt bereits der 20-prozentige Umsatzanteil von Produkten und Anwendungen, die in den vergangenen fünf Jahren in den Markt gebracht worden sind.

Da Innovation oft vom Markt getrieben wird, konzentrieren wir uns hier auf gemeinsame Projekte mit Kunden und verstärken unser Engagement in Systemhäuser bei den Polyurethanen. Zudem fokussieren wir uns noch intensiver auf innovative Geschäfte. So haben wir erst vor wenigen Tagen ein Start-up-Unternehmen für die Produktion von innovativen Leuchtfolien gegründet, in dem mittelfristig etwa 150 Mitarbeiter tätig sein sollen.

Bayer ist auf Erfolgskurs – sowohl operativ als auch strategisch. Dabei setzen wir vor allem auf die Innovationskraft unseres Unternehmens.

Allein im vergangenen Jahr haben wir 1,9 Milliarden Euro in Forschung und Entwicklung investiert. Zum Vergleich: Die gesamte chemisch-pharmazeutische Industrie in Deutschland hat in diesem Zeitraum rund acht Milliarden Euro für F&E aufgewendet. Mit einem Anteil von rund 25 Prozent hieran hat Bayer damit mehr als jedes andere deutsche Unternehmen der Branche in die Zukunft investiert. Und davon sind 60 Prozent nach Deutschland geflossen.

Auch in diesem Jahr werden wir in forschungsintensiven Bereichen wieder Zeichen setzen und wollen deshalb – und hierbei ist Schering noch nicht berücksichtigt – rund 1,9 Milliarden Euro in Forschung und Entwicklung investieren.

Zusammen mit den rund 1,7 Milliarden Euro Investitionen in Anlagevermögen sind das rund 3,6 Milliarden Euro Investitionen in unsere Zukunft.

Innovation und Wachstum, davon bin ich fest überzeugt, sind die wesentlichen Erfolgsfaktoren in der globalisierten Welt.

Innovation und Wachstum sind die wesentlichen Erfolgsfaktoren in der globalisierten Welt.

Und hier hat Bayer in den vergangenen Monaten große Fortschritte gemacht: Wir freuen uns, dass auch die Börse das honoriert: Während der DAX und der EURO STOXX 50 im Jahr 2005 um 27 bzw. 24 Prozent zulegten, stieg die Bayer-Aktie um 51 Prozent.

Von der Ankündigung unserer Neustrukturierung im November 2003 an betrachtet ist unser Kurs sogar um 79 Prozent gestiegen. Das entspricht einer zusätzlichen Marktkapitalisierung von 11,4 Milliarden Euro. In Zukunft wollen wir alles daran set-

zen, diese erfolgreiche Performance fortzusetzen.

Was haben wir uns also für das Jahr 2006 vorgenommen?

Trotz der anhaltend hohen Rohstoff- und Energiepreise gehen wir von einem weiterhin günstigen konjunkturellen Umfeld aus. In Europa rechnen wir sogar, vor allem gestützt durch die Entwicklung in Deutschland, mit einem etwas höheren Wachstum als in 2005. Wir wollen in allen Bereichen zumindest mit dem Markt wachsen und unsere operative Performance erneut verbessern.

Damit peilen wir das höchste Ergebnis in der Geschichte unseres Konzerns an.

Wir planen nochmals eine leichte Steigerung beim bereinigten EBIT und streben eine bereinigte EBITDA-Marge von etwa 19 Prozent an. Damit peilen wir das höchste Ergebnis in der Geschichte unseres Konzerns an. Auswirkungen der Schering-Übernahme sind in dieser Prognose natürlich noch nicht enthalten.

Was hat uns das laufende Jahr bisher gebracht?

Auch hier kann ich Ihnen Erfreuliches berichten, nämlich von einem Rekordquartal. Wir sind dynamisch ins Jahr 2006 gestartet und haben die positive Entwicklung des Vorjahrs fortgesetzt – sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis.

Die Konjunktur zeigt sich nach wie vor robust – angetrieben vor allem von den USA und Asien. In diesem Umfeld erzielten wir einen Konzernumsatz von 7,5 Milliarden Euro und konnten damit den Vorjahreswert um 11,8 Prozent übertreffen.

Zu diesem Anstieg trugen vor allem die Teilkonzerne HealthCare mit plus 20,9 Prozent und MaterialScience mit plus 10,5 Prozent bei. Der Umsatz von CropScience übertraf das Vorjahr um 1,5 Prozent. Bereinigt um Währungs- und Portfolio-Effekte

konnten wir den Konzernumsatz um 5,8 Prozent steigern.

Der erfreuliche Geschäftsverlauf führte auch zu einer weiteren Verbesserung des operativen Ergebnisses. Das EBITDA vor Sondereinflüssen konnten wir um 7 Prozent auf 1,68 Milliarden Euro steigern. Und beim EBIT vor Sondereinflüssen gelang uns eine Verbesserung um 8 Prozent auf 1,24 Milliarden Euro. Beides sind die höchsten Werte, die Bayer je in einem Quartal erzielt hat. Alle Teilkonzerne leisteten wesentliche Beiträge zu dieser starken Performance.

Den größten Zuwachs beim bereinigten EBIT erzielte Bayer HealthCare mit plus 38 Prozent auf 416 Millionen Euro. Hier schlug sich vor allem die erhebliche Geschäftsausweitung nieder.

Sämtliche HealthCare-Divisionen konnten beim Umsatz zweistellig zulegen, allen voran unser Pharma-Spezialitätengeschäft mit einem Zuwachs von 54 Prozent.

Auch Bayer MaterialScience erzielte im Wesentlichen aufgrund von Preissteigerungen einen deutlichen Ergebnisanstieg gegenüber dem bereits starken Vorjahr um 11 Prozent auf 451 Millionen Euro.

Bayer CropScience konnte die schwierige Lage in Brasilien nahezu kompensieren und lag mit 408 Millionen Euro ebenfalls auf einem sehr guten Ertragsniveau.

Sämtliche HealthCare-Divisionen konnten beim Umsatz zweistellig zulegen.

Das Ergebnis des 1. Quartals wurde durch Sonderaufwendungen in Höhe von 128 Millionen Euro beeinflusst. Hierin sind 110 Millionen Euro aus einem zu unseren Ungunsten ausgegangenen US-Schiedsverfahren bei Bayer MaterialScience enthalten.

Bayer wird diesbezüglich alle weiteren Rechtsmittel prüfen und hat darüber hinaus noch einen weiteren Zahlungsanspruch geltend gemacht.

Nach Sondereinflüssen erzielten wir im 1. Quartal 2006 ein um zehn Prozent verbessertes EBIT von 1,11 Milliarden Euro. Das EBITDA erhöhte sich im gleichen Zeitraum um acht Prozent auf 1,55 Milliarden Euro.

Das Ergebnis vor Ertragsteuern konnten wir unter Berücksichtigung des Finanzergebnisses in Höhe von –213 Millionen Euro auf 895 Millionen Euro verbessern. Nach Abzug eines Steueraufwands von 298 Millionen Euro sowie nach Anteilen Dritter ergab sich ein Konzernergebnis von 600 Millionen Euro.

**Auch der
Brutto-Cashflow
profitierte von dem im
abgelaufenen Quartal
erzielten Ergebniszuwachs.**

Auch der Brutto-Cashflow profitierte von dem im abgelaufenen Quartal erzielten Ergebniszuwachs. Er stieg um 8 Prozent auf 1,19 Milliarden Euro. Der Netto-Cashflow verbesserte sich deutlich um 354 Millionen Euro auf 128 Millionen Euro. Unsere Nettoverschuldung im fortzuführenden Geschäft lag zum 31.3.2006 mit 5,7 Milliarden Euro um 1,4 Milliarden Euro unter dem Vorjahreswert.

Das Jahr hat also sehr gut begonnen und bestärkt uns in unserer Prognose für das Gesamtjahr.

Seit Anfang 2003 konnten wir unser Ergebnis vor Sondereinflüssen, also unsere tatsächliche operative Performance, in zwölf aufeinander folgenden Quartalen im Vorjahresvergleich kontinuierlich steigern. Innerhalb von drei Jahren gelang es uns, das bereinigte EBIT zu vervierfachen.

**Innerhalb von
drei Jahren gelang es uns,
das bereinigte EBIT
zu vervierfachen.**

Und mit dem 1. Quartal 2006 konnten wir ein weiteres Mal – das nunmehr 13. Mal in Folge – eine Ergebnissteigerung vorweisen und erreichten damit ein Allzeithoch.

Wenn wir auch durchaus stolz auf das Erreichte sind, so sind wir doch selbstverständlich weiter bestrebt, uns stetig zu verbessern.

Ich denke, das Jahr 2005 und auch die aktuellen Ergebnisse beweisen, dass die Neuausrichtung den Konzern auf Erfolgskurs gebracht hat.

Nach den Jahren der Restrukturierungen und Portfolio-Optimierung können wir nun mit der Übernahme

von Schering einen weiteren, wichtigen Schritt bei der Weiterentwicklung unseres Unternehmens realisieren.

Die Performance der Pharma-Bereiche beider Unternehmen im 1. Quartal beweist die zukünftige Schlagkraft von Bayer-Schering-Pharma.

Der Bayer-Konzern wird nach dieser Transaktion auf Basis 2005 einen Gesamtumsatz von über 31 Milliarden Euro erreichen, davon rund 70 Prozent im LifeScience-Bereich.

**Ich denke, das Jahr 2005
und auch die aktuellen
Ergebnisse beweisen, dass
die Neuausrichtung den
Konzern auf Erfolgskurs
gebracht hat.**

Damit unterstreichen wir unseren eingeschlagenen Kurs in Richtung Innovation und Wachstum und setzen einen weiteren Meilenstein für unser Leitbild „Bayer: Science For A Better Life“.

Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen in unser Unternehmen.

Vielen Dank!