
Unseren Erfolg verdanken wir „fokussierter Diversifikation“

Dr. Michael Römer

Vorsitzender der Geschäftsleitung
der Merck KGaA
in der Hauptversammlung am 30. Juni 2006



Guten Morgen, meine sehr verehrten Damen und Herren,

auch ich begrüße Sie zugleich im Namen meiner Kollegen von der Geschäftsleitung herzlich zur Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2005 der Merck KGaA.

Neben unseren Aktionärinnen und Aktionären gilt mein Willkommen auch allen Freunden des Unternehmens. Ausdrücklich begrüße ich die Vertreter der Medien, die uns in den vergangenen Monaten aus gegebenem Anlass viel Aufmerksamkeit geschenkt und uns fair begleitet haben.

Seit dem Börsengang der Merck KGaA saß ich bei allen Hauptversammlungen hier auf dem Podium. Zum ersten Mal habe ich heute die angenehme Aufgabe, Ihnen, meine Damen und Herren, den Bericht der Geschäftsleitung vorzutragen.

Für mein Debüt gibt es drei gute Nachrichten:

▷ Erstens: Das Jahr 2005 war ein außerordentlich gutes Jahr für Merck. Gemessen am Operativen Ergebnis

und am Ergebnis nach Steuern hat Merck sogar das erfolgreichste Jahr seiner Geschichte abgeschlossen. Und das erste Quartal des laufenden Jahres steht dem in nichts nach.

▷ Zweitens: Unser Angebot zur Übernahme von Schering hat gezeigt, dass wir fähig und willens sind, die Weichen für unsere Zukunft zu stellen.

Das Jahr 2005 war ein außerordentlich gutes Jahr für Merck.

▷ Drittens: Wir haben unsere ganz spezifische Merck-Kultur gestärkt. Diese lebt von unseren Mitarbeitern, jedoch auch maßgeblich von der langfristig denkenden Unternehmerfamilie. Ein Garant für Unabhängigkeit und Stabilität – auch für Sie, unsere Aktionäre. Denn wir nehmen das Motto, das Sie auf dem diesjährigen Geschäftsbericht sehen, durchaus ernst: Wir denken

in Generationen. So schaffen wir die Balance zwischen einer profitablen Gestaltung des operativen Geschäfts und dem Mut zur langfristig ausgerichteten Unternehmensführung.

Dass wir in den vergangenen Jahren so erfolgreich waren, verdanken wir nicht zuletzt unserer „fokussierten Diversifikation“. Ein Begriff, den einige sicher inzwischen kennen, auch wenn er beim ersten Hinhören zu fragenden Blicken führt. Er bringt jedoch unsere Strategie gut auf den Punkt: Merck ist und bleibt ein pharmazeutisches und chemisches Unternehmen. Dabei konzentrieren wir uns auf profitable Geschäfte. Und diese Fokussierung trägt Früchte. Wir haben unsere vor fünf Jahren gesteckten Finanzziele erreicht. So hat sich das im Jahr 2005 bei Merck eingesetzte Kapital mit 20,5% verzinst, im 1. Quartal 2006 sogar mit 25,9%.

Wenn ich vom Erfolg dieser Strategie spreche, die federführend von der Geschäftsleitung entwickelt wurde, denke ich auch an die Menschen, die

tagtäglich hart arbeiten und unser Unternehmen voranbringen. Wir sind stolz auf unsere unternehmerisch denkenden und kreativen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Vielen Dank deshalb auch an dieser Stelle für den engagierten und motivierten Einsatz.

Mit der 38 %-igen Kurssteigerung übertraf unsere Aktie sowohl den Index des DAX als auch den des MDAX.

Erinnern möchte ich Sie in diesem Zusammenhang an die personellen Änderungen in der Geschäftsleitung.

- ▷ Mein Vorgänger, Bernhard Scheuble, der zu den treibenden Kräften des Veränderungsprozesses bei Merck zählte, ist im November 2005 aus der Geschäftsleitung ausgeschieden.
- ▷ Gleichzeitig wurde Elmar Schnee zum stellvertretenden Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter des Unternehmensbereichs Pharma ernannt. Ab morgen, sprich dem 1. Juli ist er dann ordentliches Mitglied der Geschäftsleitung und persönlich haftender Gesellschafter.
- ▷ Ende 2005 hat Professor Dr. Thomas Schreckenbach seine Tätigkeit als Mitglied der Geschäftsleitung nach 15 Jahren beendet und ist in den Ruhestand getreten. Als sein Nachfolger ist Walter W. Zywoitek zum 1. September 2005 zum Mitglied der Geschäftsleitung bestellt worden und verantwortet seit dem 1. Januar 2006 den Unternehmensbereich Chemie.
- ▷ Zum 1. September 2006 tritt Dr. Karl-Ludwig Kley als Stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsleitung in unser Unternehmen ein. Ab 1. Januar wird er die Aufgaben von Dr. Jan Sombroek übernehmen, der nach knapp zehn Jahren in der Geschäftsleitung zum Jahresende in den Ruhestand gehen wird.

Ich danke meinen Kollegen für ihre unternehmerische Weitsicht und

ihren Beitrag zum Erfolg unseres Unternehmens. Und ganz persönlich danke ich auch für die vielen Gespräche, die dazu beigetragen haben, die richtigen Weichen zu stellen.

Die Aktie

Dass es die richtigen Weichen waren, belegt eindrucksvoll die überdurchschnittliche Entwicklung unserer Aktie im vergangenen Jahr.

Während sie am Jahresende 2004 noch bei 50,62 € notierte, lag der Kurs am 30. Dezember 2005 im XETRA-Handel bei 69,95 €. Mit dieser 38 %-igen Kurssteigerung übertraf sie sowohl den Index des DAX als auch den des MDAX. Daraus errechnet sich eine theoretische Marktkapitalisierung – theoretisch, weil das Komplementärkapital nicht in Aktien verbrieft ist – zum Jahresende von 13,4 Mrd €.

Bis Anfang Februar 2006 legte unsere Aktie weiter deutlich zu. Das Übernahmeangebot an Schering setzte den Kurs unter Druck. Nicht zuletzt unsere sehr guten Quartalszahlen haben zu einer Gegenbewegung geführt. Unsere Aktie erreichte dann am 11. Mai ihr Allzeithoch von 89,10 €.

Alle Sparten trugen zum Umsatzplus von knapp 10% im Jahr 2005 und 16% im 1. Quartal 2006 bei.

Damit nun zu den Geschäftszahlen des Jahres 2005 und der ersten Monate von 2006.

Ertrags- und Finanzlage

Zu unseren hervorragenden Ergebnissen haben alle Sparten beigetragen. Absehbar war, dass das Augenmerk im abgelaufenen Jahr erneut auf unseren innovativsten Arbeitsgebieten lag, den Flüssigkristallen und dem Krebsmedikament Erbitux®. Doch trugen auch unsere etablierten Produkte wie Herz-Kreislauf- und Diabetes-Arzneimittel oder Reagenzien und Pigmente

im Unternehmensbereich Chemie zu dem erfreulichen Umsatzplus von knapp 10% im Jahr 2005 und 16% im 1. Quartal 2006 bei.

Was wir intern oft als „Brot-und-Butter“-Geschäfte bezeichnen, macht es uns erst möglich, mehr als 700 Mio € für Forschung und Entwicklung auszugeben. Diese Investitionen, über 80% davon im Pharmabereich, eröffnen uns Chancen. Die Leistungsfähigkeit unserer präklinischen und klinischen Pharmaforschung unterstreit

Mit einem Ergebnis nach Steuern von 673 Mio € haben wir das sehr gute Vorjahresergebnis übertreffen können.

chen nicht nur neue Arzneimittel, sondern auch attraktive Entwicklungspartnerschaften. Erfolgreich waren wir 2005 mit zwei Vereinbarungen: Mit Takeda Pharmaceuticals, Japan, haben wir einen Vertrag über die gemeinsame Entwicklung und Vermarktung des Krebsmittels Matuzumab geschlossen; an Organon haben wir das orale Kontrazeptivum EMM 310066 auslizenziert.

Trotz gestiegener Herstellungs- sowie Marketing- und Vertriebskosten – allen voran für die weltweite Vermarktung von Erbitux® – konnten wir das Operative Ergebnis steigern: auf die fortgeführten Geschäftsbereiche bezogen 2005 um 17% und dank unserer Aktivitäten zur Kostendämpfung im 1. Quartal 2006 sogar um 46%. Die Zahlen belegen also anschaulich, dass die Strategie der „fokussierten Diversifikation“ aufgeht.

Mit einem Ergebnis nach Steuern von 673 Mio € haben wir das sehr gute Vorjahresergebnis übertreffen können. Berechnet man das Ergebnis nach Steuern in beiden Jahren ohne die Sondermaßnahmen, so ergibt sich ein deutlicher Anstieg von 25%. Im 1. Quartal 2006 stieg das Ergebnis nach Steuern noch deutlicher, nämlich um 51%.

Die Bilanzsumme hat sich aufgrund der im November begebenen Anleihe erhöht. Diese diente zur langfristigen Liquiditätssicherung und hat, da sie zur Finanzierung des Geschäfts nicht benötigt wurde, zu einer Erhöhung der flüssigen Mittel beigetragen. Auch den freien Cashflow konnten wir weiter verbessern. Dies beruht auf dem guten Geschäftsverlauf und dem hohen operativen Cashflow der Sparten, aber ist auch Folge des Verkaufs der Sparte Electronic Chemicals.

Das Gearing unter Berücksichtigung der Pensionsrückstellungen, also das Verhältnis der Nettofinanzschulden und Pensionsrückstellungen zum Eigenkapital, lag zum Jahresende 2005 bei 0,21, im 1. Quartal 2006 betrug es 0,11.

Schering

Meine Damen und Herren,

unsere starke Bilanz ist das Resultat eines Erfolgskurses, den wir ja nun schon einige Jahre halten. In dem Jahr, als ich in die Geschäftsleitung berufen wurde, das war 1993, erzielten wir einen Umsatz von 2,7 Mrd € und einen Gewinn nach Steuern von 88 Mio €. Der Umsatz hat sich seitdem also mehr als verdoppelt, der Gewinn jedoch fast verachtfacht.

Der Umsatz hat sich seit 1993 also mehr als verdoppelt, der Gewinn jedoch fast verachtfacht.

Diese Relation zeigt vor allem eines: Wir sind sehr viel profitabler geworden. Das hat sicherlich auch mit Maßnahmen auf der Kostenseite zu tun, ist aber vor allem Ausdruck unserer Strategie: Wir haben uns auf Erfolg versprechende, wachstumsstarke Märkte konzentriert und wir haben uns von weniger rentablen Geschäften getrennt. Beispiele dafür waren unsere Aktivitäten

- ▷ in der Dermatologie, bei Hermal (1997)
- ▷ mit Kontrastmitteln, bei Bracco (2000)

- ▷ in der Labordistribution, bei VWR (2004)
- ▷ mit Biomaterialien, bei Biomet (2004)
- ▷ mit Elektronikchemikalien (2005)

Im Jahr 1995 entfielen allein auf diese fünf Geschäfte rund 25% unseres Umsatzes – sogar ohne VWR Nordamerika, das damals noch nicht konsolidiert wurde.

Wir wollen die gewonnenen Ressourcen sinnvoll und wohlüberlegt einsetzen.

Wir wollen die gewonnenen Ressourcen sinnvoll und wohlüberlegt einsetzen. Dazu gehörte auch das am 13. März 2006 angekündigte öffentliche Übernahmeangebot für die Schering AG in Höhe von 77 € pro Aktie – das entsprach einem Transaktionswert von 14,6 Mrd €. Unser Ziel war es, die beiden Unternehmen zusammenzuführen und so ein bedeutendes globales Pharma- und Chemieunternehmen zu schaffen. Damit hätten wir nicht nur unsere Produktpalette um ein komplementäres Portfolio ergänzt, sondern auch Vertriebskraft in den USA und Japan gewonnen, sowie unser Forschungs- und Entwicklungsbudget auf über 1 Mrd € erhöht. Zehn Tage später bot die Bayer AG den Schering-Aktionären 86 € pro Aktie. Am 24. März gab Merck bekannt, sein Angebot nicht zu erhöhen.

Dennoch haben wir vom 30. Mai bis 13. Juni unseren Anteil an der Schering AG auf gut 21% erhöht. Den Grund will ich Ihnen gerne erläutern. Aber eines vorab: Diese Aktion war nicht im Voraus geplant. Die Option, ein wichtiger Schering-Aktionär zu bleiben, ergab sich und da mussten wir einfach handeln.

Die Situation in den letzten Mai-Tagen war doch eine ganz spezielle:

Die Resonanz der Schering-Aktionäre auf das Bayer-Angebot war schwach. Deshalb hat Bayer am 30. Mai sein Angebot um zwei Wochen verlängert, für uns überraschend je-

doch auf der Erfüllung der 75%-igen Annahmquote beharrt. Und wenn Bayer diese hohe Quote nicht erreichen würde? Wir konnten allenfalls Vermutungen darüber anstellen, was dann passieren würde. Würde Bayer aufgeben? Sie durften ihr Angebot ja kein zweites Mal verlängern. Wir wollten unser strategisches Interesse an Schering beibehalten und verteidigen. Am 30. Mai haben wir nur relativ wenige Aktien zugekauft – es waren 35.000 Aktien. Und wir wurden ein zweites Mal überrascht, als wir die Resonanz vom Markt bekamen. Millionen von Aktien lagen bereit, zum Kurs von unter 86 € verkauft zu werden. Daraus mussten wir doch schließen, dass der Markt ein Scheitern von Bayer erwartet.

Wir haben die Schering-Aktien zu einem Durchschnittspreis von 79,35 € gekauft und zu 89 € verkauft. Der Transaktionswert lag bei 3,7 Mrd €.

Wir wollten unser langfristiges strategisches Interesse an Schering wahren. Wir wollten uns die Option erhalten, ein bedeutender Aktionär von Schering zu sein. Und so haben wir jeden Tag erneut entschieden, ob und wie wir reagieren sollten. Erst als Bayer am 14. Juni angekündigt hat, einen „zweiten Anlauf“ zu unternehmen, also ein Pflichtangebot vorzulegen, war klar, dass sich Bayer nicht zurückziehen würde. Und ebenso wie im März wollten wir auch drei Monate später keinen Bieterwettstreit. Also haben wir unser Paket von knapp 42 Mio Schering-Aktien noch am gleichen Tag an Bayer verkauft. Wir haben diese Aktien zu einem Durchschnittspreis von 79,35 € gekauft und zu 89 € verkauft. Der Transaktionswert lag bei 3,7 Mrd €. Damit verbunden war ein außerordentlicher Ertrag von knapp 400 Mio €, der im 2. Quartal verbucht wird.

Darüber hinaus haben wir vereinbart, Kooperationsmöglichkeiten zu prüfen. Ich wiederhole: Wir wollen Kooperationen prüfen. Es gab keine festen Vereinbarungen, wir haben den gleichen Preis wie jeder andere Schering-Aktionär erhalten.

Auch wenn der Übernahmever such am Ende nun nicht erfolgreich war, sind wir aus den turbulenten Wochen doch gestärkt herausgegangen. Schering war für uns ein KANN, kein MUSS. Natürlich wäre Schering eine gute Verstärkung gewesen. Aber allein durch den Versuch haben sich unsere Handlungsmöglichkeiten nun deutlich verbessert.

Schering war für uns ein KANN, kein MUSS.

Das gilt an erster Stelle nach der positiven Reaktion innerhalb des Unternehmens. Unsere Mitarbeiter haben erkannt, dass das Management und die Familie Merck zu einem wirklich großen Schritt fähig und bereit sind. Dem Kapitalmarkt haben wir bewiesen, dass wir eine solch große Transaktion mutig angehen, aber auch verantwortungsbewusst und ohne Übermut beenden können. Das wird den Ruf der Merck KGaA am Kapitalmarkt weiter verbessern und uns für Anleger attraktiv machen.

Mindestens ebenso wichtig ist, dass wir uns nicht haben ablenken lassen. Gleichzeitig haben wir nämlich unsere Geschäfte kräftig entwickelt.

Regionale Geschäftsentwicklung

Heute erwirtschaften wir mit einem Anteil von rund 46% das Gros des Gruppenumsatzes in Europa. Die wichtigsten Märkte sind hier Frankreich, Deutschland und Großbritannien. Das Wachstum in Nordamerika verdanken wir dem Erfolg unserer Tochtergesellschaft Dey in den USA. Gebremst wurde dieses durch das rückläufige Generika-Geschäft in Kanada. Eine Geschäftsausweitung in Nordamerika bleibt weiter ein strate-

gisches Ziel. Die Umsatzentwicklung in Lateinamerika verlief sehr erfreulich. Besonders gut entwickelten sich unsere größten Märkte Mexiko und Brasilien. In Asien, Afrika und Australien stieg der Umsatz, stark geprägt von unserem Geschäft mit Flüssigkristallen in Asien und mit Generika in Australien.

Damit komme ich nun zu den Entwicklungen in unseren fünf Sparten.

Ethicals

Ich beginne mit der derzeit wieder größten Sparte, Ethicals. Der Umsatz dieser Sparte stieg im Jahr 2005 um 15%, im 1. Quartal 2006 sogar um 21%.

Ein Großteil des Wachstums kam von unserem erfolgreichen Einstieg in den stark wachsenden Markt der Krebsmedikamente. Nach der Markteinführung von Erbitux® zur Behandlung von Darmkrebs im Juli 2004 in der Europäischen Union, haben wir inzwischen die Marktzulassung in 53 Ländern weltweit erhalten. Im Jahr 2005 war Erbitux® das erfolgreichste neue Arzneimittel im europäischen Pharmamarkt. Die Umsätze stiegen kontinuierlich bis auf 74 Mio € im 1. Quartal 2006. Im März erreichte Erbitux® einen weiteren

**Der Umsatz
der Ethicals stieg
im Jahr 2005 um 15%,
im 1. Quartal 2006
sogar um 21%.**

Meilenstein, als es in der Europäischen Union zur Behandlung von lokal fortgeschrittenen Plattenepithelkarzinomen des Kopfs und Halses zugelassen wurde. Die Daten, die die Zulassung stützten, waren die besten, die jemals bei der Behandlung von Kopf- und Halskarzinomen dokumentiert wurden. Für die Behandlung dieser sehr aggressiven Krebsart gibt es derzeit noch wenige Therapien und wir freuen uns, den Patienten und Ärzten damit einen neuen Weg zu eröffnen. Die sukzessive Erweiterung

der zugelassenen Indikationen von Erbitux® ist eines der Hauptziele des Geschäftsfelds Onkologie.

Sehr zufrieden waren wir auch mit dem Geschäftsfeld CardioMetabolic Care. Unsere umsatzstärkste Produktgruppe, die Betablocker der Bisoprolol-Familie, erreichte sowohl im Jahr 2005 als auch im 1. Quartal 2006 erfreuliche Wachstumsraten von 14% bzw. 23%. Dabei möchte ich besonders die Erfolge von Concor®COR zur Therapie chronischer Herzinsuffizienz hervorheben. Der erfolgreiche

**Unsere umsatzstärkste
Produktgruppe, die Beta-
blocker der Bisoprolol-
Familie, erreichte sowohl
im Jahr 2005 als auch
im 1. Quartal 2006
erfreuliche Wachstums-
raten von 14% bzw. 23%.**

Abschluss der CIBIS-III-Studie hat neue wissenschaftliche Erkenntnisse gebracht und die herkömmlichen Therapieschemata in Frage gestellt. Die Studie zeigt, dass die Therapie genauso effektiv und sicher mit Concor®COR begonnen werden kann.

Unsere Forschungs- und Entwicklungsausgaben haben wir weiter gesteigert – Schwerpunkte sind weiterhin die Onkologie und Typ-2-Diabetes. Diese Fokussierung ist notwendig, um die Mittel insbesondere für die klinische Entwicklung bereitstellen zu können. Wie viele von Ihnen sicher wissen, sind seit Anfang der 90er Jahre die Entwicklungskosten für ein neues Arzneimittel um den Faktor 3,5 gestiegen. Von den heute für den Durchschnitt der Branche geschätzten rund 880 Mio US-Dollar Entwicklungskosten entfällt mehr als die Hälfte auf die klinische Entwicklung. Die Zusammenarbeit mit externen Partnern, wie die bereits erwähnte Kooperation mit Takeda bei unserem Krebstherapeutikum Matuzumab, sind ein Weg, die Kosten im Rahmen zu halten und gleichzeitig die Entwicklung zu beschleunigen.

Gleichzeitig bleibt das Risiko der pharmazeutischen Forschung und Entwicklung hoch. So haben wir vergangene Woche bekannt gegeben, dass wir die Entwicklung unserer Substanz zur Behandlung von Dyskinesien bei Parkinson einstellen müssen. Wir bedauern es sehr, den Patienten mit dieser schweren Erkrankung nicht helfen zu können, da die Substanz in den Phase-III-Studien keine Wirksamkeit zeigte.

Nun zurück zu den Zahlen: Deutlich gestiegen ist sowohl 2005 als auch im 1. Quartal 2006 das Operative Ergebnis. Dafür waren – neben der guten Geschäftsentwicklung – auch Sondereffekte verantwortlich. Im Jahr 2005 erhielten wir beispielsweise Einstandszahlungen von Organon für das Kontrazeptivum EMM 310066 und von Takeda für Matuzumab, im 1. Quartal dieses Jahres veräußerten wir einen Standort in Frankreich. Unsere beiden Renditekennziffern konnten wir stetig verbessern: Die Umsatzrendite (ROS) lag im 1. Quartal 2006 bei 12,3% und die Verzinsung des eingesetzten Kapitals (ROCE) sogar bei 20,1%.

**Deutlich gestiegen
ist sowohl 2005 als auch
im 1. Quartal 2006
das Operative Ergebnis.**

Generics

Vielen von Ihnen ist geläufig, dass der Generikamarkt vor dramatischen Veränderungen steht. Der Preiswettbewerb ist immens und die Konsolidierung der Märkte schreitet voran. Allenthalben kann man der Presse entnehmen, dass sich wieder zwei Unternehmen zusammengeschlossen haben.

2005 und Anfang 2006 konnten wir uns gut behaupten und sind mit den Umsatzzuwächsen von 13% bzw. 11% sehr zufrieden. Auch mit den Renditekennziffern können wir uns in diesem wettbewerbsintensiven Umfeld sehen lassen. Die Umsatzrendite

lag 2005 bei 13,2%, die Rendite des eingesetzten Kapitals bei 23,8% und im 1. Quartal 2006 konnten wir beide leicht steigern.

Einmal mehr kam auch in den vergangenen Monaten das Wachstum von unserer amerikanischen Tochtergesellschaft Dey mit ihren beiden Erfolgsprodukten EpiPen® und DuoNeb®. Die in den USA neu ge-

**Die Umsatzrendite
lag 2005 bei 13,2%,
die Rendite des
eingesetzten Kapitals
bei 23,8% und im
1. Quartal 2006 konnten
wir beide leicht steigern.**

gründete Generika-Tochtergesellschaft Genpharm L.P. erzielte im 1. Quartal ihren ersten direkten Umsatz, der die Erwartungen erfüllte. In Spanien konnten wir Anfang 2006 den Kauf von Prasfarma abschließen.

Um uns von unseren Mitbewerbern zu differenzieren, legen wir in der Sparte Generics den Schwerpunkt auf neue Darreichungsformen, die dem Patienten einen zusätzlichen Nutzen bringen. Deshalb haben wir unsere Aufwendungen für Forschung und Entwicklung aufgestockt. Unser Portfolio der „value added generics“, der „Generika mit Mehrwert“, werden wir in den nächsten Jahren erweitern und innovative, möglichst patentgeschützte, Dosierungs- und Darreichungsformen entwickeln. Ein besonderer Fokus liegt auf dem neuen Geschäftsfeld Atemwegstherapeutika mit innovativen Inhalationssystemen.

Der Generika-Markt bietet in den nächsten Jahren trotz Konsolidierung signifikante Wachstumschancen. In reifen Märkten mit hohem Generika-Anteil wie den USA, Kanada, Großbritannien und Deutschland kommt das Marktwachstum vor allem durch Patentabläufe so genannter Blockbuster mit Umsätzen von mehr als 1 Mrd €. Allein in diesem Jahr verlieren sechs solche Substanzen ihren Schutz.

Besonders interessant sind für uns jedoch die jungen Märkte mit noch geringem Generika-Anteil, beispielsweise Spanien, Portugal und Italien. Hier steigt der Generika-Anteil deutlich und bietet uns überdurchschnittliche Wachstumschancen. Gleichzeitig stellen staatliche Regulierungen bezüglich Preisbildung und Erstattung sowie der Patentstreit um DuoNeb® eine Herausforderung dar.

Consumer Health Care

Mit dem Wachstum der Sparte Consumer Health Care können wir sehr zufrieden sein. Wir wachsen etwa doppelt so stark wie der weltweite Selbstmedikationsmarkt.

Auch die Renditekennziffern konnten wir im Jahr 2005 verbessern. Kontinuierlich erweitern wir unser Portfolio sowie die Marktpräsenz weltweit und passen unseren Vertrieb an die neuen Kundenanforderungen an. Dabei kommt es vor allem darauf an, Marken erfolgreich beim Konsumenten zu positionieren. Hervorheben möchte ich die noch junge Marke Bion®3, den gelungenen Start mit dem Thema Gelenkgesundheit in Asien aber auch den in Großbritannien unter Lamberts begonnenen Direktvertrieb.

**Mit dem Wachstum der
Sparte Consumer Health
Care können wir sehr
zufrieden sein.**

Damit komme ich nun zum Unternehmensbereich Chemie. Wir sind stolz auf die aktuelle Umsatzrendite von über 30%, die wohl kaum ein anderes Chemieunternehmen vorweisen kann. Ich kann Ihnen aber versichern, dass wir uns nicht auf den Lorbeeren ausruhen werden. Um neue Potenziale in bestehenden Märkten zu erschließen und die Effektivität des Unternehmensbereichs Chemie weltweit zu erhöhen, haben wir Anfang 2006 die beiden Sparten Life Science & Analytics und Pigments zusammen-

gelegt. Die neue Sparte heißt Performance & Life Science Chemicals.

Performance & Life Science Chemicals

Der Umsatz dieser neu gegründeten Sparte stieg im 1. Quartal 2006 um 13% auf 327 Mio €. Die zusammengefassten Umsätze des Jahres 2005 lagen bei knapp 1,2 Mrd € entsprechend einem Plus von 5,1%. Die Renditekennziffern dieses soliden und wenig zyklischen Geschäfts lagen im 1. Quartal bei erfreulichen 14,4% für den ROS und 16,8% für den ROCE, im Jahr 2005 bei 12,6% bzw. 13,0%. Damit liegen sie deutlich im zweistelligen Bereich, was für diese Geschäfte einen sehr ordentlichen Wert darstellt.

Der Umsatz der neu gegründeten Sparte Performance & Life Science Chemicals stieg im 1. Quartal 2006 um 13% auf 327 Mio €.

Die neue Sparte kann als Partner forschender Pharma- und Biotech-Unternehmen sowie von Kosmetik-, Lack- und Kunststoffherstellern Synergien bezüglich des Vertriebs nutzen – insbesondere zur Erschließung neuer Geschäftsfelder. Dabei bleiben wir der führende Anbieter klassischer Reagenzien, die in fast jedem Labor der Welt zu finden sind. Unsere Aktivitäten im Bioscience-Geschäft erweiterten wir im 1. Quartal durch die Akquisition von Agribiotics Holdings Inc. Dieses kanadische Unternehmen hat sich auf die Verbesserung des Ernteertrags verschiedener Nutzpflanzen durch Produkte auf biologischer Basis spezialisiert.

Liquid Crystals

Es ist für Sie natürlich keine Überraschung: Wieder sind es die Flüssigkristalle, die uns exzellente Umsätze und Erträge bringen. Ein Umsatzplus von 27% im Jahr 2005 war gefolgt von einem Umsatzsprung von 60%

im 1. Quartal 2006. Die Renditekennziffern muss ich nicht kommentieren, sie sprechen für sich: Die Umsatzrendite von 46,8% und die Rendite des eingesetzten Kapitals von 50,3% konnten wir im 1. Quartal 2006 auf 52,4% und 58,5% steigern.

Große LCD-Fernseher mit Bildschirmdiagonalen von 30 bis 39 Zoll (76 bis 99 cm) sind mittlerweile zum Standard geworden; Geräte mit einer Diagonalen von mehr als 40 Zoll (102 cm) sind zunehmend häufiger in den Verkaufsräumen zu sehen. Daneben stieg auch die Nachfrage nach LCD-Monitoren und kleineren LCD-Anwendungen wie Mobiltelefonen, Fotoapparaten und MP3-Spielern. Unabhängigen Prognosen zufolge wird der Markt der LC-Displays auch in den kommenden Jahren noch zweistellig wachsen – insbesondere bei den Fernsehern.

Da wir unsere Produktion rechtzeitig ausgebaut hatten, konnten wir schnell auf diese enorme Dynamik bei LCD-Fernsehern reagieren – sowohl hinsichtlich der sich verändernden qualitativen Anforderungen jedes einzelnen Displayherstellers als auch im Hinblick auf die zunehmende Nachfrage.

Wieder sind es die Flüssigkristalle, die uns exzellente Umsätze und Erträge bringen.

Auch unsere Forschung haben wir weiter intensiviert, um im unmittelbaren Kontakt zu unseren Hauptkunden die hohen Ansprüche der LCD-Industrie weiterhin erfüllen zu können. Ein umfangreiches Patentportfolio von ca. 2.500 Patenten, eine große Anzahl neuer LC-Mischungen und die hohe Geschwindigkeit, mit der wir neue Entwicklungen umsetzen, sichern unsere führende Stellung am Markt. Wir arbeiten ganz eng mit unseren Kunden zusammen; wir kennen ihre Bedürfnisse und liefern maßgeschneiderte Lösungen. Jeder Kunde bekommt für jede Anwendung sein ganz

spezielles Cuvée einer Flüssigkristallmischung. Damit schaffen wir (im wahrsten Sinne des Wortes) einzigartige Werte für den Kunden.

Flüssigkristalle werden auch in den nächsten Jahren die dominierende Technologie der Flachbildschirme bleiben. Parallel investieren wir in zukunftsorientierte Technologien für Displays. Zum Beispiel haben wir im

Die Umsatzrendite von 46,8% und die Rendite des eingesetzten Kapitals von 50,3% konnten wir im 1. Quartal 2006 auf 52,4% und 58,5% steigern.

Jahr 2005 auf dem Gebiet der organischen leuchtendenden Dioden (OLEDs) zwei Akquisitionen getätigt und diese in die Sparte Liquid Crystals integriert. Wie Sie sehen, tun wir alles, um unsere führende Position zu verteidigen und zu stärken.

Mitarbeiter und Eigentümer

Meine Damen und Herren,

Merck ist nicht nur das, was wir erreichen, sondern auch wie wir dabei miteinander umgehen. Unverändert gilt der Satz aus unserem 1992 formulierten Leitbild: „Unternehmerischer Erfolg beginnt beim Menschen.“

Wichtig ist mir neben dem geschäftlichen Erfolg auch der Erhalt unserer ganz spezifischen Merck-Kultur. Deshalb habe ich im Geschäftsbericht in meinem Brief an Sie, liebe Aktionäre, auch versprochen, dass ich einen beträchtlichen Teil meiner Zeit dafür einsetzen werde, das gemeinsame Zielverständnis unserer Belegschaft zu stärken, damit wir alle die ganz spezifische Merck-Kultur leben. Eine Unternehmenskultur, die Innovation ermöglicht und Kundenorientierung lebt. Dies kann keinem Einzelnen allein, sondern nur uns gemeinsam in offener und vertrauensvoller Zusammenarbeit gelingen. Als Richtschnur dafür haben wir Ende

letzten Monats auf unserer internationalen Führungskräfte-Tagung gemeinsame Leitlinien zur Strategie und Werte für unser Verhalten vorgestellt.

Heute arbeiten knapp 30.000 Mitarbeiter weltweit für die Merck-Gruppe. Wir sind mit 168 Gesellschaften in 54 Ländern vertreten. Und überall folgen wir dem Grundsatz, dass wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein attraktiver Arbeitgeber sein wollen, indem wir sie entwickeln und Leistung honorieren.

Fast ein Drittel aller Mitarbeiter arbeiten in Deutschland. Damit bekennen wir uns weiterhin zu den hiesigen Standorten. Im Jahr 2005 haben wir in Deutschland beachtliche 373 neue Arbeitsplätze geschaffen. Und auch die Zahl der Ausbildungsplätze haben wir erneut erhöht. Wie fest das Unternehmen zu diesem Standort steht, lässt sich auch an einer anderen Zahl ablesen: In den vergangenen zehn Jahren haben wir 1,2 Mrd € in Deutschland investiert.

**Fast ein Drittel aller
Mitarbeiter arbeiten in
Deutschland.**

**Damit bekennen wir uns
weiterhin zu den hiesigen
Standorten.**

Eine repräsentative Bevölkerungsbefragung an unserem zentralen Standort in Darmstadt bestätigt uns: Wir werden als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen und unser Engagement für die Menschen der Region findet eine positive Resonanz.

Und auch außerhalb unseres Heimatlandes leben wir die Merck-Verantwortung. Es freut uns, dass wir in solch unterschiedlichen Ländern wie Großbritannien, Österreich, Tschechien, der Slowakei, Argentinien und

Chile als besonders guter Arbeitgeber ausgezeichnet wurden.

Weiter geht unser Engagement in Richtung Corporate Responsibility: Im Jahr 2005 trat Merck dem „Global Compact“ der Vereinten Nationen bei. Damit verpflichten wir uns auf zehn Prinzipien ethisch verantwortlichen Handelns (Arbeitsbeziehungen, Menschenrechte, Umweltschutz, Anti-Korruption), die wir gegenüber Mitarbeitern, Geschäftspartnern, Kunden und der Öffentlichkeit mit Nachdruck vertreten.

**Weiter geht unser
Engagement in Richtung
Corporate Responsibility:
Im Jahr 2005 trat Merck
dem „Global Compact“
der Vereinten Nationen bei.**

Wir möchten Sie, meine Damen und Herren, weiterhin angemessen am Erfolg von Merck beteiligen. Das gute Ergebnis hat uns bewegt, Ihnen heute eine Dividende von 85 €-Cents pro Aktie vorzuschlagen.

Durch den späteren Termin der Hauptversammlung konnte ich bereits unser erstes Quartal Revue passieren lassen. Wir haben das laufende Geschäftsjahr hervorragend begonnen und bleiben auch für dieses und das kommende Jahr optimistisch. Eine wichtige Triebfeder für diesen Erfolg ist natürlich die wachsende Nachfrage nach Mercks hochwertigen Flüssigkristallen. Aber auch die guten Umsätze mit Erbitux® und die Zulassung für mögliche weitere Indikationen stimmen uns zuversichtlich.

Insgesamt erwarten wir für 2006 also eine gute Geschäftsentwicklung. Aller Voraussicht werden sowohl der Umsatz als auch das Operative Ergeb-

nis mit einem zweistelligen Prozentsatz wachsen.

Dieser optimistische Ausblick bedeutet natürlich nicht, dass wir die Hände in den Schoß legen können. Für Veränderungen und Herausforderungen müssen wir den Mut haben, Entscheidungen zu treffen und andere Wege als in der Vergangenheit zu gehen. Ob es in der Pharmaforschung ist, wo wir eine kritische Größe erreichen müssen oder bei der Suche nach neuen Technologien in der Chemie. Denn unser Blick muss heute schon auf das nächste Jahrzehnt gerichtet sein. Unternehmerischer Weitblick, langfristiges Denken und das Gespür für sich wandelnde Märkte gehören zu den Zutaten für das Erfolgsrezept von Merck. Und wer auf eine einzigartig lange Zeit von Tradition und Erfolg zurückblicken kann, der muss doch wohl gute Rezepte haben.

**Das gute Ergebnis hat
uns bewegt, Ihnen heute
eine Dividende von
85 €-Cents pro Aktie
vorschlagen.**

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

der Erfolg und die Zukunft von Merck hängt nicht nur von unseren Mitarbeitern ab, sondern auch von unseren Kapitalgebern. Für das entgegengebrachte Vertrauen danke ich deshalb Ihnen, liebe Aktionäre. Ein besonderes Dankeschön gilt der Eigentümerfamilie Merck, die durch ihre Mehrheitsbeteiligung dafür sorgt, dass eine langfristige Unternehmenssteuerung möglich ist. Diese Unabhängigkeit ist ein wichtiger Garant für unser Denken und Handeln in Generationen.

