



## **Dr. Michael Römer**

Vorsitzender der Geschäftsleitung  
der Merck KGaA  
in der Hauptversammlung am 27. April 2007

Guten Morgen, meine sehr verehrten Damen und Herren, liebe Aktionäre und Freunde von Merck, herzlich willkommen zur heutigen Hauptversammlung der Merck KGaA.

Wir haben ein bewegtes Jahr hinter uns. Bestimmt wurden auch viele von Ihnen von Merck überrascht. Im vergangenen Jahr gelang uns die größte Übernahme in der Geschichte des Unternehmens. Wir standen im Rampenlicht der Öffentlichkeit wie nie zuvor. Eine für unser Haus durchaus ungewohnte Position. Erst die versuchte Übernahme von Schering, dann der Kauf des Schweizer Biopharmazeutika-Unternehmens Serono.

Für mich war es das bewegteste Jahr meiner fast 30-jährigen Tätigkeit für das Unternehmen. In dieser Zeit hat sich viel gewandelt: Mitte der Siebziger Jahre kamen die weltgrößten Pharma-Konzerne aus Deutschland und zu recht wurden wir die „Apotheke der Welt“ genannt. Heute sind amerikanische Konzerne die Größten. Damit auch wir einen Spitzenplatz behalten, war es nicht nur

notwendig, uns kontinuierlich den Veränderungen anzupassen, sondern auch tiefgreifende Entscheidungen zu treffen. Die Übernahme von Serono ist so eine tiefgreifende Entscheidung. Das war der richtige Schritt zum richtigen Zeitpunkt mit dem richtigen Unternehmen.

Auf der Titelseite unseres Geschäftsberichts nennen wir den Grund kurz und prägnant „Mehr Potenzial“.

- ▷ Mehr Potenzial für Merck mit neuen Forschungsgebieten, wie Multiple Sklerose oder Therapie der Unfruchtbarkeit.
- ▷ Mehr Potenzial für Merck durch die Präsenz im weltgrößten Pharmamarkt, den USA.
- ▷ Mehr Potenzial für Merck mit Weltgeltung in der Biotechnologie.

Unsere Kreativen haben dafür das Bild des „M hoch zwei“ gefunden. Denn wir potenzieren unser ohnehin schon großes Potenzial aus der Kombination von Pharma und Chemie.

Durch den Kauf von Serono wurden wir die Nummer 1 in der europäischen Biopharmazie. Mit diesem

Schwerpunkt erweitern wir unsere Expertise bei den sogenannten „kleinen“ chemischen Substanzen auf einen Schlag um breites Know how bei biopharmazeutischen Substanzen. Unser Krebstherapeutikum Erbitux® war der erste Schritt in die „Bio-Welt“. Mit Serono gewinnen wir eine Fülle biopharmazeutischer Wirkstoffe hinzu. Diese neuen Wirkstoffe geben uns eine zusätzliche Alleinstellung und damit Wettbewerbsvorteile in unserer Industrie. Ihr Unternehmen ist wesentlich wertvoller geworden.

Im Unternehmensbereich Chemie haben wir mit unseren Flüssigkristallen eine unbestrittene Führungsposition in der Displaytechnologie. Gleiches gilt nun für Pharma mit der Biotechnologie. Mit Innovationen für Wachstumsmärkte sichern wir unsere Zukunft und erwirtschaften attraktive Gewinne. Massenmärkte waren nie das Ziel von Merck. Insofern ist auch die mögliche Veräußerung des Generika-Geschäfts in einem sich konsolidierenden Markt ein richtiger Schritt in die Zukunft von Merck. Weichen-

stellungen über das Quartal hinaus – für die nächsten Generationen.

Meine Damen und Herren,

werfen wir nun einen ersten Blick auf die Zahlen: Wir erreichten 2006 ein Umsatzplus von 8,5% und konnten das Operative Ergebnis um 25% steigern. Beim Operativen Ergebnis und beim Ergebnis nach Steuern überschritten wir erstmals die magische Zahl von 1 Mrd Euro.

Der Zahl von 1 Mrd Euro werden sich auch unsere kumulierten Investitionen in die Forschung und Entwicklung durch die Übernahme von Serono annähern. Um ebenfalls 1 Mrd Euro hat die Familie Merck Anfang 2007 ihren Kapitalanteil am Unternehmen erhöht. Lassen Sie mich die Zahl mit einem Bild aus unserem eigenen Geschäft illustrieren. Die meisten von Ihnen haben ein Mobiltelefon: Davon werden 2007 rund eine Milliarde Exemplare produziert, die meisten davon mit einem Flüssigkristall-Display, einer Technologie aus unserem Unternehmen.

Bevor ich die Ergebnisse des Jahres 2006 im Einzelnen kommentiere, stelle ich Ihnen die beiden neuen Gesichter auf dem Podium vor. Sie kennen sie sicher schon aus unseren Ankündigungen und der Berichterstattung der Presse. Dr. Karl-Ludwig Kley ist zum 1. September 2006 als stellvertretender Vorsitzender in die Geschäftsleitung von Merck eingetreten und wird mit Ablauf des heutigen Tages mein Nachfolger werden. Er verantwortet derzeit die Integration von Serono. Mit Dr. Bernd Reckmann ist seit 1. Januar 2007 ein weiteres neues Geschäftsleitungs-Mitglied an Bord. Er übernahm einige meiner früheren Aufgabenbereiche rund um Produktion und Technik. Heute nicht mehr auf dem Podium ist Dr. Jan Sombroek, der zum Ende des Jahres 2006 nach 31 Jahren erfolgreichen Wirkens für Merck in den Ruhestand gegangen ist. Ich danke an dieser Stelle Jan Sombroek für sein Engagement und wünsche den beiden Kollegen allzeit das Glück der Tüchtigen.

## Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Lassen Sie uns einen Blick auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Merck-Gruppe werfen. Sie hat sich wie 2005 positiv entwickelt. Wie haben wir das Operative Ergebnis im Jahr 2006 um 25% auf über 1 Mrd Euro gesteigert? Die Umsatzrendite (ROS) stieg von 15,3% auf 17,7%. Die Rendite des eingesetzten Kapitals (ROCE) verbesserte sich von 20,5% auf 21,0%. Im 1. Quartal lag die Umsatzrendite bei 14,8% und die Rendite des eingesetzten Kapitals bei 9,0%.

Der Grund für diesen Rückgang sind natürlich die Anschaffungskosten für Serono, aber auch die zusätzlich anfallenden Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte im Rahmen der Allokation des Serono-Kaufpreises.

Mit dem Ergebnis nach Steuern von 1 Mrd Euro im Jahr 2006 übertrafen wir wiederum das bereits sehr gute Vorjahresergebnis. Die Bilanzsumme zum 31. Dezember 2006 erhöhte sich um 11%. Hierfür spielt eine wesentliche Rolle, dass wir Ende 2006 bereits Serono-Aktien im Wert von 1,5 Mrd Euro gekauft hatten. Das Verhältnis der Netto-Finanzschulden einschließlich Pensionsrückstellungen zum Eigenkapital, auch als Gearing bezeichnet, stieg wie erwartet auf 0,47 und im 1. Quartal auf 1,14. Denn wir verringerten unsere flüssigen Mittel und erhöhten unsere Finanzschulden für den Kauf von Serono. Vor dem gleichen Hintergrund hat sich der Free Cashflow von 657 Mio Euro im Jahr 2005 auf einen negativen Wert von über 1 Mrd Euro im Geschäftsjahr 2006 reduziert, im 1. Quartal 2007 auf minus 6,9 Mrd Euro. Ohne die Berücksichtigung der Akquisitionen und Veräußerungen lag der Free Cashflow im 1. Quartal bei 313 Mio Euro.

Auch wenn alle Sparten dazu beigetragen haben, war es 2006 insbesondere die Rentabilität des Unternehmensbereichs Chemie, allen voran unseres Geschäfts mit Flüssigkristal-

len, die Merck glänzen ließ. Der dynamische LCD-Markt, der vor allem vom Erfolg der LCD-Fernseher profitierte, war für uns der Wachstumsmotor. Der herausragende Erfolg im 4. Quartal zeigt deutlich, dass die Menschen auch nach der Fußball-WM noch große Flachbildfernseher kaufen, dass der Boom kein vorübergehendes Phänomen war. Die Anfang 2006 neu geschaffene Sparte Performance & Life Science Chemicals sehen wir als solides Basisgeschäft in der Chemie. Um wettbewerbsfähiger zu werden und eine bessere Präsenz in den Märkten zu erreichen, haben wir darin die beiden Sparten Life Science & Analytics und Pigments zusammengefasst. Das Operative Ergebnis der Chemie stieg um 30%. Dadurch verbesserte sich die Umsatzrendite auf 30,5% und die Rendite des eingesetzten Kapitals auf 33,0%. Im 1. Quartal 2007 hielten wir das hohe Niveau: der ROS lag bei 30,4% und der ROCE bei 32,4%. Da stimmt die Chemie!

Im Unternehmensbereich Pharma steht das Krebsmedikament Erbitux® ganz vorne: Mit 54% Wachstum und 337 Mio Euro Umsatz spielt dieser zielgerichtete Antikörper in der ersten Liga der modernen Krebstherapeutika. Zunächst gegen metastasierenden Darmkrebs eingeführt, haben wir 2006 auch eine Zulassungserweiterung auf Kopf- und Halskrebs erhalten. Im 1. Quartal 2007 stiegen die Umsätze von Erbitux® um weitere 48% auf 110 Mio Euro. Daneben verzeichnete auch unser „Brot-und-Butter“-Geschäft mit etablierten Produkten wie Herz-Kreislauf- und Diabetes-Arzneimittel noch erfreuliche Steigerungsraten.

Die Sparte Generics schaffte es in einem schwierigen Marktumfeld ihr Ergebnis um 29% zu steigern. Besonderen Anteil daran hatte unsere amerikanische Tochtergesellschaft Dey mit ihren erfolgreichen margenstarken Atemwegstherapeutika. Mit unserer Consumer Health Care-Sparte haben wir ein solides, relativ schwankungsarmes Geschäft. Wir erreichten

2006 erstmals Quartalsumsätze von über 100 Mio Euro.

Die Entwicklung in den beiden Unternehmensbereichen demonstriert einmal mehr, dass die Strategie, auf Pharma und Chemie zu setzen für unser Unternehmen der richtige Weg ist. Wir bleiben diversifiziert in Pharma und Chemie und fokussieren uns auf Wachstumsmärkte.

## Merck-Aktie

Meine Damen und Herren,

das aufregende Jahr 2006 ist auch an der Kursentwicklung Ihrer Aktie nicht spurlos vorbei gegangen. Die Volatilität hat zugenommen. Im 1. Quartal 2006 profitierte die Aktie von den erhöhten Erwartungen im LCD-Geschäft, überflügelte DAX und MDAX und stieg auf über 85 Euro. Auch wenn die Ankündigung der Schering-Akquisition ab März manche Anleger verunsicherte, erreichte die Aktie in dieser Zeit ein Hoch von mehr als 89 Euro, 25% über dem Jahresendkurs von 2005. Die Ankündigung der Serono-Akquisition im September schaffte nach einer rückläufigen Tendenz wieder weiteres Kurspotenzial. Zum Jahresende entwickelte sich der Kurs flacher und lag zum 31. Dezember bei 78,54 Euro. Im 1. Quartal 2007 waren die Vorzeichen für die Merck-Aktie wieder sehr positiv, sie zeigte mehr Kraft als DAX und MDAX. Am 10. April schloss sie erstmals über 100 Euro – gestern Abend lag der Schlusskurs bei 100,14 Euro.

Mindestens genauso wichtig für Sie wie der Aktienkurs, liebe Aktionäre, ist die Entwicklung der Dividende. Wie Sie vernommen haben, soll sie nach unserem Vorschlag auf 90 Cent pro Aktie steigen. Dazu kommt ein Bonus von 15 Cent, mit dem wir Sie am guten Ergebnis des Geschäftsjahres beteiligen möchten – unter anderem am Sonderertrag aus dem Verkauf des Anteils an Schering.

Im vergangenen September haben wir eine Kapitalerhöhung angekündigt. Am 21. Januar hat die Geschäftsleitung mit Zustimmung des

Aufsichtsrats und der E. Merck OHG beschlossen, unter Ausnutzung des genehmigten Kapitals das Grundkapital um nominell 35 Mio Euro auf 168 Mio Euro aufzustocken. Hierfür wurden rund 13 Mio neue Aktien begeben, von denen gut 7 Mio Stück zu einem Preis von 78,00 Euro unseren Kommanditaktionären, also Ihnen meine Damen und Herren, zum Kauf angeboten wurden. Bezugsrechte für rund 6 Mio Aktien mit einem Bezugspreis von ebenfalls 78,00 Euro wurden an die E. Merck OHG ausgegeben und von ihr am Kapitalmarkt veräußert. Insoweit war das Bezugsrecht der Kommanditaktionäre ausgeschlossen. Die E. Merck hat den Erlös aus der Veräußerung der Bezugsrechte zur teilweisen Finanzierung der Erhöhung des Komplementäranteils verwendet. Insgesamt hat die E. Merck OHG, also die Familie Merck, ihren Kapitalanteil um nominell rund 34 Mio Euro erhöht und investierte dafür eine Summe von über 1 Mrd Euro. Etwa der gleiche Betrag kam auch von den Kommanditaktionären, so dass insgesamt die Kapitalerhöhung ein Volumen von gut 2 Mrd Euro hatte. Ich denke, dieser knappe Bericht mit nur gerundeten Werten war auch in Ihrem Interesse, denn den Prospekt mit detaillierten Informationen zu dieser Kapitalerhöhung können Sie jederzeit anfordern und nachlesen. Um unsere finanzielle Flexibilität zu sichern, bitte ich Sie, heute der Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals zuzustimmen. Dazu später mehr.

## Regionale Geschäftsentwicklung

Zurück zu den Geschäften. Schauen wir uns zunächst die regionale Entwicklung etwas näher an.

Im Geschäftsjahr 2006 erwirtschafteten wir mit einem Anteil von rund 46% das Gros des Gruppenumsatzes in Europa. Die wichtigsten Märkte waren hier Frankreich, Deutschland und Großbritannien. Das Wachstum kam zum einen aus den südeuropäischen Ländern und zum anderen aus Mittel- und Osteuropa, sprich Polen,

Tschechien und der Slowakei. Mit der Integration von Serono haben wir ein langjähriges strategisches Ziel erreicht: Im nordamerikanischen Markt, wo wir bis dato nur mit unserer Tochtergesellschaft Dey vertreten waren, bekommen wir deutlich mehr Präsenz. Im 1. Quartal lag unser Umsatzanteil dort bereits bei 18%, 4 Prozentpunkte höher als 2006. Die Umsatzentwicklung in Lateinamerika verlief mit einem Plus von 17% wieder sehr erfreulich, besonders in unseren größten Märkten, Mexiko und Brasilien. Die Region Asien, Afrika und Australien ist stark geprägt von unserem boomenden Geschäft mit Flüssigkristallen in Asien, insbesondere in Taiwan und Südkorea, aber auch in China.

Bei meiner Betrachtung der beiden Unternehmensbereiche und fünf Sparten fange ich heute – entgegen unserer Gewohnheit – mit der Chemie an. Der Unternehmensbereich Chemie war sowohl 2006 als auch im 1. Quartal 2007 rentabler. Hinzu kommt mein Gerechtigkeitsgefühl, denn wir haben in letzter Zeit so oft von Pharma und Merck Serono gesprochen.

## Liquid Crystals

Ich beginne mit den Flüssigkristallen. Schärfer, schneller, größer – und vor allem immer weiter verbreitet. So ist die weltweite Erfolgsgeschichte der LC-Displays zu beschreiben. Als unbestrittener Weltmarktführer ist unsere Sparte Liquid Crystals auf dem besten Wege die Hürde von 1 Mrd Euro Umsatz zu nehmen. Im Jahr 2006 stieg er trotz negativer Währungseinflüsse um 21% auf 892 Mio Euro. Dabei profitierten wir erneut von der sehr guten Marktentwicklung bei großen Displays, insbesondere bei großen Fernsehern. Das Operative Ergebnis wuchs fast doppelt so stark auf 486 Mio Euro. Die jahrzehntelangen Investitionen in dieses Arbeitsgebiet, vor allem in Forschung und Entwicklung, tragen weiter ihre Früchte: Die Umsatzrendite verbesserte sich auf 54,5%, die Rendite des eingesetzten Kapitals auf 57,2%. Im 1. Quartal 2007 waren sowohl Umsatz als auch



Operatives Ergebnis rückläufig. Negative Währungseffekte und eine Überbevorratung der LCD-Hersteller machten uns hier zu schaffen. Hinzu kam, dass wir uns auf unsere Kerngeschäfte konzentrieren. Deshalb haben wir die Glasbeschichtungs- und Farbfilteraktivitäten in Taiwan veräußert. ROS und ROCE blieben nicht nur auf ihrem hohen Niveau, sondern konnten sogar noch leicht zulegen.

Selbst für mich, dessen berufliches Leben stark durch die Flüssigkristalle geprägt war, ist es unglaublich, wie sich dieses Geschäft entwickelt hat. Und ein Ende des Booms ist nicht abzusehen. Können Sie sich vorstellen, dass im derzeit größten LCD-Monitor mit einer Bilddiagonale von 2,75 Meter die schier unfassbare Zahl von 40 Trilliarden Flüssigkristallmolekülen im Einsatz ist? Dagegen sind Milliarden ja geradezu eine kleine Zahl...

Auch der Erfolg von Notebooks und anderen mobilen Geräten wie Handys trug zu den erneut herausragenden Kennzahlen bei.

Mehr als drei Viertel aller Computermonitore sind heute flache LCDs und auch bei Fernsehern liegt der Anteil schon bei rund einem Drittel. Derzeit benutzen circa eine Milliarde Menschen einen LCD-Monitor als Computerbildschirm oder Fernseher. Bereits für das Jahr 2008 prognostizieren die Marktforschungsinstitute, dass mehr als die Hälfte des weltweiten Fernsehermarkts auf LCD-Fernseher entfallen wird. Die beiden größten Anbieter von LCD-Fernsehern erwarten, dass sie in diesem Jahr zusammen etwa 16 Millionen Geräte verkaufen können.

Das gute Ergebnis einer über hundertjährigen LC-Geschichte bei Merck nutzen wir auch, um ein zukunftsorientiertes Angebot für unsere Kunden zu sichern. Mit Forschungsaufwendungen von 70 Mio Euro im Jahr 2006 verbessern wir unser Produktportfolio für den hoch innovativen und extrem dynamisch wachsenden LCD-Markt. Merck investiert heute nicht nur in die aktuell führende LCD-Technologie, sondern auch in Zukunftstechnologien. Zum Beispiel

forscht Merck hier in unmittelbarer Nachbarschaft der Jahrhunderthalle im Industriepark Frankfurt-Höchst auf dem Gebiet der organischen lichtemittierenden Dioden (OLEDs). Wir gehen davon aus, dass diese energieeffiziente Technologie langfristig vor allem für kleine Displays oder Beleuchtungsquellen eingesetzt werden könnte. Erste Displays mit OLEDs finden Sie heute in MP3-Playern oder Rasierapparaten.

Merck will der weltweit führende Anbieter bei Flüssigkristallen bleiben: Über 2.500 Patente besitzen wir inzwischen für LC-Materialien und deren Anwendungen. Parallel zu dem Wachstum der Displayindustrie gehen wir auch für unsere Sparte Liquid Crystals von einer dynamischen Entwicklung in den nächsten Jahren aus.

### **Performance & Life Science Chemicals**

Lassen Sie mich nun ein paar Worte zu unserer Anfang 2006 zusammengeführten Sparte Performance & Life Science Chemicals sagen. Ihr Umsatz stieg 2006 weiter erfreulich an. Die Renditekennziffern dieses soliden und wenig zyklischen Geschäfts stiegen 2006 auf 12,8% für den ROS und 14,2% für den ROCE, im 1. Quartal legten sie auf erfreuliche 14,8% bzw. 17,6% zu. Damit liegen sie deutlich im zweistelligen Bereich, was für diese Geschäfte einen sehr ordentlichen Wert darstellt.

Die drei Teilsparte Laboratory Business, Life Science Solutions und Pigments arbeiten als Partner der Pharma-, Kosmetik-, Nahrungsmittel-, Kunststoff-, Lack- und Druckindustrie. Dabei können sie Synergien bezüglich des Vertriebs nutzen – insbesondere zur Erschließung neuer Geschäftsfelder.

Mit unserer Teilsparte Laboratory Business bleiben wir in der langen Tradition, Forschern, Lehrern und der Industrie ein großes Sortiment an Laborchemikalien in unterschiedlichen Qualitäten mit Analysezertifikaten anzubieten. In fast jedem Labor der Welt finden Sie Chemikalienflaschen

mit Merck-Logo. Die Teilsparte Life Science Solutions unterstützt die gesamte Prozesskette der Life Science von der Forschung bis zur Marktreife. Hier stellen wir auch Wirkstoffe für Arzneimittel, Nahrungsergänzungsmittel oder Hautpflegeprodukte her. Im neuen Bereich Crop Bioscience entwickeln wir biologische Wachstumsförderer für Nutzpflanzen. In der Teilsparte Pigments sind wir ein erfolgreicher Anbieter von Effektpigmenten, die zur Differenzierung und Positionierung bei einer Vielzahl von Markenprodukten in Verpackung und Produktdesign eingesetzt werden. Von der Shampoo-Flasche bis zur Autolackierung, überall kommen unsere Pigmente zum Einsatz. Bei dem hier in der Halle stehenden Auto oder bei dem M auf der Titelseite unseres Geschäftsberichts können Sie sich davon überzeugen.

Lassen Sie mich nun auf unsere drei Sparten des Unternehmensbereichs Pharma eingehen.

### **Merck Serono (früher Ethicals)**

Ich beginne mit unserer größten Sparte, Merck Serono. Die Sparte ist am 5. Januar 2007 aus der Übernahme des Geschäfts der ehemaligen Serono S.A. und der Integration mit der früheren Merck-Sparte Ethicals hervorgegangen. Der Umsatz der Sparte Ethicals lag im Jahr 2006 bei 1,9 Mrd Euro, die ehemalige Serono erreichte umgerechnet in Euro einen Umsatz von 2,0 Mrd Euro. Rückwirkend addiert kommt die neue Sparte Merck Serono so auf 3,9 Mrd Euro. Im 1. Quartal 2007 erreichte Merck Serono Gesamterlöse von knapp über 1 Mrd Euro und macht somit zwei Drittel unseres Unternehmensbereichs Pharma aus. Die Renditekennzahlen sind kaum aussagekräftig, denn sie sind stark von den Sondermaßnahmen für den Serono-Kauf geprägt. Das kombinierte Forschungsbudget lag 2006 bei knapp 1 Mrd Euro, im 1. Quartal 2007 bei 232 Mio Euro. Wir sind überzeugt, dass wir damit den Grundstein für mehr Wachstum gelegt haben.

Was sind unsere zentralen Wachstumstreiber?

Da ist zum einen das Ihnen schon bekannte Erbitux®. Der Umsatz des zielgerichteten Krebstherapeutikums stieg im Jahr 2006 um 54%, im 1. Quartal 2007 um weitere 48%. Im Kampf gegen Darmkrebs, die Krebsart mit der höchsten Anzahl an Neuerkrankungen, stellt Erbitux® eine wichtige Behandlungsoption dar. Ende März 2006 bekamen wir von der Europäischen Kommission die Zulassungserweiterung für den Einsatz von Erbitux® bei Kopf- und Halskrebs. Damit können wir Patienten mit diesen Tumoren Anlass zu Hoffnung geben, denn hier gab es in der Vergangenheit nur geringe Therapiefortschritte. Bei der Behandlung mit Erbitux® in Kombination mit Strahlentherapie wurde mit durchschnittlich 49 Monaten die höchste Überlebenszeit erzielt – fast 20 Monate mehr als bei Strahlentherapie allein. Für Patienten mit metastasierendem Darmkrebs ist Erbitux® inzwischen in insgesamt 64 Ländern auf dem Markt – meist in Kombination mit dem Chemotherapeutikum Irinotecan.

Zum anderen ist da Rebif® – bereits ein Blockbuster. Das Arzneimittel zur Behandlung von schubförmig verlaufenden Formen der Multiplen Sklerose machte einen Jahresumsatz von 1,2 Mrd Euro. Im 1. Quartal 2007 legten die Umsatzerlöse von Rebif® nochmals um 3,5% auf 283 Mio Euro zu.

Durch den Kauf von Serono haben wir zwei Therapiegebiete mit hohem medizinischem Bedarf dazu gewonnen. Zum einen die Neurologie mit dem gerade erwähnten Rebif®, zum anderen die Therapie der Unfruchtbarkeit. Merck brachte die Therapiefelder Onkologie und CardioMetabolic Care in die neue Sparte ein. Summa summarum haben wir nun vier Haupttherapiegebiete. Bemerkenswert dabei ist, dass sechs innovative biotechnologische Produkte mehr als die Hälfte des Umsatzes erwirtschaften.

Um wie viel innovativer Merck geworden ist, sehen Sie auch daran,

dass derzeit rund 30 klinische Programme mit Substanzen aus unserer Forschungs- und Entwicklungsportfolio laufen. Die Hälfte dieser Substanzen sind biologische Kandidaten. Der größte Anteil entfällt auf die Onkologie, gefolgt von der Neurologie und der Therapie der Unfruchtbarkeit. Daneben verfolgen wir Projekte im Bereich CardioMetabolic Care und Autoimmun- sowie Entzündungserkrankungen. Wenn Sie einen genaueren Überblick über unsere aktuellen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten bekommen möchten, schauen Sie einfach in unseren vorgestern veröffentlichten Zwischenbericht zum 1. Quartal 2007.

Lassen Sie mich nun noch ein paar Worte zu unserem Geschäftsfeld CardioMetabolic Care mit den Arzneimitteln zur Behandlung von Diabetes, Fettstoffwechselstörungen, Herz-Kreislauf- sowie Schilddrüsen-Erkrankungen sagen. Die im Jahr 2006 noch umsatzstärkste Produktgruppe, die Betablocker der Bisoprolol-Familie, erreichte wiederum ein sehr erfreuliches Wachstum. Insbesondere der Umsatz mit den Markenprodukten der Concor®-Familie entwickelte sich mit einem Plus von 11% sehr gut. Ein beachtlicher Erfolg für eine Produktgruppe, die schon ihr 20-jähriges Jubiläum feierte. Unsere oralen Antidiabetika mit dem Wirkstoff Metformin erhielten durch die 2006 veröffentlichten Therapieempfehlungen der American Diabetes Association (ADA) und der European Association for the Study of Diabetes (EASD) eine Bestätigung ihres herausragenden therapeutischen Nutzens. Der Umsatz der Metformin-Gruppe blieb 2006 wie erwartet weitgehend stabil bei 249 Mio Euro, trotz der vor allem in Europa starken Generika-Konkurrenz. Nach wie vor ein Renner sind unsere Schilddrüsenpräparate. Mehr als neun Millionen Patienten mit Schilddrüsenunterfunktion nehmen das Schilddrüsenhormon Euthyrox®. Das in über 60 Ländern erhältliche Arzneimittel hat 2006 mit einem Plus von 14% die 100 Mio Euro-Grenze

überschritten. Im 1. Quartal 2007 legte es um weitere 13% zu.

## Generics

Kommen wir nun zur Sparte Generics. Der Generika-Markt ist ein ganz anderer Markt, geprägt von starkem Wachstum, starkem Wettbewerb und einer Fülle staatlicher Reglementierungen. Generika werden mehr und mehr über den Preis verkauft. Damit wächst der Zwang zur Konsolidierung. Es wird immer weniger aber dafür größere Anbieter in diesem Markt geben. Um in diesem dynamischen Massenmarkt wettbewerbsfähig zu bleiben, müssten wir verstärkt investieren. Hingegen sehen wir uns bei allen unseren Aktivitäten als Anbieter im Innovations-Segment. Deshalb prüfen wir derzeit den Verkauf dieser Sparte, aber wir haben – um eventuellen Fragen vorzugreifen – noch keine abschließende Entscheidung gefällt.

Und die Ergebnisse der Sparte können sich sehen lassen. Die Umsätze stiegen um 6,9%, das Operative Ergebnis sogar um 29%. Gute Ergebnisbeiträge kamen vor allem von unserer amerikanischen Tochtergesellschaft Dey mit ihren beiden Erfolgsprodukten EpiPen® und DuoNeb® und der französischen Tochtergesellschaft Merck Génériques. Mit einem konsequenten Kostenmanagement bei der Herstellung und einer verbesserten Einkaufspolitik wurden wir effizienter und erzielten höhere Margen. Die Umsatzrendite stieg auf 16,9%, die Rendite des eingesetzten Kapitals (ROCE) verbesserte sich deutlich auf 30,1%. Im 1. Quartal konnten wir Gesamterlöse und Operatives Ergebnis weiter steigern und das außerordentlich hohe Niveau bei den Renditekennzahlen halten. Außerdem gelang es uns, die Patentverfahren um DuoNeb® beizulegen.

In unserer Forschung konzentrieren wir uns auf innovative, möglichst patentgeschützte Dosierungs- und Darreichungsformen. Wir nennen sie oft „Generika mit Mehrwert“. Den Kern bildet Dey: Dort entwickeln und vermarkten wir Atemwegstherapeutika und Allergiepräparate auf der Basis

patentfreier Substanzen, deren besondere Darreichungsform einen zusätzlichen Patientennutzen schafft. Diese Strategie haben wir jetzt auch in Europa angewendet: Für die stark nachgefragten Substanzen Formoterol und Budesonid zur Therapie von Asthma und chronisch-obstruktiven Atemwegserkrankungen bieten wir seit 2006 Clickhaler®, einen kostengünstigen Pulverinhalator. Dieser ist einfach zu nutzen und setzt die vorgesehene Dosis unabhängig vom Atemvolumen des Patienten frei. Der Clickhaler® ist außerdem mit einem Zähler ausgestattet, der jede Dosis einzeln erfasst und es so dem Patienten und dem Arzt ermöglicht, das Einnahmeverhalten zu überprüfen.

## Consumer Health Care

Bleiben wir beim Patienten und erweitern wir den Blick um den gesundheitsbewussten Menschen, der Vorsorge trifft. Unsere Sparte Consumer Health Care bietet Verbrauchern hochwertige Selbstmedikationsprodukte für die Gesundheitsvorsorge und für die eigenverantwortliche Behandlung von leichten Erkrankungen. Viele dieser Produkte tragen Namen, die Ihnen bekannt sind. Nasivin®, Cebion®, Bion®3, Femibion® um nur einige zu nennen.

Wir sehen uns heute mit einem Umsatz von 398 Mio Euro im Jahr 2006 klar als Nischenanbieter. In einem moderat wachsenden Markt konnten wir wieder überdurchschnittlich zulegen und das relativ risikoarme Geschäft verspricht uns auch in Zukunft eine gute Profitabilität. Die Strategie ist relativ einfach: Wir konzentrieren uns auf unsere starken Marken und positionieren diese mit gezieltem Marketing. Die Umsatzrendite und die Rendite des eingesetzten Kapitals verbesserten sich auf 13,7% bzw. 19,6%. Dabei spielte auch der einmalige Erlös aus dem Verkauf der Rechte an einem Insektenschutzmittel eine Rolle. Im 1. Quartal pendelten sich die Gesamterlöse bei 101 Mio Euro ein. Durch gestiegene Marketingaufwendungen sank das Operative

Ergebnis und dementsprechend auch die Renditekennziffern.

## Mitarbeiter und Eigentümer

Meine Damen und Herren,

schon oft haben wir über die einzigartige Merck-Kultur berichtet. Wir sind und bleiben ein langfristig denkendes und handelndes Unternehmen. Wir sind und bleiben ein Pharma- und Chemieunternehmen. Wir handeln wie eine Publikumsgesellschaft und wir werden nach den Werten eines Familienunternehmens geführt.

Das heißt aber nicht – und das hat das vergangene Jahr anschaulich gezeigt –, dass wir uns nicht auch ständig weiterentwickeln. „Man muss die Welt verändern, um nicht zuzulassen, dass sie uns selbst auf eine unkontrollierbare Weise verändert“. Dieses Zitat des polnischen Autors Stanislaw Lem zeigt uns, wie wichtig es ist, flexibel zu bleiben und sich immer aufs Neue anzupassen. Wir haben im letzten Jahr Weichen gestellt, um Merck zukunftsfähig zu machen.

Dass die Veränderung von Merck auch für manche Mitarbeiter nicht immer leicht ist, ist uns durchaus bewusst. Heute arbeiten rund 35.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in 62 Ländern weltweit für die Merck-Gruppe – hoch engagierte und motivierte Kolleginnen und Kollegen. Wir sind überzeugt davon, dass die Mitarbeiter von einem stärkeren und wettbewerbsfähigeren Unternehmen profitieren werden.

Gut ein Viertel aller Mitarbeiter arbeiten in Deutschland, obwohl wir deutlich weniger als ein Zehntel unserer Umsätze hier erzielen. Ich denke, das ist ein deutliches Bekenntnis zum Standort.

Und so handeln wir auch. Im Jahr 2006 haben wir in Deutschland über 400 neue Arbeitsplätze geschaffen. Die Zahl der Ausbildungsplätze haben wir erneut erhöht. Die Schaffung von Ausbildungsplätzen ist für uns genauso ein Teil der unternehmerischen Verantwortung, wie ein aktuelles Projekt mit der Weltgesundheitsorganisation WHO. Hier nehmen wir

den Kampf gegen die gefürchtete Tropenkrankheit Bilharziose auf. Diese Wurmerkrankung stellt nach Malaria für afrikanische Kinder eine der größten Gesundheitsgefahren dar. 200 Mio Tabletten mit dem Wirkstoff Praziquantel im Wert von 80 Mio US-Dollar stellt Merck hierfür kostenlos zur Verfügung. Und auch hier denken wir langfristig: Der Vertrag mit der WHO läuft über 10 Jahre.

Durch den späteren Termin der Hauptversammlung konnte ich bereits auf unser 1. Quartal eingehen. Wir sind gut in das laufende Geschäftsjahr gestartet und bleiben auch für dieses und das kommende Jahr optimistisch. Aller Voraussicht nach werden 2007 die Umsatzerlöse – ohne die zu veräußernde Sparte Generics – organisch mit einem hohen einstelligen Prozentsatz wachsen. Das Operative Ergebnis wird deutlich zweistellig zulegen. Dabei ist die Auswirkung der Kaufpreiallokation für Serono auf das Operative Ergebnis einbezogen, Sondermaßnahmen bleiben unberücksichtigt.

Warum sind wir so optimistisch? Lassen Sie mich einige Kernpunkte nennen. Erstens ergänzt uns Serono mit innovativen, weitgehend komplementären Therapiegebieten und Produkten im äußerst attraktiven Feld der Biotechnologie, darunter der Blockbuster Rebif®. Zweitens entwickelt sich unser Krebstherapeutikum Erbitux® überaus positiv und aktuelle Studienergebnisse zu weiteren Indikationen stimmen uns zuversichtlich. Drittens werden wir vom „Schärfer, schneller, größer“ bei den Flüssigkristallen profitieren und durch kundenspezifische LC-Mischungen und die kundennahe Herstellung in dem anspruchsvollen Markt weiter wachsen. Und viertens schließlich sichert uns auch das Basisgeschäft eine stabile Entwicklung.

Wenn ich eine Bilanz zu den letzten 18 Monaten ziehe, dann steht unter dem Strich: Wir haben viel bewegt. Wir haben das Unternehmen neu ausgerichtet. Merck bleibt diversifiziert in Pharma und Chemie, aber innerhalb der beiden Unternehmensbereiche ist Merck sehr viel fokus-

sierter geworden. Und das trägt Früchte – bis hinunter in einzelne Teilsparten, Beispiel Pigmente: Dem Preisverfall bei den Standard-Perlglanzpigmenten begegnen wir mit der konsequenten Entwicklung neuer hochwertiger Effektpigmente für spezielle Kundenbedürfnisse und besetzen so neue Nischen.

All die Veränderungen der jüngeren Vergangenheit waren nicht die Leistung eines Einzelnen. All die Veränderungen zeigen Ihnen, welche Kraft und Leistungsfähigkeit in diesem Team steckt. Und dessen Leistungsbereitschaft wird auch in der nahen Zukunft gefordert sein. Beispielsweise verlangt die Integration von Sersono in diesem Jahr eine große Kraftanstrengung. Wir sind nicht am Ziel, aber wir haben eine faszinierende Wegstrecke auf eine Art und Weise geschafft, wie sie uns nur wenige zgetraut hatten.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

damit komme ich nun zum Ende, das William Shakespeare im Hamlet kurz und prägnant beschrieben hat: „Mit einem heitern, einem nassen Aug'.“ Es ist schon ein besonderes Gefühl, nach immerhin 14 Jahren in

der Geschäftsleitung heute das letzte Mal hier zu stehen. Ich danke Ihnen, liebe Aktionäre für das Vertrauen, das mir seit dem Börsengang entgegengebracht wurde – insbesondere nachdem ich im Jahr 2005 das Amt des Vorsitzenden übernommen hatte. Ein besonderer Dank gilt der Eigentümerfamilie Merck, die sich immer wieder aufs Neue zu Merck bekennt und langfristige Unternehmenssteuerung ermöglicht. Diese Unabhängigkeit ist ein wichtiger Garant für unser Denken und Handeln in Generationen. Ich danke aber auch meinen Kollegen in der Geschäftsleitung und allen in der Merck-Welt tätigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für eine tolle Zeit. Ich gehe mit der Zuversicht und in der Gewissheit, dass wir bei Merck mit der Kombination aus Basis- und Innovationsgeschäften die richtige Plattform gefunden haben, um erfolgreich unseren Kurs in der Zukunft fortzusetzen. Und ich weiß, dass ich eine Führungsmannschaft zurücklasse, die diese Zukunft gestalten kann und wird.

Dass ich den Vorsitz der Geschäftsleitung nun an Karl-Ludwig Kley weitergebe, wissen Sie. Was Sie wahrscheinlich nicht wissen: Wir ha-

ben ein gemeinsames Hobby, den Fußball. Auch wenn wir mit Blick auf unsere beiden Stammvereine manchmal darunter leiden. Zumindest den Fußball-Fans unter Ihnen muss ich nicht erzählen, in welcher Liga und auf welchem Tabellenplatz Karl-Ludwig Kleys 1. FC Köln und meine Offenbacher Kickers stehen.

Das Team von Merck besteht aus weit mehr als 11 Freunden. Aber auch große Teams brauchen einen besonderen Teamplayer, den Spielmacher. Jeder Fußballer weiß, dass solche Spieler oft nicht nur die Kapitänsbinde, sondern – viel wichtiger – das Trikot mit der Nummer 10 tragen dürfen. Ich übergebe deshalb Karl-Ludwig Kley das Spielmacher-Trikot für eine wirklich tolle Mannschaft: Das Merck-Team.

Liebe Aktionäre, liebe Mitglieder der Familie Merck, liebe Vertreter der Medien, liebe Mitarbeiter und Freunde von Merck: Ich bitte Sie das Team der neuen Geschäftsleitung unter seinem neuen Spielführer weiterhin anzufeuern – oder weniger fußballerisch gesprochen: Schenken Sie dem Team weiterhin das Vertrauen, so wie ich es genießen durfte. Dafür danke ich Ihnen.



