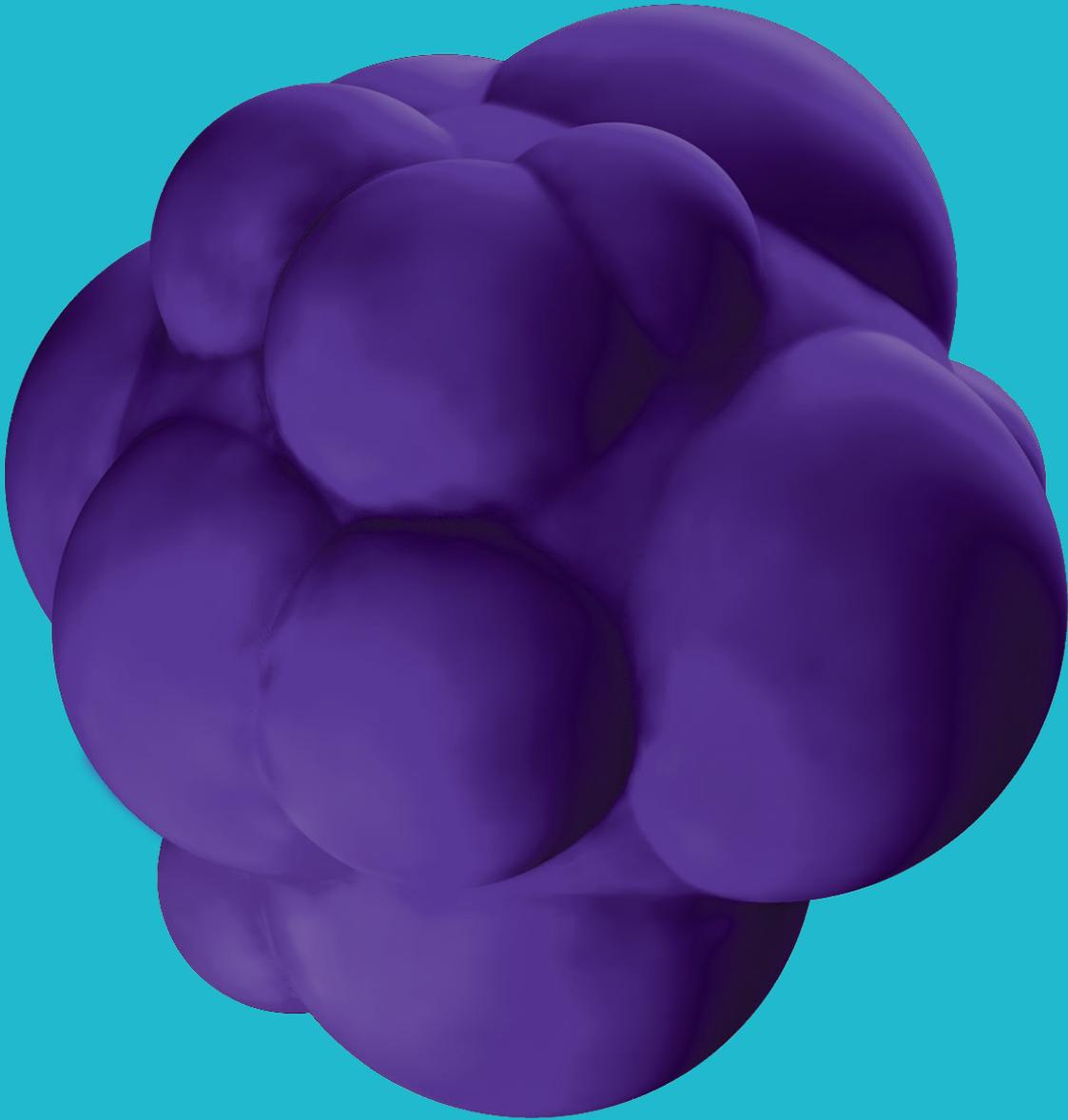


MERCK



# 1. QUARTAL 2018

Quartalsmitteilung

# Inhaltsverzeichnis

|           |  |
|-----------|--|
| <b>03</b> | <b>Merck – Kompakt</b>                           |
| <b>04</b> | <b>Die Aktie</b>                                 |
| <b>05</b> | <b>Grundlagen des Konzerns</b>                   |
| 05        | Merck  |
| 09        | Forschung und Entwicklung                        |
| <b>12</b> | <b>Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage</b> |
| 12        | Merck  |
| 19        | Healthcare                                       |
| 25        | Life Science                                     |
| 29        | Performance Materials                            |
| 33        | Konzernkosten und Sonstiges                      |
| <b>34</b> | <b>Ausblick</b>                                  |
| <b>37</b> | <b>Ergänzende Finanzinformation</b>              |
| 38        | Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung              |
| 39        | Konzerngesamtergebnisrechnung                    |
| 40        | Konzernbilanz                                    |
| 41        | Konzernkapitalflussrechnung                      |
| 42        | Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung          |
| 44        | Informationen nach Unternehmensbereichen         |
| 47        | Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards     |
| 55        | Wesentliche Ereignisse des Berichtszeitraums     |
| 56        | Ereignisse nach dem Bilanzstichtag               |
| <b>58</b> | <b>Finanzkalender</b>                            |

Dieses Dokument ist eine Quartalsmitteilung gemäß § 53 der Börsenordnung für die Frankfurter Wertpapierbörse.

Die vorliegende Quartalsmitteilung enthält – nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht bestimmte – Finanzkennzahlen wie EBITDA pre, Business Free Cash Flow (BFCF), Nettofinanzverbindlichkeiten oder Ergebnis je Aktie pre. Diese Finanzkennzahlen sollten zur Leistungsmessung von Merck weder isoliert noch als Alternative zu den im Konzernabschluss dargestellten und im Einklang mit den IFRS ermittelten Finanzkennzahlen berücksichtigt werden.

Die in der vorliegenden Quartalsmitteilung dargestellten Zahlen wurden kaufmännisch gerundet. Dies kann dazu führen, dass sich einzelne Werte nicht zu dargestellten Summen addieren lassen.

Der Geschäftsbericht 2017 ist in einer für mobile Endgeräte optimierten Version unter [gb.merckgroup.com/2017/](http://gb.merckgroup.com/2017/) im Internet abrufbar.

# Merck – Kompakt

## MERCK-KONZERN

### Kennzahlen

| in Mio. €                                  | Q1 2018 | Q1 2017 | Veränderung |
|--|---------|---------|-------------|
| Umsatzerlöse                               | 3.691   | 3.861   | -4,4 %      |
| Operatives Ergebnis (EBIT) <sup>1</sup>    | 518     | 755     | -31,4 %     |
| Marge (in % der Umsatzerlöse) <sup>1</sup> | 14,0 %  | 19,5 %  |             |
| EBITDA <sup>1</sup>                        | 946     | 1.203   | -21,4 %     |
| Marge (in % der Umsatzerlöse) <sup>1</sup> | 25,6 %  | 31,2 %  |             |
| EBITDA pre <sup>1</sup>                    | 1.015   | 1.240   | -18,2 %     |
| Marge (in % der Umsatzerlöse) <sup>1</sup> | 27,5 %  | 32,1 %  |             |
| Ergebnis nach Steuern <sup>2</sup>         | 342     | 524     | -34,8 %     |
| Ergebnis je Aktie (in €)                   | 0,78    | 1,20    | -35,0 %     |
| Ergebnis je Aktie pre (in €) <sup>1</sup>  | 1,41    | 1,80    | -21,7 %     |
| Business Free Cash Flow <sup>1</sup>       | 729     | 760     | -4,0 %      |

<sup>1</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

<sup>2</sup> Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe Abschnitt „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“ in den „Ergänzenden Finanzinformationen“.

## MERCK-KONZERN

### Umsatzerlöse nach Quartalen

in Mio. €



## MERCK-KONZERN

### EBITDA pre<sup>1</sup> nach Quartalen

in Mio. €



<sup>1</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

# Die Aktie

## Auf einen Blick

Trotz eines verhalten positiven Starts in den ersten beiden Wochen des Jahres 2018, in denen die Merck-Aktie auf ihren Jahreshöchstkurs von 93,45 € stieg, fiel sie im 1. Quartal 2018 insgesamt um 13 %. Sie beendete das Quartal mit einem Schlusskurs von 77,84 €; leicht erholt gegenüber dem Tiefstkurs von 75,08 €, den sie am 23. März 2018 erreicht hatte. In einem insgesamt schwachen Marktumfeld im 1. Quartal schnitt die Aktie deutlich schwächer als die relevanten Vergleichsindizes ab. Hinter dem Vergleichsindex DAX® sowie dem relevanten Vergleichsindex für die Chemieindustrie, die im Gesamtzeitraum jeweils etwas mehr als 6 % rückläufig waren, blieb unsere Aktie knapp 7 Prozentpunkte zurück. Der Index für den Bereich Pharma sank im gleichen Zeitraum um mehr als 7 % und entwickelte sich damit 6 Prozentpunkte besser als die Merck-Aktie.

Die dynamische Entwicklung der globalen Aktienmärkte aus der zweiten Hälfte des Vorjahres setzte sich in den ersten Wochen des neuen Jahres nahtlos fort. Goldman Sachs zufolge wurde somit der stärkste Start in ein neues Jahr in den letzten 30 Jahren verzeichnet. Auch die Merck-Aktie profitierte von dieser Entwicklung, und erste vorläufige Daten aus tumorspezifischen Patientenkohorten zu M7824, darunter ermutigende Ergebnisse bei Magenkrebs, die beim Gastrointestinal Cancers Symposium 2018 der American Society of Clinical Oncology (ASCO) vom 19. bis 21. Januar im kalifornischen San Francisco vorgestellt wurden, wurden von den Marktteilnehmern positiv aufgenommen. Ab Ende Januar setzte an den Aktienmärkten jedoch eine Korrekturphase ein, von der auch die Merck-Aktie betroffen war. Während sich die Märkte ab Mitte Februar aller-

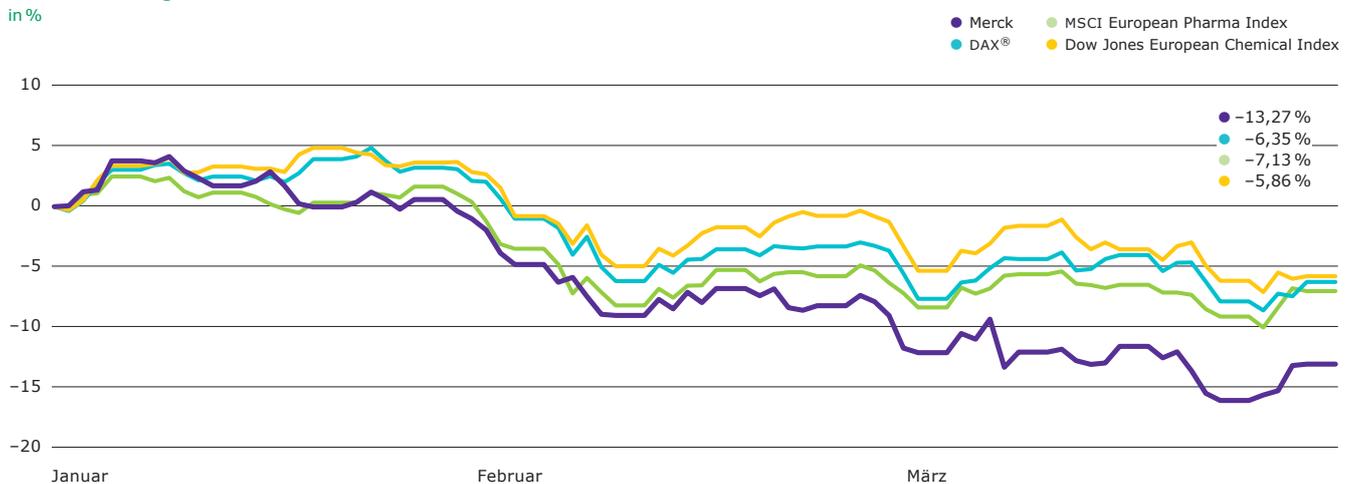
dings auf einem niedrigeren Niveau stabilisierten, begann sich der Kurs der Merck-Aktie zu entkoppeln und verzeichnete in den verbliebenen Wochen des 1. Quartals eine deutlich negativere Entwicklung. Hierfür waren verschiedene Faktoren verantwortlich. Die Bekanntgabe negativer klinischer Ergebnisse der Phase-III-Studie JAVELIN Lung 200 mit Avelumab als Monotherapie bei vorbehandelten Patienten mit fortgeschrittenem, nicht kleinzelligem Bronchialkarzinom führte zu leichten Gewinnminderungen der Investoren. Merck konnte seine Prognose für 2017 trotz des unveränderten Gegenwinds auf der Währungsseite und im Unternehmensbereich Performance Materials erreichen, und die Ergebnisse zum 4. Quartal lagen im Rahmen der Erwartungen der Analysten und Investoren. Erste qualitative Aussagen zu den Geschäftsaussichten für das Jahr 2018 führten zu weiteren Kürzungen in den Gewinnprognosen für den Merck-Konzern und lasteten auf der Aktie. Diesem Momentum sowie der weiterhin hohen Verunsicherung bezüglich der Entwicklung bei Performance Materials konnte auch eine erste Indikation für eine Gewinnerholung im Jahr 2019 wenig entgegenzusetzen.

Das Management und das Investor-Relations-Team von Merck führten im 1. Quartal 2018 mit mehr als 190 Investoren ausführliche Gespräche im Rahmen von Investorenkonferenzen, Roadshows oder Telefonkonferenzen. Mercks Investor-Relations-Aktivitäten wurden von der sogenannten Sell-Side im März 2018 in der bekannten „Institutional Investor“-Umfrage unter fast 1500 Investoren und mehr als 900 Analysten im Sektor „Pharmaceuticals“ auf Platz 3 von 42 Unternehmen gewählt.

Das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen der Merck-Aktie stieg gegenüber dem Vorjahr um mehr als 50 %, von etwa 412.000 Stück Aktien auf gut 625.000 Stück.

## DIE MERCK-AKTIE

### Kursentwicklung vom 1. Januar 2018 bis 31. März 2018



# Grundlagen des Konzerns

## Merck

**Wir sind ein global tätiges Wissenschafts- und Technologieunternehmen mit Sitz in Darmstadt. Gegründet 1668, sind wir mit unserer 350-jährigen Geschichte das älteste pharmazeutisch-chemische Unternehmen der Welt. Entsprechend unserer strategischen Ausrichtung gliedert sich Merck in die drei Unternehmensbereiche Healthcare, Life Science und Performance Materials.**

In unserem Healthcare-Bereich steht der Patient im Mittelpunkt. Wir erforschen, entwickeln und produzieren Arzneimittel unter anderem zur Behandlung von Krebs, Multipler Sklerose und Unfruchtbarkeit – unsere Arbeit verändert das Leben von Millionen Menschen.

Im Unternehmensbereich Life Science stellen wir Wissenschaftlern und Forschern Laborgeräte und -ausrüstung, Materialien sowie fortschrittliche Technologien und Dienstleistungen zur Verfügung. Unser Ziel ist es, sowohl die Forschung und Wirkstoffsuche als auch die Herstellung von Biopharmazeutika einfacher, schneller und effektiver zu machen.

Performance Materials entwickelt Spezialchemikalien und Lösungen für besondere Ansprüche – von Flüssigkristallen und OLED-Materialien für Displays über Effektpigmente für Lacke und Kosmetik bis hin zu Hightech-Materialien für die Herstellung integrierter Schaltkreise.

Wir haben die weltweiten Rechte an dem Namen und der Marke Merck. Ausnahmen sind lediglich Kanada und die USA. Hier sind wir im Biopharma-Geschäft als EMD Serono, im Life-Science-Geschäft als MilliporeSigma und im Material-Geschäft als EMD Performance Materials tätig.

In unserem Reporting weisen wir neben unseren drei Unternehmensbereichen die fünf Regionen Europa, Nordamerika, Asien-Pazifik (APAC), Lateinamerika sowie Mittlerer Osten und Afrika (MEA) aus.

Zum 31. März 2018 beschäftigten wir weltweit 53.358 Mitarbeiter. Am 31. März 2017 waren es 51.480 Mitarbeiter.

**Eine ausführliche Beschreibung von Merck und seinen Unternehmensbereichen findet sich im Geschäftsbericht 2017 ab Seite 57. Dieses Kapitel der vorliegenden Quartalsmitteilung fasst wesentliche Entwicklungen des 1. Quartals 2018 bei Merck zusammen.**

### MERCK-KONZERN

#### Umsatzerlöse nach Unternehmensbereichen – Q1 2018

in Mio. € / % der Umsatzerlöse



### MERCK-KONZERN

#### EBITDA pre<sup>1</sup> nach Unternehmensbereichen<sup>2</sup> – Q1 2018

in Mio. € / in %



<sup>1</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

<sup>2</sup> Nicht dargestellt: Minderung des Konzern-EBITDA pre um -66 Mio. € durch Konzernkosten und Sonstiges.

## MERCK-KONZERN

### Business Free Cash Flow<sup>1</sup> nach Unternehmensbereichen<sup>2</sup> – Q1 2018

in Mio. € / in %



<sup>1</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

<sup>2</sup> Nicht dargestellt: Minderung des Konzern-Business Free Cash Flow um -94 Mio. € durch Konzernkosten und Sonstiges.

## Healthcare

Der Unternehmensbereich Healthcare umfasst die Geschäfte Biopharma, Consumer Health und Allergopharma. Der Anteil des Unternehmensbereichs Healthcare am Konzernumsatz betrug im 1. Quartal 2018 45% und der Anteil am EBITDA pre (ohne Konzernkosten und Sonstiges) 40%.

### BIOPHARMA

#### Onkologie und Immunonkologie

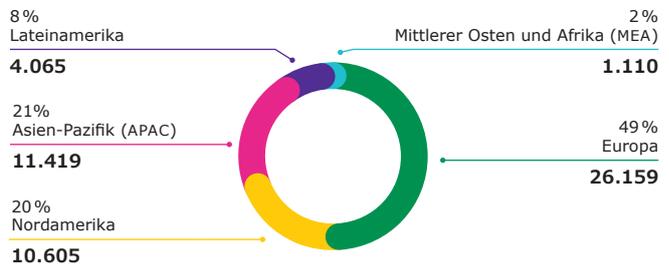
Am 1. März gab die britische Gesundheitsbehörde National Institute for Health and Care Excellence (NICE) einen positiven endgültigen Bewertungsbericht – eine sogenannte Final Appraisal Determination – zu Avelumab ab. Hierin empfiehlt sie Avelumab zur Behandlung von Erwachsenen mit metastasiertem Merkelzellkarzinom (mMCC). Die Empfehlung bezieht sich auf den Standardeinsatz von Avelumab in England, Wales und Nordirland unter Kostenübernahme durch den staatlichen Gesundheitsdienst National Health Service zur Behandlung von mMCC bei Erwachsenen, die mindestens eine Chemotherapielinie zur Behandlung der metastasierten Erkrankung erhalten hatten. In England wird der Einsatz von Avelumab im Rahmen des Cancer Drugs Fund zur Behandlung von mMCC bei Erwachsenen empfohlen, sofern sie bisher keine Chemotherapie für die metastasierte Erkrankung erhalten hatten und die Bedingungen des Managed-Access-Schemas eingehalten werden.

Am 15. Februar haben wir bekannt gegeben, dass die Studie JAVELIN Lung 200 ihren vordefinierten Endpunkt des verbesserten Gesamtüberlebens nicht erreicht hat. Die Studie untersuchte Avelumab im Vergleich zu Chemotherapie bei Patienten mit fortgeschrittenem Bronchialkarzinom, deren Erkrankung nach vorausgegangener Therapie fortgeschritten ist. Ins-

## MERCK-KONZERN

### Verteilung der Mitarbeiter nach Regionen zum 31.3.2018

Anzahl/in %



gesamt entsprach die klinische Aktivität unseren Erwartungen in Bezug auf Wirksamkeit und Sicherheit. Allerdings erhielt ein hoher Anteil von Patienten im Chemotherapie-Arm außerhalb der Studie eine nachfolgende Immuntherapie. Dies hat sich womöglich auf das Ergebnis der Studie ausgewirkt. Wir bleiben zuversichtlich, was Avelumabs Rolle bei der zukünftigen Behandlung von Lungenkrebs anbelangt.

#### General Medicine und Endokrinologie

Am 22. Januar erteilte die brasilianische Gesundheitsbehörde ANVISA die Zulassung für Glifage<sup>®</sup> IR und Glifage<sup>®</sup> XR (Markenname von Glucophage<sup>®</sup> in Brasilien) zur Prävention von Typ-2-Diabetes bei übergewichtigen Patienten mit Prädiabetes. Damit ist Glucophage<sup>®</sup> das erste lokal zugelassene Arzneimittel für diese Indikation. Gemäß der International Diabetes Federation ist Brasilien das Land mit der fünfthöchsten Prädiabetes-Rate weltweit. Im Jahr 2017 lebten in Brasilien schätzungsweise 14,6 Mio. Menschen mit diesem Erkrankungsstadium. Diese Zahl soll sich bis 2045 auf 20,7 Mio. erhöhen. Mit der Zulassung in Brasilien steht Glucophage<sup>®</sup> als Hauptmarke dieser Geschäftseinheit nun prädiabetischen Patienten in 19 Ländern, einschließlich Großbritannien und seit Kurzem Iran, zur Verfügung.

#### Kooperationen

Im Januar sind wir eine Partnerschaft mit Blue Mesa Health Inc. mit Sitz in New York (USA) eingegangen. Gegenstand ist die Pilotierung seiner vom Centers for Disease Control and Prevention (CDC) anerkannten Programme zur Diabetes-Prävention außerhalb der USA. Blue Mesa Health wurde 2015 gegründet und hat zwei Programme zur Prävention chronischer Krankheiten entwickelt und kommerzialisiert, die auf dem richtungsweisenden National Diabetes Prevention Program des CDC aufbauen. Transform ist ein einjähriges Programm mit dem Ziel, eine Änderung des Lebensstils herbeizuführen. In das

Programm integriert werden Ferncoaching zum Thema Gesundheit, Gruppenunterstützung sowie mit Smartphone vernetzte Personenwaagen und Bewegungsmesser. Transformemos heißt die spanische Variante des Programms für den US-Markt.

Am 22. März haben wir verkündet, dass wir in den USA eine Partnerschaft mit der Wohltätigkeitsorganisation March of Dimes gestartet haben. Ziel des neu gegründeten March of Dimes Center for Social Science Research ist die Bereitstellung von Informationen für eine evidenzbasierte Politik, die die Gesundheit von Müttern und Babys fördert. Merck und March of Dimes werden innerhalb von drei Jahren sechs Forschungsberichte erstellen, um das Verhältnis zwischen Wirtschafts- und Beschäftigungspolitik, der Gesundheit und Produktivität von Frauen sowie Kinderkriegen besser zu verstehen. Mit Unterstützung von Merck wird March of Dimes außerdem sein Programm Healthy Babies Healthy Business® zur Förderung des Wohlbefindens am Arbeitsplatz ausweiten, das gesundheitliche Zusatzleistungen und eine Politik zur Stärkung von Müttern und Babys unterstützt.

Im März haben wir außerdem eine Kooperation mit Medisafe, einem Start-up mit Firmensitz in den USA und Anbieter einer führenden digitalen Medikamentenmanagement- und Therapieadhärenzlösung, bekannt gegeben. Ziel ist es, Herz-Kreislauf-Patienten bei der Organisation der Medikamenteneinnahme zu unterstützen und die Einhaltung von Verschreibungsschemata zu verbessern. Im Zuge dieser Partnerschaft erhalten Patienten Zugang zu einer maßgeschneiderten Version der App von Medisafe, die Einnahmeerinnerungen mit gezielten Inhalts-, Coupon- und Behandlungsangeboten sowie Motivation und Begleitdiensten kombinieren kann. Brasilien, Russland und Mexiko sind die ersten drei Länder, in denen Patienten, die Medikamente aus unserem Primary-Care-Portfolio erhalten, Zugang zu einer maßgeschneiderten Version von Medisafe erhalten werden.

## CONSUMER HEALTH

Wie am 19. April mitgeteilt, haben wir eine Vereinbarung zum Verkauf unseres globalen Consumer-Health-Geschäfts an Procter & Gamble (P&G) für rund 3,4 Mrd. € in bar unterzeichnet. Der Vollzug der Transaktion wird zum Ende des 4. Quartals 2018 erwartet, vorbehaltlich der Zustimmung relevanter Aufsichtsbehörden sowie bestimmter weiterer üblicher Abschlussbedingungen. Merck beabsichtigt, mit dem Nettoerlös aus der Veräußerung in erster Linie die Entschuldung weiter voranzutreiben. Gleichzeitig erhöht sich für Merck die Flexibilität, seine drei Unternehmensbereiche weiter zu stärken. Der Verkauf des Consumer-Health-Geschäfts ist ein wichtiger Schritt in der strategischen Ausrichtung von Merck auf innovationsgetriebene Geschäfte.

## Life Science

Im 1. Quartal 2018 betrug der Anteil des Unternehmensbereichs Life Science am Konzernumsatz 40 % und der Anteil am EBITDA pre (ohne Konzernkosten und Sonstiges) 42%.

Wir haben weitere 50 Mio. US-Dollar investiert, um innerhalb eines Zeitraums von zwei Jahren in Asien eine tragfähige Herstellungs- und Distributionsplattform aufzubauen. Außerdem haben wir eine weitere Investition in Wuxi (China) getätigt, um die Mobius®-Einwegherstellung zu beschleunigen, und eine Absichtserklärung mit Schneider Electric unterzeichnet, um biotechnologische Prozesse für die biopharmazeutische Industrie in China zu automatisieren. Unsere zielgerichteten Investitionen in Asien stellen sicher, dass unsere Kunden Zugang haben zu den benötigten Produkten für die Entwicklung neuer Therapien und Biosimilars, mit denen Menschen überall auf der Welt beschleunigt Zugang zu Gesundheit erhalten. Diese Investitionen folgen auf die Bekanntgabe einer Investition von 100 Mio. US-Dollar in Nantong (China).

Mit der Unterzeichnung einer Vereinbarung mit der Freihandelszone Incheon Free Economic Zone (IFEZ) über den Bau einer integrierten Anlage zur Herstellung von Zellkulturmedien im Stadtbezirk Songdo von Incheon haben wir unsere Aktivitäten in Asien fortgesetzt. Mit dieser Erweiterung tragen wir dem rasanten Wachstum der Biotechbranche in Südkorea Rechnung und sind dadurch in der Lage, unsere Produkte und Dienstleistungen besser auf die Bedürfnisse unserer Kunden in dieser wichtigen Region auszurichten. Außerdem haben wir in Indien 16,6 Mio. € in den Bau eines neuen Produktions- und Distributionszentrums im Industriegebiet Patalganga in der Nähe von Mumbai investiert. Das neue Life-Science-Zentrum soll 2019 fertiggestellt sein.

Im Februar haben wir von den Patentämtern in Südkorea (Korean Intellectual Property Office) und Israel (Israel Patent Office) zwei weitere Patente für die CRISPR-Technologie erhalten. Diese Entscheidungen bedeuten die fünfte und sechste Patenterteilung für unsere CRISPR-Technologie für den Einsatz in einem Genomintegrationsverfahren für eukaryotische Zellen. Unser Corporate-Responsibility-Engagement haben wir mit neun neuen Förderpartnerschaften mit führenden gemeinnützigen Organisationen aus aller Welt gestärkt. Diese langjährigen und vielschichtigen Partnerschaften sind darauf ausgelegt, Neugier und Begeisterung für die Wissenschaft zu wecken und so den Boden für bahnbrechende Innovationen zu bereiten, die nachweislich etwas bewirken und messbare Ergebnisse liefern.

## Performance Materials

In unserem Unternehmensbereich Performance Materials bündeln wir das gesamte Spezialchemikaliengeschäft von Merck und liefern Lösungen für Displays, Computer-Chips und Oberflächen aller Art. Performance Materials gliedert sich seit 1.4.2018 in die drei Geschäftseinheiten Display Solutions, Semiconductor Solutions und Surface Solutions. Vergleicht man Performance Materials mit einem Smartphone, steht Display Solutions für das Nutzer-Interface, Semiconductor Solutions für die Intelligenz und Surface Solutions für die Ästhetik.

Die integrierte Innovationseinheit Early Research & Business Development entwickelt eine Technologievision für Performance Materials und unterstützt die Geschäftseinheiten, Projekte mit Wachstumspotenzial zu identifizieren und neue Märkte zu erschließen.

Der Anteil von Performance Materials an den Umsatzerlösen des Konzerns lag im 1. Quartal 2018 bei 15 %, der Anteil am EBITDA pre (ohne Konzernkosten und Sonstiges) betrug 18 %. Die EBITDA pre-Marge erreichte 34,7 % der Umsatzerlöse.

Wir haben unser Geschäft mit Flüssigkristallen und OLED-Materialien in der Geschäftseinheit Display Solutions gebündelt. Auch wenn der Wettbewerb in diesem Segment zugenommen hat, konnten wir im 1. Quartal 2018 unsere Marktposition als weltweiter Markt- und Technologieführer im Display-Geschäft verteidigen. Moderne energieeffiziente Technologien wie UB-FFS (Ultra-Brightness Fringe Field Switching) haben sich weiter am Markt etabliert. Neue Anwendungsmöglichkeiten für Flüssigkristalle (Liquid Crystals, LC) zu erschließen, bleibt wichtiger Fokus unserer strategischen Initiative LC 2021. Neben unserem

traditionellen Display-Geschäft sind wir auch in zukunftssträchtigen Technologien wie Flüssigkristallfenstern, OLED-Lichtlösungen, intelligenten Antennen, adaptive Lichtanwendungen und flexiblen Displays aktiv. Bei den Flüssigkristallfenstermodulen konnten wir in diesem Jahr bereits die Pilot-Produktion am Standort in Veldhoven in den Niederlanden erfolgreich aufnehmen.

Semiconductor Solutions, die zweitgrößte Geschäftseinheit von Performance Materials, verzeichnete als wichtiger Partner global führender Elektronikhersteller im 1. Quartal weiter starkes Wachstum und gewann Marktanteile – bei einer insgesamt positiven Entwicklung des Halbleitermarktes. Semiconductor Solutions liefert Produkte und Lösungen für integrierte Schaltkreise, zur Herstellung mikroelektronischer Systeme, für Antireflexionsbeschichtungen oder zur Miniaturisierung von Transistorstrukturen. Depositionsmaterialien und leitfähige Pasten für Halbleiter-Packaging ergänzen das Portfolio. Unsere Materialien und Lösungen spielen eine wesentliche Rolle beim Innovationsprozess unserer Kunden, um die Computer-Chips kleiner, schneller, leistungsfähiger und energieeffizienter zu machen.

In der Geschäftseinheit Surface Solutions helfen unsere Materialien und Lösungen unseren Kunden dabei, innovative Oberflächen aller Art schöner, beständiger oder sogar intelligenter zu machen. Unsere Perlglanzpigmente ermöglichen auffällige Automobillacke, faszinierende Kosmetika, außergewöhnliche Verpackungen, innovatives Produktdesign und sogar einzigartige Lebensmittelkreationen. Mit unseren funktionellen Materialien bedienen wir eine Vielzahl innovativer Anwendungen von schmutzabweisenden und pflegeleichten Oberflächen über die Lasermarkierung von Kunststoffteilen und Kabeln bis hin zur Optoelektronik.

# Forschung und Entwicklung

**Wir erforschen und entwickeln weltweit Wege und Lösungen, um die Lebensqualität von Patienten zu verbessern und die Bedürfnisse unserer Kunden zu erfüllen. Dabei sind wir stets darauf bedacht, Relevanz und Effizienz unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten weiter zu optimieren – ob im Alleingang oder in Kooperation mit Dritten.**

Wir forschen nach Innovationen, mit denen wir die langfristigen Gesundheits- und Technologietrends sowohl in den etablierten Märkten als auch in den Wachstumsmärkten bedienen können.

Im 1. Quartal 2018 haben wir 514 Mio. € für Forschung und Entwicklung (F&E) ausgegeben.

Wir setzen dabei sowohl auf Eigenforschung als auch auf externe Kooperationen. Die Aufstellung unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten folgt der Struktur von Merck mit drei Unternehmensbereichen.

**Eine ausführliche Beschreibung unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten findet sich im Geschäftsbericht 2017 ab S. 83. Dieses Kapitel der vorliegenden Quartalsmitteilung fasst wesentliche Entwicklungen des 1. Quartals 2018 in Forschung & Entwicklung zusammen.**

## Healthcare

### BIOPHARMA

#### Onkologie und Immunonkologie

Am 27. März hat das japanische Ministerium für Gesundheit, Arbeit und Soziales mit der sogenannten SAKIGAKE-Kennzeichnung den Status der beschleunigten Prüfung für die Prüfsubstanz Tepotinib erteilt. Mit diesem Molekül sollen Patienten mit fortgeschrittenem nicht kleinzelligem Bronchialkarzinom behandelt werden, deren Tumoren MET-Exon-14-Skipping als Mutation aufweisen. Mit der SAKIGAKE-Kennzeichnung soll die Forschung und Entwicklung in Japan gefördert werden. Ziel ist die frühe Anwendung von innovativen Arzneimitteln, Medizingeräten und regenerativen Medikamenten. Die Kennzeichnung ermöglicht es, den Zeitrahmen der behördlichen Prüfung von zwölf Monaten auf ein Zielzeitfenster von sechs Monaten zu verkürzen. Dies ist der erste regulatorische Status, der für Tepotinib vergeben wurde.

Im Januar hat die australische Zulassungsbehörde Therapeutic Goods Administration Bavencio® (Avelumab) für die Behandlung von metastasiertem Merkelzellkarzinom (MCC) bei Erwachsenen und Kindern ab 12 Jahren zugelassen. Des Weiteren hat das israelische Gesundheitsministerium die Zulassung

für Bavencio® für die Behandlung von erwachsenen Patienten mit metastasiertem MCC sowie von Patienten mit lokal fortgeschrittenem oder metastasiertem Urothelkarzinom (UC) erteilt. Diese Zulassungen für Bavencio® folgen auf die Marktzulassungen in der Indikation MCC in der Europäischen Union, in Japan, in der Schweiz und in Kanada sowie sowohl für metastasiertes MCC als auch für UC in den USA.

In medizinischen Fachzeitschriften wurden zwei Hauptartikel über klinische Studien zu Bavencio® veröffentlicht mit vorläufigen Daten zur Erstlinienbehandlung von Nierenzellkarzinom (RCC) und metastasiertem MCC. Lancet Oncology veröffentlichte vorläufige Daten der klinischen Phase-I-Studie JAVELIN Renal 100 zur Untersuchung von Bavencio® in Kombination mit Axitinib, einem Tyrosinkinaseinhibitor, als Erstlinientherapie bei Patienten mit RCC. Erste Ergebnisse zeigten, dass das Sicherheitsprofil beherrschbar schien, und die vorläufigen Daten zur Antitumorwirkung sind ermutigend. Derzeit läuft eine Phase-III-Studie (JAVELIN Renal 101) zum Vergleich dieser Kombination mit dem Multikinaseinhibitor Sunitinib als Monotherapie. Das Journal of the American Medical Association Oncology (JAMA Oncology) veröffentlichte eine planmäßige Interimsanalyse der Studie JAVELIN Merkel 200 zur Untersuchung von Bavencio® als Erstlinienbehandlung bei metastasiertem MCC. Die zuvor auf dem ESMO 2017 Kongress der European Society for Medical Oncology vorgestellten Ergebnisse sind vielversprechend.

Im Rahmen des Gastrointestinal Cancers Symposium 2018 der American Society of Clinical Oncology in San Francisco (Kalifornien, USA) haben wir im Januar Daten zur Rolle des Krebsmedikaments Erbitux® (Cetuximab) bei der Behandlung von Kolorektalkarzinomen in Bezug auf die Tumorklassifikation präsentiert. Hierzu gehörten auch Daten zum Kosten-Nutzen-Verhältnis. Die Daten zur Prüfsubstanz M7824, einem bifunktionalen Molekül der Frühphase für die Anti-PD-L1/TGF-β-Immuntherapie, beinhalteten erste tumorspezifische Ergebnisse einschließlich ermutigender Daten bei Magenkrebs. Bei stark vorbehandelten asiatischen Patienten mit rezidivierendem oder refraktärem inoperablem fortgeschrittenem Adenokarzinom des Magens oder gastroösophagealen Übergangs zeigten vorläufige Daten klinische Aktivität sowie ein Sicherheitsprofil wie es bei einer derart stark vorbehandelten Patientenpopulation zu erwarten war.

In den Fachzeitschriften Science Translational Medicine und Clinical Cancer Research wurden zwei Artikel zu M7824 veröffentlicht. Diese lieferten vorläufige Nachweise für das therapeutische Potential dieses Moleküls. Antitumorwirkung wurde sowohl in präklinischen Modellen als auch in stark vorbehandelten Patientenpopulationen bei einem beherrschbaren Sicherheitsprofil berichtet.

Die Phase-I-Studie zu M9831 (VX-984), einem DNA-PK-Inhibitor aus dem Portfolio zur DNA-Reparatur (DNA damage response, DDR), ist abgeschlossen.

Am 2. Mai haben wir eine Entwicklungsvereinbarung mit der SFJ Pharmaceuticals Group zu Abituzumab bekannt gegeben. Hierbei handelt es sich um einen monoklonalen Antikörper, der als Pan- $\alpha$ v-Inhibitor gegen die Integrin-Heterodimere  $\alpha$ v $\beta$ 1, 3, 5, 6 und 8 wirkt. Merck hat die Phase-II-Entwicklung zu Abituzumab in Kombination mit Erbitux® und Chemotherapie als Zweitlinienbehandlung von Patienten mit metastasiertem Kolorektalkarzinom (mCRC) vom KRAS-Wildtyp abgeschlossen. Eine Untergruppe von Patienten mit Überexpression des Integrins alpha V beta 6 ( $\alpha$ v $\beta$ 6) wurde als potenziell Nutzen aus dieser Behandlung ziehend identifiziert. Angesichts des in den vergangenen Jahren stetig erweiterten Verständnisses um den Zusammenhang zwischen der Tumorkomplexion und den Therapieergebnissen bei mCRC wird SFJ die Kombination aus Abituzumab, Erbitux® und Chemotherapie als Erstlinientherapie bei Patienten mit linksseitigem mCRC vom RAS-Wildtyp und hohen  $\alpha$ v $\beta$ 6-Expressionsspiegeln weiterführen. Im Rahmen eines Kooperationsmodells, das in der biopharmazeutischen Industrie zunehmende Verbreitung findet, wird SFJ für die klinische Entwicklung von Abituzumab der Phase II/III verantwortlich sein und die Kosten hierfür übernehmen. Diese Vereinbarung entspricht der Strategie von Merck, Kollaborationen einzugehen, um vielversprechende Kandidaten der klinischen Phase des Unternehmens mittels neuartiger Innovationsmodelle weiterzuentwickeln.

### Neurologie und Immunologie

Am 7. März haben wir positive Ergebnisse aus unserer Phase-IIb-Studie zu Evobrutinib (Inhibitor der Brutontyrosinkinase) bei schubförmiger Multipler Sklerose (MS) bekannt gegeben. Die Studie erreichte ihren primären Endpunkt und belegte für Evobrutinib im Vergleich zu Placebo eine klinisch bedeutsame Reduzierung von Gadolinium-anreichernden T1-Läsionen gemäß MRT-Befund in Studienwoche 12, 16, 20 und 24. Evobrutinib wurde von Merck entdeckt und wird im Rahmen von Phase-IIb-Studien auch in den Indikationen rheumatoide Arthritis (RA) und systemischer Lupus erythematodes (SLE) untersucht.

Im 1. Quartal 2018 wurde die Zulassung für Mavenclad® (Cladribin-Tabletten) in Israel, Argentinien und den Vereinigten Arabischen Emiraten für die Behandlung von erwachsenen Patienten mit schubförmiger Multipler Sklerose mit hoher Krankheitsaktivität gemäß definierter klinischer oder bildgebender Kriterien erteilt. Diese Zulassungen für Mavenclad® folgen auf die Marktzulassungen in der Europäischen Union, Kanada und Australien im vergangenen Jahr. Die Beantragung der Zulassung bei der US-amerikanischen Zulassungsbehörde FDA ist im 2. Quartal 2018 geplant.

Im Februar präsentierten wir im Rahmen des Americas Committee for Treatment and Research in Multiple Sclerosis (ACTRIMS)-Forum 2018 in San Diego (Kalifornien, USA) sechs Poster zur Bewertung von Mavenclad® bei MS. Zu den vorgestellten Daten gehörten eine weitere Auswertung der Sicherheit von Mavenclad® und der Einfluss auf das Immunsystem basierend auf Post-hoc-Analysen der Studien CLARITY, CLARITY Extension und ORACLE-MS sowie des prospektiven

PREMIERE-Registers. Es wurden Ergebnisse bezüglich der Selektivität von Mavenclad® sowie seiner Wirkungen auf das adaptive und das angeborene Immunsystem berichtet.

Die Auswertungsergebnisse der Magnetresonanztomographie-Befunde der Studie CLARITY Extension zu Mavenclad® wurden im Januar in der Fachzeitschrift *Therapeutic Advances in Neurological Disorders* veröffentlicht. Diese Ergebnisse deuten darauf hin, dass die zweijährige Behandlung mit Mavenclad® eine dauerhafte Wirkung auf die MRT-Befunde erzielt.

Merck unterstützt die Initiative „MS in the 21<sup>st</sup> Century“, um die Kommunikation zwischen Ärzten und Menschen mit MS zu verbessern und über die Krankheit aufzuklären. Im Januar erreichte die Initiative einen Meilenstein mit der Publikation eines wissenschaftlichen Manuskripts in der Fachzeitschrift *Multiple Sclerosis and Related Disorders*.

Auf der Jahrestagung der European Lupus Society im März in Düsseldorf hat Merck Daten zu Atacicept vorgestellt, einem rekombinanten Fusionsprotein, das auf die Zytokine APRIL und BlyS einwirken soll. In zwei mündlichen Präsentationen zu den Auswertungen der klinischen Phase-II-Studie ADDRESS II zur Untersuchung von Atacicept bei Patienten mit systemischem Lupus erythematodes (SLE) wurde die Aufrechterhaltung der niedrigen Krankheitsaktivität und Schubreduzierung bei SLE-Patienten mit hoher Krankheitsaktivität berichtet.

Die Phase-II-Studie zu Abituzumab für die Behandlung von Sklerodermie-assoziiierter interstitieller Lungenerkrankung, wurde beendet, da sich die Aufnahme von Patienten in die Studie schwierig gestaltete und so den Abschluss der Studie innerhalb eines angemessenen Zeitraums gefährdet hätte. Wie bereits erwähnt, haben wir am 2. Mai eine Vereinbarung mit SFJ zur Entwicklung von Abituzumab bei Patienten mit mCRC bekannt gegeben.

## Life Science

Im 1. Quartal 2018 haben wir uns weiterhin darauf konzentriert, die Bedürfnisse unserer Kunden zu erfüllen, indem wir in den Geschäftseinheiten Research Solutions, Process Solutions und Applied Solutions nahezu 4.000 Produkte eingeführt haben, darunter mehr als 3.000 Chemikalien.

Im Januar haben wir analytische und immunologische Assays zur Charakterisierung der Eigenschaften von monoklonalen Antikörpern, einschließlich Biosimilars, eingeführt. Damit erweitern wir unser Serviceangebot für die Produktcharakterisierung, das zusammen mit unseren BioSafety-Assays für die Prüfung auf biologische Sicherheit ein umfassendes Dienstleistungsspektrum für unsere Kunden beinhaltet.

Im Februar haben wir die Viresolve® Barrier-Kapselfilter auf den Markt gebracht, die Bioreaktoren vor einer Kontamination schützen und so konzipiert sind, dass Viren, Mykoplasmen und Bakterien aus Zellkulturmedien abgereichert werden. Die Filter sind ein wichtiger Bestandteil unseres Viral Safety Assurance Program. Das Programm ist darauf ausgelegt, das Risiko einer Viruskontamination in biotechnologischen Herstellungsprozessen (Upstream) zu senken und die potenziellen Auswirkungen auf die Arzneimittelversorgung sowie die Patientensicherheit zu minimieren.

## Performance Materials

Wir sind mit unserem Unternehmensbereich Performance Materials in den meisten unserer Geschäfte Markt- und Technologieführer. Als Wissenschafts- und Technologieunternehmen stellen unsere innovativen Produkte und Lösungen häufig die Differenzierung zum Wettbewerb dar. Eine erfolgreiche Forschung & Entwicklung (F&E) ist daher ein wesentlicher Bestandteil der Strategie von Performance Materials. In diesem Geschäftsjahr haben wir denjenigen Teil unserer F&E-Aktivitäten, die nicht produktnah in den Geschäftseinheiten erfolgen, in der zentralen Innovationseinheit Early Research & Business Development gebündelt. Diese entwickelt eine Technologievision für Performance Materials und unterstützt die Geschäftseinheiten dabei, Projekte mit Wachstumspotenzial zu identifizieren und neue Märkte zu erschließen.

### Display Solutions

In der Geschäftseinheit Display Solutions wächst unsere Flüssigkristalltechnologie UB-FFS (Ultra-Brightness Fringe Field Switching) weiterhin erfolgreich dank neuer Produktqualifikationen und steigender Nachfrage im Bereich der Liquid-Crystal-Displays (LCD) für Mobilgeräte – insbesondere für Mobiltelefone und Tablet-PCs. Die Entwicklung von hochauflösenden 4K- und 8K-Fernsehgeräten stellt die Lichteffizienz von LC-Displays weiterhin vor Herausforderungen. Wir arbeiten deshalb aktiv daran, die UB-FFS-Technologie mit unseren UB-Plus-Flüssigkristallmaterialien zu erweitern. Ziel ist es, die Effizienz bei Anwendungen für großformatige TVs und öffentliche Displays um 10 bis 15 % zu steigern. Im Anwendungsbereich der großflächigen TV-Geräte ist die Flüssigkristalltechnologie PS-VA (Polymer-Stabilized Vertical Alignment) weiterhin vorherrschend. Unsere neuesten Materialien bringen hier zusätzliche Leistungsvorteile und verbessern die Verarbeitungseffizienz bei der Herstellung von TV-Geräten auf Basis der PS-VA-Technologie. Darüber hinaus haben wir unsere Herstellkompetenz für die neue Flüssigkristalltechnologie SA-VA (Self-Aligned Vertical Alignment) erfolgreich unter Beweis gestellt. Unser Blick richtet sich nun auf Anwendungen für Nischen-Displayprodukte aus dem Premiumsegment bis hin zu in großen Stückzahlen produzierte TV-Anwendungen, da diese Technologie den hohen Kontrast und die hohe Bildqualität der PS-VA-Technologie bietet, gleichzeitig jedoch Verbesserungen beim Display-Design und der Panel-Produktion ermöglicht. So werden beispielsweise Abfälle und Energieverbrauch während der LCD-Herstellung verringert.

### Semiconductor Solutions

Der Technologiebereich Depositionsmaterialien für Gasphasen-Abscheidungsanwendungen (z.B. Atomlagenabscheidung, die so genannte Atomic Layer Deposition, ALD) ist ein Gebiet mit hohen Zuwachsraten für unsere Geschäftseinheit Semiconductor Solutions. Durch verstärkte Forschungsaktivitäten in Zusammenarbeit mit Originalausrüstungs- und Chipherstellern verbessern wir kontinuierlich unsere Positionierung. Unsere Forschungsprojekte zielen auf die Entdeckung neuer Materialien für Metallisierungsverfahren mit niedrigem Widerstand und verschiedene Dielektrika für schnellere beziehungsweise bessere Prozessoren, Server und Datenspeicher-Dichte. Um unsere Kunden besser zu unterstützen, haben wir unsere Forschungskapazität in Taiwan bereits erweitert, und planen dies analog für unsere amerikanischen Kunden. Die Fertigstellung ist für Ende 2019 geplant.

### Surface Solutions

Bei Pigmenten für industrielle Anwendungen konzentrieren wir uns zurzeit auf die Entwicklung achromatischer Pigmente. Im Rahmen der „Smart Effect“-Initiative fokussieren wir uns bei der Entwicklung von kosmetischen Pigmenten auf matte Effekte (Allure-Serie) und Glanzeffekte (Lights-Serie). Daneben sind Wirkstoffe natürlichen Ursprungs ein Schwerpunktthema für neue kosmetische Lösungen. Bei den funktionellen Materialien wie unseren Iriotec®-Pigmenten ist der Markteintritt in neue Anwendungsgebiete gelungen, z.B. in der Isolation von Hochspannungskabel-Verbindungen und der Lasermarkierung von medizinischen Geräten. Die Produktklasse der Polysilazane haben wir weiterentwickelt und bauen eine internationale Anwendungsunterstützung auf.

# Geschäftsverlauf und wirtschaftliche Lage

## Merck

### Überblick – 1. Quartal 2018

- Konzernumsatzerlöse gehen aufgrund negativer Währungseffekte (-7,9 %) auf 3,7 Mrd. € zurück
- Organisch wachsen die Konzernumsätze um 3,5 %; hauptsächlich zurückzuführen auf sehr starkes Wachstum bei Life Science
- Rückgang des Konzern-EBITDA pre um -18,2 % auf 1.015 Mio. €, wobei rund -10 % auf negative Währungseffekte zurückzuführen ist
- EBITDA pre-Marge des Konzerns erreicht trotz negativer Währungseffekte und weiterer Wachstumsinvestitionen ein Niveau von 27,5 %
- Weiterer Abbau der Nettofinanzverbindlichkeiten auf 10,0 Mrd. € (31. Dezember 2017: 10,1 Mrd. €)

### MERCK-KONZERN

#### Kennzahlen

| in Mio. €                                  | Q1 2018 | Q1 2017 | Veränderung |
|--|---------|---------|-------------|
| Umsatzerlöse                               | 3.691   | 3.861   | -4,4 %      |
| Operatives Ergebnis (EBIT) <sup>1</sup>    | 518     | 755     | -31,4 %     |
| Marge (in % der Umsatzerlöse) <sup>1</sup> | 14,0 %  | 19,5 %  |             |
| EBITDA <sup>1</sup>                        | 946     | 1.203   | -21,4 %     |
| Marge (in % der Umsatzerlöse) <sup>1</sup> | 25,6 %  | 31,2 %  |             |
| EBITDA pre <sup>1</sup>                    | 1.015   | 1.240   | -18,2 %     |
| Marge (in % der Umsatzerlöse) <sup>1</sup> | 27,5 %  | 32,1 %  |             |
| Ergebnis nach Steuern <sup>2</sup>         | 342     | 524     | -34,8 %     |
| Ergebnis je Aktie (in €)                   | 0,78    | 1,20    | -35,0 %     |
| Ergebnis je Aktie pre (in €) <sup>1</sup>  | 1,41    | 1,80    | -21,7 %     |
| Business Free Cash Flow <sup>1</sup>       | 729     | 760     | -4,0 %      |

<sup>1</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

<sup>2</sup> Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe Abschnitt „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“ in den „Ergänzenden Finanzinformationen“.

### ENTWICKLUNG DER UMSATZERLÖSE SOWIE DER ERTRAGSLAGE

Die Umsatzerlöse des Merck-Konzerns gingen im 1. Quartal 2018 um -4,4 % oder -170 Mio. € auf 3.691 Mio. € (Q1 2017: 3.861 Mio. €) zurück. Organisch wurde ein Umsatzwachstum von 3,5 % beziehungsweise 135 Mio. € erzielt, zu dem die beiden Unternehmensbereiche Life Science (8,8 %) und Healthcare (1,8 %) positiv beitrugen, während der Unternehmensbereich Performance Materials organische Umsatzrückgänge (-4,0 %) verzeichnete. Die negativen Währungseffekte in Höhe von -7,9 % oder -305 Mio. € waren vor allem auf den im Vergleich zum Vorjahresquartal deutlich schwächeren US-Dollar zurückzuführen. Aber auch Wechselkursentwicklungen in den Regionen Lateinamerika und Asien-Pazifik, wie beispielsweise der Brasilianische Real, der Argentinische Peso beziehungsweise der Südkoreanische Won, der Taiwanesische Dollar und

der Japanische Yen, wirkten sich negativ auf die Umsatzentwicklung aus.

Mit einem unveränderten Anteil von 45 % an den Konzernumsätzen blieb Healthcare weiterhin der umsatzstärkste Unternehmensbereich des Konzerns. Im Vergleich zum Vorjahresquartal gingen die Healthcare-Umsätze um -5,5 % auf 1.640 Mio. € (Q1 2017: 1.735 Mio. €) zurück. Dies resultierte aus stark negativen Wechselkurseffekten, die sich auf -7,2 % oder -126 Mio. € für den Unternehmensbereich beliefen. Organisch wuchsen die Healthcare-Umsatzerlöse im 1. Quartal 2018 um 1,8 %.

Auf der Grundlage eines erzielten organischen Umsatzwachstums in Höhe von 8,8 % erreichte der Unternehmensbereich Life Science insgesamt eine Umsatzsteigerung um 0,4 % auf 1.487 Mio. € (Q1 2017: 1.481 Mio. €). Sehr starke negative Wechselkurseffekte reduzierten den Umsatz um -8,4 % bezie-

## MERCK-KONZERN

### Komponenten der Umsatzentwicklung nach Unternehmensbereichen – Q1 2018

| in Mio. €/Veränderung in % | Umsatzerlöse | Organisches Wachstum <sup>1</sup> | Währungseffekte | Akquisitionen/Veräußerungen | Gesamtveränderung |
|----------------------------|--------------|-----------------------------------|-----------------|-----------------------------|-------------------|
| Healthcare                 | 1.640        | 1,8 %                             | -7,2 %          | -                           | -5,5 %            |
| Life Science               | 1.487        | 8,8 %                             | -8,4 %          | -                           | 0,4 %             |
| Performance Materials      | 564          | -4,0 %                            | -8,5 %          | -                           | -12,5 %           |
| <b>Merck-Konzern</b>       | <b>3.691</b> | <b>3,5 %</b>                      | <b>-7,9 %</b>   | <b>-</b>                    | <b>-4,4 %</b>     |

<sup>1</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

hungsweise -124 Mio. €. Der Life-Science-Anteil am Konzernumsatz stieg im Berichtsquartal um 2 Prozentpunkte auf 40 % (Q1 2017: 38 %).

Die Umsatzerlöse des Unternehmensbereichs Performance Materials beliefen sich auf 564 Mio. € (Q1 2017: 645 Mio. €) und verzeichneten damit einen Rückgang von -12,5 %. Insbesondere negative Wechselkurseffekte in Höhe von -8,5 % oder -55 Mio. € aber auch moderat schwächere organische Umsätze von -4,0 % waren für diese Entwicklung ausschlaggebend. Der prozentuale Beitrag des Unternehmensbereichs zu den Umsatzerlösen des Merck-Konzerns verringerte sich um 2 Prozentpunkte auf 15 % (Q1 2017: 17 %).

Regional betrachtet konnten im Berichtsquartal lediglich in Europa höhere Umsätze als im Vorjahresquartal erlöst werden. In den anderen Regionen hingegen gingen die Umsatzerlöse aufgrund sehr starker negativer Wechselkurseffekte zurück. Die in der Region Europa erzielten Umsätze stiegen leicht um 1,3 % auf 1.218 Mio. € (Q1 2017: 1.202 Mio. €). Dies war im Wesentlichen dem starken organischen Wachstum des Unternehmensbereichs Life Science zu verdanken. Der europäische Beitrag zu den Konzernumsätzen stieg damit um 2 Prozentpunkte auf 33 % (Q1 2017: 31 %).

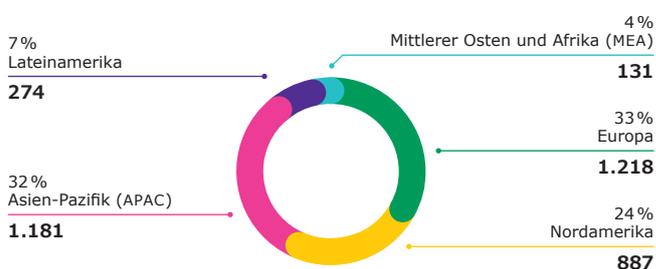
In der Region Asien-Pazifik erzielte der Merck-Konzern organisches Wachstum von 3,5 %, das allerdings durch negative Wechselkursauswirkungen in Höhe von -8,4 % überkompensiert wurde. Die insgesamt in der Region erwirtschafteten Umsätze beliefen sich auf 1.181 Mio. € (Q1 2017: 1.241 Mio. €) und trugen somit unverändert in Höhe von 32 % zu den Konzernumsätzen bei.

Der Rückgang der Umsatzerlöse in der Region Nordamerika auf 887 Mio. € (Q1 2017: 965 Mio. €) war im Wesentlichen durch die Wechselkursentwicklung des US-Dollars bedingt. Das organische Wachstum des Merck-Konzerns in dieser Region von

## MERCK-KONZERN

### Umsatzerlöse nach Regionen – Q1 2018

in Mio. €/ % der Umsatzerlöse



5,4 % wurde fast vollständig von Life Science erzielt. Der nordamerikanische Beitrag zu den konzernweiten Umsätzen ging auf 24 % (Q1 2017: 25 %) zurück.

Bedingt durch sehr starke negative Währungseffekte (-14,5 %) gaben in der Region Lateinamerika die Umsätze insgesamt um -12,9 % nach und betragen 274 Mio. € (Q1 2017: 315 Mio. €). Positiv machten sich die organischen Umsatzsteigerungen des Unternehmensbereichs Life Science bemerkbar. Der lateinamerikanische Anteil an den Konzernumsätzen betrug im Berichtsquartal 7 % (Q1 2017: 8 %).

In der Region Mittlerer Osten und Afrika fielen die Konzernumsätze um -4,6 % auf 131 Mio. € (Q1 2017: 137 Mio. €). Das organische Wachstum des Unternehmensbereichs Healthcare reichte nicht aus, um die negativen Auswirkungen der Wechselkursveränderungen auszugleichen. Der Anteil dieser Region an den konzernweiten Umsatzerlösen belief sich unverändert auf 4 %.

## MERCK-KONZERN

### Komponenten der Umsatzentwicklung nach Regionen – Q1 2018

| in Mio. €/Veränderung in %       | Umsatzerlöse | Organisches Wachstum <sup>1</sup> | Währungseffekte | Akquisitionen/Veräußerungen | Gesamtveränderung |
|----------------------------------|--------------|-----------------------------------|-----------------|-----------------------------|-------------------|
| Europa                           | 1.218        | 2,7 %                             | -1,3 %          | -                           | 1,3 %             |
| Nordamerika                      | 887          | 5,4 %                             | -13,5 %         | -                           | -8,1 %            |
| Asien-Pazifik (APAC)             | 1.181        | 3,5 %                             | -8,4 %          | -                           | -4,9 %            |
| Lateinamerika                    | 274          | 1,6 %                             | -14,5 %         | -                           | -12,9 %           |
| Mittlerer Osten und Afrika (MEA) | 131          | 1,6 %                             | -6,2 %          | -                           | -4,6 %            |
| <b>Merck-Konzern</b>             | <b>3.691</b> | <b>3,5 %</b>                      | <b>-7,9 %</b>   | <b>-</b>                    | <b>-4,4 %</b>     |

<sup>1</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

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

## MERCK-KONZERN

### Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

| in Mio. €                                     | Q1 2018      | Q1 2017      | Veränderung    |
|---|--------------|--------------|----------------|
| <b>Umsatzerlöse</b>                           | <b>3.691</b> | <b>3.861</b> | <b>-4,4 %</b>  |
| Herstellungskosten                            | -1.320       | -1.296       | 1,9 %          |
| <b>Bruttoergebnis</b>                         | <b>2.371</b> | <b>2.565</b> | <b>-7,6 %</b>  |
| Marketing- und Vertriebskosten                | -1.106       | -1.168       | -5,3 %         |
| Verwaltungskosten                             | -228         | -242         | -5,9 %         |
| Forschungs- und Entwicklungskosten            | -514         | -495         | 4,0 %          |
| Übrige betriebliche Aufwendungen und Erträge  | -4           | 95           | > 100,0 %      |
| <b>Operatives Ergebnis (EBIT)<sup>1</sup></b> | <b>518</b>   | <b>755</b>   | <b>-31,4 %</b> |
| Finanzergebnis <sup>2</sup>                   | -62          | -69          | -9,8 %         |
| <b>Ergebnis vor Ertragsteuern<sup>2</sup></b> | <b>456</b>   | <b>686</b>   | <b>-33,6 %</b> |
| Ertragsteuern <sup>2</sup>                    | -114         | -161         | -29,6 %        |
| <b>Ergebnis nach Steuern<sup>2</sup></b>      | <b>342</b>   | <b>524</b>   | <b>-34,8 %</b> |
| Nicht beherrschende Anteile                   | -1           | -2           | -43,7 %        |
| <b>Konzernergebnis<sup>2</sup></b>            | <b>341</b>   | <b>523</b>   | <b>-34,8 %</b> |

<sup>1</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

<sup>2</sup> Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe Abschnitt „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“ in den „Ergänzenden Finanzinformationen“.

Das Bruttoergebnis des Merck-Konzerns ging im Berichtsquartal um -7,6 % auf 2.371 Mio. € (Q1 2017: 2.565 Mio. €) zurück. Neben einem unvorteilhaften Produktmix wirkten sich vor allem Wechselkurseffekte bei allen Unternehmensbereichen negativ auf die Entwicklung des Bruttoergebnisses aus. Die hieraus resultierende Bruttomarge des Konzerns, das heißt das Bruttoergebnis in Prozent der Umsatzerlöse, gab um etwas mehr als 2 Prozentpunkte auf 64,2 % (Q1 2017: 66,4 %) nach.

Der Anstieg der Forschungs- und Entwicklungskosten um 4,0 % auf 514 Mio. € (Q1 2017: 495 Mio. €) war insbesondere auf die Entwicklungstätigkeiten des Unternehmensbereichs Healthcare zurückzuführen und ergab eine Forschungsquote des Konzerns (Forschungs- und Entwicklungskosten in Prozent der Umsatzerlöse) von 13,9 % (Q1 2017: 12,8 %). Mit einem Anteil von 76 % (Q1 2017: 76 %) an den Aufwendungen für Forschung und Entwicklung aller Unternehmensbereiche ist Healthcare der forschungsintensivste Unternehmensbereich von Merck.

Der Saldo der sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge wies im 1. Quartal 2018 Netto-Aufwendungen von -4 Mio. € aus; im Vorjahresquartal verzeichnete dieser Posten

einen Ertragssaldo von 95 Mio. €. Diese starke Veränderung war im Wesentlichen auf Sachverhalte im Unternehmensbereich Healthcare zurückzuführen (siehe Erläuterungen im Abschnitt „Healthcare“). Insbesondere waren bei Healthcare im Vorjahresquartal Erträge aus der Abgeltung zukünftig fälliger Lizenzzahlungen in Höhe von 116 Mio. € enthalten.

Insgesamt führten die in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Erlöse und Aufwendungen zu einem prozentual zweistelligen Rückgang des operativen Ergebnisses (EBIT) auf 518 Mio. € (Q1 2017: 755 Mio. €).

Der Rückgang des negativen Finanzergebnisses um 9,8 % auf -62 Mio. € (Q1 2017: -69 Mio. €) resultierte im Wesentlichen aus einer Verbesserung des Zinsergebnisses.

Die Aufwendungen für Ertragsteuern in Höhe von 114 Mio. € (Q1 2017: 161 Mio. €) führten zu einer Steuerquote von 24,9 % (Q1 2017: 23,5 %).

Das den Anteilseignern der Merck KGaA zustehende Konzernergebnis ging auf 341 Mio. € (Q1 2017: 523 Mio. €) zurück und ergab im Berichtsquartal ein Ergebnis je Aktie von 0,78 € (Q1 2017: 1,20 €).

## MERCK-KONZERN

### Überleitung EBIT<sup>1</sup> zum EBITDA pre<sup>1</sup>

| in Mio. €                                      | Q1 2018      | Q1 2017      | Veränderung      |
|--|--------------|--------------|------------------|
| <b>Operatives Ergebnis (EBIT)<sup>1</sup></b>  | <b>518</b>   | <b>755</b>   | <b>-31,4 %</b>   |
| Abschreibungen/Wertminderungen/Wertaufholungen | 428          | 448          | -4,5 %           |
| <i>(Davon: Anpassungen)</i>                    | <i>(2)</i>   | <i>(4)</i>   | <i>(-51,0 %)</i> |
| <b>EBITDA<sup>1</sup></b>                      | <b>946</b>   | <b>1.203</b> | <b>-21,4 %</b>   |
| Restrukturierungsaufwendungen                  | 7            | 4            | > 100,0 %        |
| Integrationskosten/IT-Kosten                   | 21           | 26           | -20,7 %          |
| Gewinne/Verluste aus abgegangenen Geschäften   | 2            | 2            | 17,2 %           |
| Akquisitionsbezogene Anpassungen               | 1            | 3            | -83,6 %          |
| Sonstige Anpassungen                           | 39           | 3            | > 100,0 %        |
| <b>EBITDA pre<sup>1</sup></b>                  | <b>1.015</b> | <b>1.240</b> | <b>-18,2 %</b>   |

<sup>1</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Bereinigt um Abschreibungen und Anpassungen ging die wichtigste Kennzahl zur Steuerung des operativen Geschäfts, das EBITDA pre, um -18,2% auf 1.015 Mio. € (Q1 2017: 1.240 Mio. €) zurück. Bezogen auf die Umsatzerlöse resultierte hieraus eine EBITDA pre-Marge von 27,5% (Q1 2017: 32,1%). Ungünstige Wechselkurseffekte wirkten sich in Höhe von rund -10% auf die Entwicklung des EBITDA pre aus. Das Ergebnis je Aktie pre (Ergebnis je Aktie bereinigt um Auswirkungen der Anpassungen und Abschreibungen auf erworbene immaterielle Vermögenswerte nach Ertragsteuern) ging um -21,7% auf 1,41 € (Q1 2017: 1,80 €) zurück.

**VERMÖGENS- UND FINANZLAGE****MERCK-KONZERN****Bilanzstruktur**

|   | 31.3.2018     |                | 31.12.2017    |                | Veränderung |               |
|---|---------------|----------------|---------------|----------------|-------------|---------------|
|   | in Mio. €     | in %           | in Mio. €     | in %           | in Mio. €   | in %          |
| <b>Langfristige Vermögenswerte</b>  | <b>27.368</b> | <b>77,8 %</b>  | <b>28.166</b> | <b>79,1 %</b>  | <b>-798</b> | <b>-2,8 %</b> |
| <b>Davon:</b>   |               |                |               |                |             |               |
| Geschäfts- oder Firmenwerte   | 13.282        |                | 13.582        |                | -300        |               |
| Sonstige immaterielle Vermögenswerte  | 7.880         |                | 8.317         |                | -437        |               |
| Sachanlagen   | 4.468         |                | 4.512         |                | -44         |               |
| Sonstige langfristige Vermögenswerte  | 1.738         |                | 1.755         |                | -17         |               |
| <b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>  | <b>7.807</b>  | <b>22,2 %</b>  | <b>7.455</b>  | <b>20,9 %</b>  | <b>353</b>  | <b>4,7 %</b>  |
| <b>Davon:</b>   |               |                |               |                |             |               |
| Vorräte   | 2.704         |                | 2.632         |                | 72          |               |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen  | 2.946         |                | 2.923         |                | 23          |               |
| Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte   | 72            |                | 90            |                | -18         |               |
| Sonstige kurzfristige Vermögenswerte  | 1.339         |                | 1.221         |                | 118         |               |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente  | 747           |                | 589           |                | 158         |               |
| <b>Bilanzsumme</b>  | <b>35.175</b> | <b>100,0 %</b> | <b>35.621</b> | <b>100,0 %</b> | <b>-445</b> | <b>-1,3 %</b> |
| <b>Eigenkapital</b>   | <b>14.105</b> | <b>40,1 %</b>  | <b>14.066</b> | <b>39,5 %</b>  | <b>38</b>   | <b>0,3 %</b>  |
| <b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>   | <b>12.538</b> | <b>35,6 %</b>  | <b>12.919</b> | <b>36,3 %</b>  | <b>-381</b> | <b>-3,0 %</b> |
| <b>Davon:</b>   |               |                |               |                |             |               |
| Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen                             | 2.164         |                | 2.257         |                | -93         |               |
| Sonstige langfristige Rückstellungen  | 747           |                | 788           |                | -40         |               |
| Langfristige Finanzschulden   | 7.936         |                | 8.033         |                | -97         |               |
| Sonstige langfristige Verbindlichkeiten   | 1.691         |                | 1.842         |                | -151        |               |
| <b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>   | <b>8.533</b>  | <b>24,3 %</b>  | <b>8.635</b>  | <b>24,2 %</b>  | <b>-102</b> | <b>-1,2 %</b> |
| <b>Davon:</b>   |               |                |               |                |             |               |
| Kurzfristige Rückstellungen   | 445           |                | 414           |                | 30          |               |
| Kurzfristige Finanzschulden   | 2.858         |                | 2.790         |                | 67          |               |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen/<br>Rückerstattungsverbindlichkeiten | 2.072         |                | 2.195         |                | -123        |               |
| Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten   | 3.158         |                | 3.234         |                | -76         |               |
| <b>Bilanzsumme</b>  | <b>35.175</b> | <b>100,0 %</b> | <b>35.621</b> | <b>100,0 %</b> | <b>-445</b> | <b>-1,3 %</b> |

Die Bilanzsumme des Merck-Konzerns belief sich zum 31. März 2018 auf 35.175 Mio. € und hat sich damit im Vergleich zum 31. Dezember 2017 (35.621 Mio. €) um 1,3 % verringert. Der Rückgang der sonstigen immateriellen Vermögenswerte war im Wesentlichen durch planmäßige Abschreibungen und Umrechnungskurseffekte bedingt. Das Nettoumlaufvermögen stieg seit Jahresanfang 2018 um 5,6 % auf 3.578 Mio. € (31. Dezember

2017: 3.387 Mio. €) aufgrund des leichten Bestandsaufbaus der Forderungen und der Vorräte bei gleichzeitigem Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie Rückerstattungsverbindlichkeiten.

Die Zusammensetzung sowie die Entwicklung der Nettofinanzverbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

## MERCK-KONZERN

### Nettofinanzverbindlichkeiten<sup>1</sup>

|   | 31.3.2018     | 31.12.2017    | Veränderung |                |
|---|---------------|---------------|-------------|----------------|
|   | in Mio. €     | in Mio. €     | in Mio. €   | in %           |
| Anleihen und Commercial Paper                         | 8.026         | 8.213         | -187        | -2,3 %         |
| Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten          | 1.946         | 1.653         | 292         | 17,7 %         |
| Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen | 659           | 767           | -108        | -14,1 %        |
| Darlehen von Dritten und sonstige Finanzschulden      | 74            | 73            | 1           | 1,4 %          |
| Verbindlichkeiten aus Derivaten (Finanztransaktionen) | 85            | 113           | -28         | -24,5 %        |
| Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing            | 3             | 4             | -1          | -14,2 %        |
| <b>Summe Finanzschulden</b>                           | <b>10.793</b> | <b>10.823</b> | <b>-30</b>  | <b>- 0,3 %</b> |
| <b>Abzüglich:</b>                                     |               |               |             |                |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente          | 747           | 589           | 158         | 26,9 %         |
| Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte               | 72            | 90            | -18         | -20,1 %        |
| <b>Nettofinanzverbindlichkeiten<sup>1</sup></b>       | <b>9.974</b>  | <b>10.144</b> | <b>-170</b> | <b>-1,7 %</b>  |

<sup>1</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

## MERCK-KONZERN

### Überleitung Nettofinanzverbindlichkeiten<sup>1</sup>

| in Mio. €   | 2018          |
|---|---------------|
| <b>Stand 1.1.</b>   | <b>10.144</b> |
| Währungsumrechnungsdifferenz  | -79           |
| Dividendenzahlungen/Gewinnentnahmen <sup>2</sup>  | 64            |
| Akquisitionen <sup>2</sup>  | -             |
| Einzahlungen aus dem Verkauf von zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten und aus sonstigen Desinvestitionen <sup>2</sup> | -             |
| Free Cash Flow <sup>1</sup>   | -149          |
| Sonstiges   | -7            |
| <b>Stand 31.3.</b>  | <b>9.974</b>  |

<sup>1</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

<sup>2</sup> Gemäß Konzernkapitalflussrechnung.

Zum 31. März 2018 wies der Merck-Konzern ein Eigenkapital in Höhe von 14.105 Mio. € aus (31. Dezember 2017: 14.066 Mio. €). Während das erwirtschaftete Ergebnis nach Steuern das Eigenkapital um 342 Mio. € erhöhte, ergaben sich aus der Entwicklung der Unterschiedsbeträge aus der

Währungsumrechnung von Fremdwährungsvermögen in die Berichtswährung Euro gegenläufige Auswirkungen auf das Konzerneigenkapital. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich auf 40,1 % (31. Dezember 2017: 39,5 %).

Die Zusammensetzung des Free Cash Flow sowie die Entwicklung der relevanten Positionen ergeben sich aus der nachfolgenden Tabelle:

## MERCK-KONZERN

### Free Cash Flow<sup>1</sup>

| in Mio. €   | Q1 2018    | Q1 2017    | Veränderung    |
|---|------------|------------|----------------|
| Mittelfluss aus betrieblicher Tätigkeit gemäß Konzernkapitalflussrechnung | 380        | 777        | -51,1 %        |
| Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte             | -21        | -209       | -90,1 %        |
| Einzahlungen aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten             | 6          | -          | -              |
| Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen                             | -228       | -201       | 13,7 %         |
| Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen                               | 10         | 17         | -39,7 %        |
| <b>Free Cash Flow<sup>1</sup></b>   | <b>149</b> | <b>385</b> | <b>-61,4 %</b> |

<sup>1</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Im 1. Quartal 2018 belief sich der Business Free Cash Flow des Merck-Konzerns auf 729 Mio. € (Q1 2017: 760 Mio. €). Der Rückgang um -30 Mio. € war vor allem auf ein niedrigeres EBITDA pre zurückzuführen, der teilweise durch eine geringere

Erhöhung der Mittelbindung durch Vorräte und Forderungen im Berichtsquartal im Vergleich zum Vorjahresquartal ausgeglichen wurde.

## MERCK-KONZERN

### Business Free Cash Flow<sup>1</sup>

| in Mio. €   | Q1 2018    | Q1 2017    | Veränderung   |
|---|------------|------------|---------------|
| EBITDA pre <sup>1</sup>   | 1.015      | 1.240      | -18,2 %       |
| Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte                 | -132       | -129       | 2,9 %         |
| Veränderungen der Vorräte gemäß Konzernbilanz   | -66        | -98        | -32,4 %       |
| Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Forderungen aus Lizenzen gemäß Konzernbilanz | -87        | -254       | -65,6 %       |
| <b>Business Free Cash Flow<sup>1</sup></b>  | <b>729</b> | <b>760</b> | <b>-4,0 %</b> |

<sup>1</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

# Healthcare

## HEALTHCARE

### Kennzahlen

| in Mio. €                                  | Q1 2018 | Q1 2017 | Veränderung |
|--|---------|---------|-------------|
| Umsatzerlöse                               | 1.640   | 1.735   | -5,5 %      |
| Operatives Ergebnis (EBIT) <sup>1</sup>    | 211     | 445     | -52,6 %     |
| Marge (in % der Umsatzerlöse) <sup>1</sup> | 12,9 %  | 25,7 %  |             |
| EBITDA <sup>1</sup>                        | 401     | 629     | -36,3 %     |
| Marge (in % der Umsatzerlöse) <sup>1</sup> | 24,5 %  | 36,3 %  |             |
| EBITDA pre <sup>1</sup>                    | 430     | 633     | -32,0 %     |
| Marge (in % der Umsatzerlöse) <sup>1</sup> | 26,3 %  | 36,5 %  |             |
| Business Free Cash Flow <sup>1</sup>       | 310     | 356     | -13,0 %     |

<sup>1</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

### ENTWICKLUNG DER UMSATZERLÖSE SOWIE DER ERTRAGSLAGE

Im 1. Quartal 2018 erzielte der Unternehmensbereich Healthcare ein organisches Wachstum der Umsatzerlöse von 1,8 %. Die Gesamtentwicklung war geprägt von negativen Währungseffekten, welche sich im 1. Quartal auf -7,2 % beliefen. Die Umsatzerlöse lagen daher unter dem Niveau des Vorjahresquartals bei 1.640 Mio. € (Q1 2017: 1.735 Mio. €). Das Geschäft Biopharma war organisch stabil. Organisches Wachstum erzielten insbesondere die Produkte zur Behandlung von Unfruchtbarkeit, darunter Gonal-f®; außerdem wurden Umsatzerlöse mit Mavenclad® in Höhe von 13 Mio. €, dem Medikament zur Behandlung von Multipler Sklerose in oraler Darreichungsform und mit Bavencio® in Höhe von 12 Mio. €, einem Krebsmedikament aus dem Bereich der Immunonkologie, erzielt.

Rückläufig entwickelte sich das umsatzstärkste Medikament Rebif® aufgrund der anhaltend schwierigen Wettbewerbssituation, sowie Erbitux® und der Therapiebereich General Medicine (einschließlich CardioMetabolic Care). Mit sehr starkem organischem Wachstum, insbesondere bei den globalen strategischen Kernmarken, entwickelte sich das Consumer-Health-Geschäft.

Wesentlicher Treiber des Währungseffekts war die Entwicklung des US-Dollars und der damit einhergehenden Aufwertung des Euro, sowie der lateinamerikanischen Währungen. Der Rückgang der ebenfalls in den Umsatzerlösen enthaltenen Provisionserlöse um -20,6 % auf 17 Mio. € (Q1 2017: 21 Mio. €) lässt sich im Wesentlichen mit der Entwicklung der Provisionserlöse für Xalkori® im Rahmen der Co-Kommerzialisierungsalianz mit Pfizer erklären.

Europa, mit einem Anteil von 38 % (Q1 2017: 37 %) an den Healthcare Umsatzerlösen die umsatzstärkste Region, konnte organisch leicht um 1,4 % zulegen. Das organische Wachstum wurde vollständig vom Währungseffekt absorbiert, sodass die Umsatzerlöse mit 632 Mio. € dem Vorjahreswert entsprachen. Der positive Effekt aus den Umsätzen mit Mavenclad® und den Medikamenten aus dem Fertilitätsportfolio sowie dem Betablocker Concor® wurde teilweise aufgezehrt von der Entwicklung bei Rebif® aufgrund des schwierigen Wettbewerbsumfelds sowie organischem Rückgang bei Erbitux®.

Die Region Asien-Pazifik lieferte mit Umsatzerlösen von 371 Mio. € (Q1 2017: 387 Mio. €) einen Beitrag von 23 % (Q1 2017: 22 %). Das organische Wachstum von 3,2 % war im Wesentlichen dem zweistelligen organischen Wachstum bei Consumer Health, sowohl mit lokalen Marken (Evion®) als auch mit globalen strategischen Kernmarken Nasivin® und Neurobion®, zu verdanken. Bei Biopharma verzeichneten Medikamente zur Behandlung von Unfruchtbarkeit, insbesondere Gonal-f®, und aus dem Bereich General Medicine (einschließlich Cardio-Metabolic Care) organisches Umsatzwachstum. Ebenso stiegen Provisionserlöse mit Xalkori® aus der Pfizer Co-Kommerzialisierung. Kompensiert wurde diese Entwicklung von einem organischen Rückgang bei Erbitux®. Währungseffekte von -7,3 % absorbierten die positive Entwicklung gänzlich.

Die Region Nordamerika, die mit einem negativen Währungseffekt von -12,7 % massiv von der Wechselkursentwicklung des US-Dollar gegenüber dem Euro betroffen war, verzeichnete nach stabiler organischer Entwicklung von 0,8 % Umsatzerlöse von 327 Mio. € (Q1 2017: 371 Mio. €). Das umsatzstärkste Medikament, Rebif®, war trotz Preiserhöhung organisch rückläufig. Zweistelliges organisches Wachstum bei Gonal-f® sowie erste Umsätze mit Bavencio® konnten diese Entwicklung nur teilweise auffangen. Rückläufig waren ebenfalls die Provisionserlöse mit Xalkori®, aufgrund der Entwicklung der Wettbewerbssituation. Der Beitrag der Region zu den Umsatzerlösen betrug 20 % (Q1 2017: 21 %).

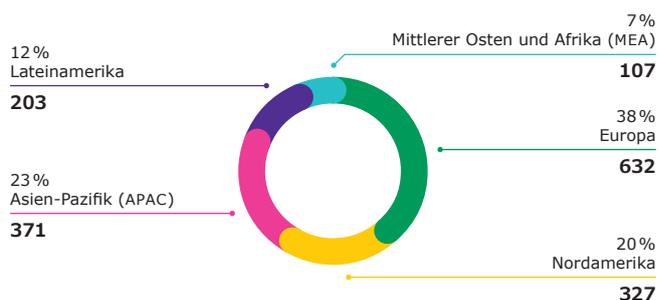
Die Region Lateinamerika war organisch stabil mit 0,4 %, dank der starken Entwicklung der Umsatzerlöse bei Consumer Health mit einem organischen Wachstum von 9,1 %, insbe-

sondere bei den strategischen Kernmarken, allen voran Dolo-Neurobion®. Der organische Rückgang des Biopharma-Geschäfts konnte so kompensiert werden. Organisches Umsatzwachstum bei Erbitux® sowie den Medikamenten zur Behandlung von Unfruchtbarkeit, darunter Gonal-f®, konnten den Rückgang bei Rebif® nicht vollständig ausgleichen. Unter Berücksichtigung von Währungseffekten von -14,3 % ergaben sich Umsatzerlöse von 203 Mio. € (Q1 2017: 235 Mio. €). Der regionale Beitrag zu den Healthcare Umsatzerlösen insgesamt ging auf 12 % (Q1 2017: 14 %) zurück.

Die Region Mittlerer Osten und Afrika verzeichnete organisches Wachstum von 5,5 %. Unter Berücksichtigung eines Währungseffekts von -7,3 % ergaben sich Umsatzerlöse auf Niveau des Vorjahresquartals von 107 Mio. € (Q1 2017: 109 Mio. €). Der Anstieg war wesentlich zurückzuführen auf die Entwicklung bei Rebif®, Erbitux® und im Consumer-Health-Geschäft, teilweise kompensiert durch gegenläufige Effekte bei Concor®, Glucophage® und Gonal-f®.

## HEALTHCARE

### Umsatzerlöse nach Regionen – Q1 2018 in Mio. € / in % der Unternehmensbereichsumsätze



## HEALTHCARE

### Komponenten der Umsatzentwicklung nach Regionen – Q1 2018

| in Mio. € / Veränderung in %     | Umsatzerlöse | Organisches Wachstum <sup>1</sup> | Währungseffekte | Akquisitionen/Veräußerungen | Gesamtveränderung |
|----------------------------------|--------------|-----------------------------------|-----------------|-----------------------------|-------------------|
| Europa                           | 632          | 1,4 %                             | -1,4 %          | -                           | -                 |
| Nordamerika                      | 327          | 0,8 %                             | -12,7 %         | -                           | -12,0 %           |
| Asien-Pazifik (APAC)             | 371          | 3,2 %                             | -7,3 %          | -                           | -4,1 %            |
| Lateinamerika                    | 203          | 0,4 %                             | -14,3 %         | -                           | -13,9 %           |
| Mittlerer Osten und Afrika (MEA) | 107          | 5,5 %                             | -7,3 %          | -                           | -1,8 %            |
| <b>Healthcare</b>                | <b>1.640</b> | <b>1,8 %</b>                      | <b>-7,2 %</b>   | <b>-</b>                    | <b>-5,5 %</b>     |

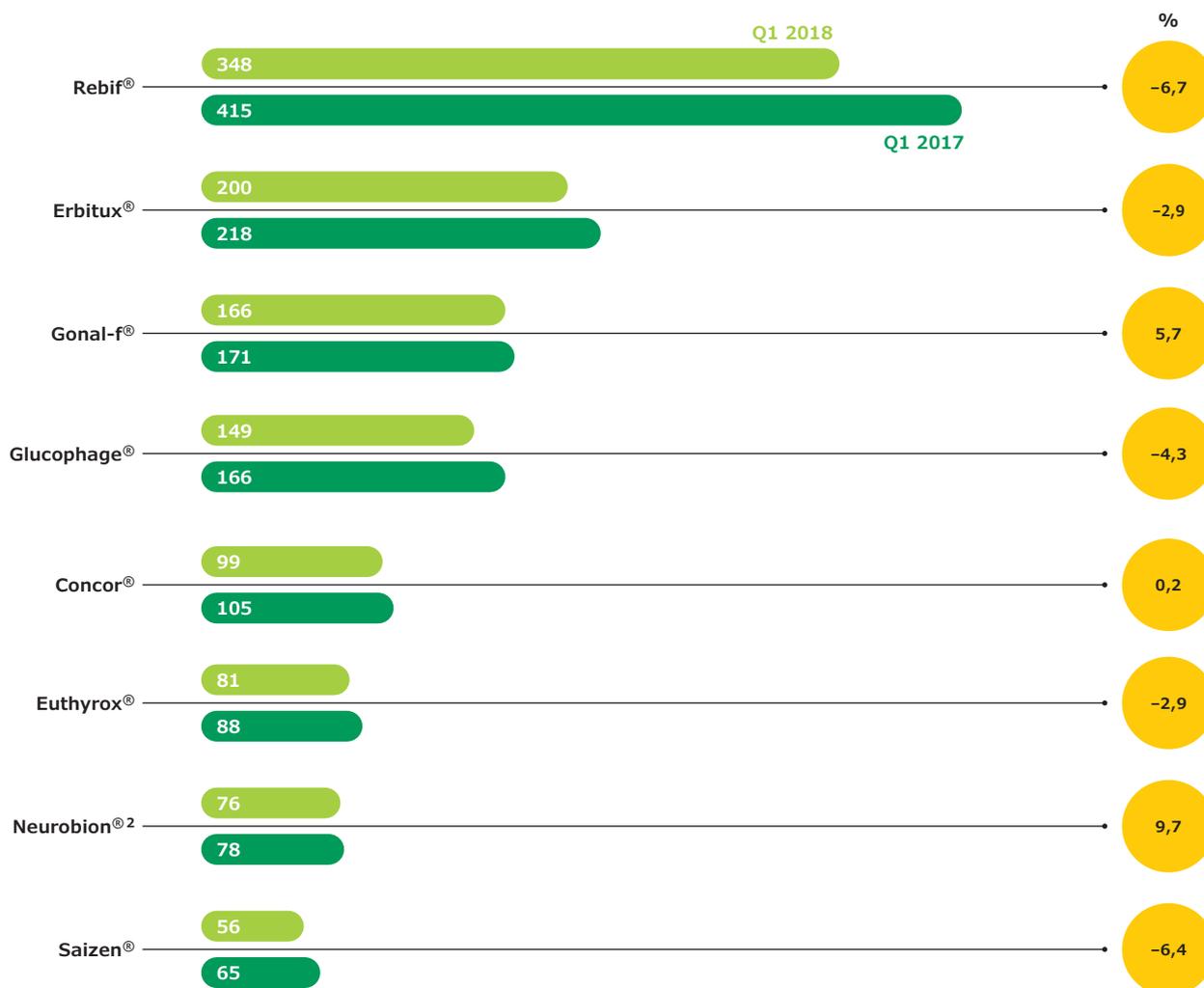
<sup>1</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Die Entwicklung der Umsatzerlöse sowie die organischen Wachstumsraten der Hauptprodukte stellten sich im 1. Quartal 2018 wie folgt dar:

## HEALTHCARE

### Produktumsatz und organisches Wachstum<sup>1</sup>

in Mio. €/organisches Wachstum in %



<sup>1</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

<sup>2</sup> Beinhaltet Neurobion® sowie Dolo-Neurobion®, Dexabion®, Diabion® und Gavindo®; Vorjahreszahl wurde angepasst.

Das Medikament Rebif®, das für die Behandlung rezidivierender Formen der Multiplen Sklerose eingesetzt wird, verzeichnete im 1. Quartal 2018 einen organischen Rückgang um -6,7%, was insbesondere dem herausfordernden Wettbewerbsumfeld in Nordamerika und Europa geschuldet war. Nach Wechselkurseffekten von -9,4% beliefen sich die Umsätze auf 348 Mio. € (Q1 2017: 415 Mio. €). In Nordamerika, mit einem Beitrag zu den gesamten Rebif®-Umsätzen von 59% (Q1 2017: 60%) der wichtigste Absatzmarkt, gingen die Umsätze organisch um -4,9% zurück. Nach Währungseffekten von -12,4% betrugen die Umsätze 207 Mio. € und lagen damit unter Vorjahresniveau (Q1 2017: 250 Mio. €). Eine Preiserhöhung konnte das rückläufige Absatzvolumen aufgrund der anhaltend schwierigen Wett-

bewerbsituation nicht kompensieren. Im zweitgrößten Markt, Europa, mit einem Anteil am Umsatz von 31% (Q1 2017: 29%) ging der Umsatz aufgrund des anhaltenden Wettbewerbsdrucks organisch zurück um -9,8%. Unter Berücksichtigung von Währungseffekten von -2,0% erwirtschaftete die Region Umsätze von 107 Mio. € (Q1 2017: 122 Mio. €). Der Anteil der übrigen Regionen Mittlerer Osten und Afrika sowie Lateinamerika und Asien-Pazifik ging zurück auf 10% (Q1 2017: 11%). Organisches Wachstum im Mittleren Osten und Afrika von 29,7% konnte den organischen Rückgang in den übrigen Regionen sowie den insgesamt negativen Währungseffekt nicht ausgleichen. Die Umsätze in diesen Regionen beliefen sich insgesamt auf 34 Mio. € (Q1 2017: 44 Mio. €).

Der organische Rückgang des Krebsmedikaments Erbitux® von -2,9% sowie Währungseffekte von -5,4% resultierten in Umsätzen von 200 Mio. € (Q1 2017: 218 Mio. €). Der prozentuale Beitrag der umsatzstärksten Region, Europa, erhöhte sich im Berichtsquartal auf 55% (Q1 2017: 53%). Die organische Umsatzentwicklung in Europa von -4,6% war hauptsächlich auf weitere Preisreduktionen in einigen Ländern sowie auf die schwierige Wettbewerbssituation zurückzuführen. Die Region erwirtschaftete unter Berücksichtigung einer Währungsentwicklung von -0,8% Umsätze von 109 Mio. € (Q1 2017: 116 Mio. €). Auch die am Umsatz gemessen zweitstärkste Region Asien-Pazifik verzeichnete einen organischen Rückgang von

-9,2%, der Umsatzbeitrag ging zurück auf 28% (Q1 2017: 31%). Zusammen mit negativen Währungseffekten von -7,4% betrug der Umsatz 56 Mio. € (Q1 2017: 68 Mio. €). Organisches Wachstum in Lateinamerika von 7,6% konnte negative Währungseffekte von -22,2% nur teilweise ausgleichen. Der Umsatz betrug 19 Mio. € (Q1 2017: 22 Mio. €), was einem Beitrag zu den gesamten Erbitux®-Umsätzen von 9% (Q1 2017: 10%) entsprach. Die Region Mittlerer Osten und Afrika konnte ihren Umsatzanteil auf 8% erhöhen (Q1 2017: 6%). Ein organisches Wachstum von 29,9% sowie negative Wechselkurseffekte von -7,0% führten zu Umsatzerlösen in Höhe von 15 Mio. € (Q1 2017: 12 Mio. €).

## HEALTHCARE

### Umsatzerlöse und organisches Wachstum<sup>1</sup> von Rebif® und Erbitux® nach Regionen – Q1 2018

|  | Gesamt | Europa | Nordamerika | Asien-Pazifik (APAC) | Lateinamerika | Mittlerer Osten und Afrika (MEA) |
|--|--------|--------|-------------|----------------------|---------------|----------------------------------|
| in Mio. €                                  | 348    | 107    | 207         | 3                    | 12            | 19                               |
| Rebif® organisches Wachstum <sup>1</sup>   | -6,7%  | -9,8%  | -4,9%       | -6,8%                | -34,5%        | 29,7%                            |
| in %                                       |        |        |             |                      |               |                                  |
| in % der Umsatzerlöse                      | 100%   | 31%    | 59%         | 1%                   | 4%            | 5%                               |
| in Mio. €                                  | 200    | 109    | -           | 56                   | 19            | 15                               |
| Erbitux® organisches Wachstum <sup>1</sup> | -2,9%  | -4,6%  | -           | -9,2%                | 7,6%          | 29,9%                            |
| in %                                       |        |        |             |                      |               |                                  |
| in % der Umsatzerlöse                      | 100%   | 55%    | -           | 28%                  | 9%            | 8%                               |

<sup>1</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Der Umsatz mit Gonal-f®, dem führenden rekombinanten Hormonpräparat zur Behandlung von Unfruchtbarkeit, erzielte ein organisches Wachstum von 5,7% und verzeichnete nach Währungseffekten von -8,6% Umsätze von 166 Mio. € (Q1 2017: 171 Mio. €). Wesentlicher Treiber des organischen Wachstums war die Entwicklung in Nordamerika mit positivem Volumeneffekt.

Im Bereich Endokrinologie, in dem hauptsächlich Medikamente zur Behandlung von Wachstumsstörungen vertrieben werden, lagen die Umsätze mit 86 Mio. € unter dem Niveau des Vorjahres (Q1 2017: 95 Mio. €). Der Rückgang in Höhe von insgesamt -9,6% war fast vollständig negativen Währungseffekten geschuldet. Saizen®, das umsatzstärkste Medikament in diesem Bereich, verzeichnete einen organischen Rückgang von -6,4%, der sich im Wesentlichen mit der Entwicklung in Nordamerika erklären lässt. Die weltweiten Umsätze mit dem Medikament Saizen® betragen 56 Mio. € (Q1 2017: 65 Mio. €).

Der Bereich General Medicine (einschließlich CardioMetabolic Care), in dem unter anderem Medikamente gegen Herz- und Kreislauferkrankungen, Schilddrüsenerkrankungen sowie Diabetes vertrieben werden, erzielte nach organischer Entwicklung von -1,4% und einem negativen Währungseffekt von -5,6% Umsatzerlöse von 434 Mio. € (Q1 2017: 467 Mio. €).

Das umsatzstärkste Produkt dieses Bereichs, Glucophage®, das zur Behandlung von Diabetes eingesetzt wird, war mit -4,3% organisch rückläufig und erzielte nach negativen Währungseffekten von -5,9% Umsätze von 149 Mio. € (Q1 2017: 166 Mio. €). Die Umsatzrückgänge mit dem Betablocker Concor® auf 99 Mio. € (Q1 2017: 105 Mio. €) wurden durch negative Währungseffekte verursacht. Euthyrox®, ein Medikament zur Behandlung von Schilddrüsenerkrankungen, verzeichnete im Berichtsquartal einen organischen Rückgang von -2,9% und erzielte nach Währungseffekten von -5,1% Umsätze in Höhe von 81 Mio. € (Q1 2017: 88 Mio. €). Dies war hauptsächlich der Umsatzentwicklung in der Region Mittlerer Osten und Afrika geschuldet.

Das Consumer-Health-Geschäft, in dem nicht verschreibungspflichtige Medikamente verkauft werden, erzielte im 1. Quartal 2018 ein erfreuliches organisches Wachstum der Umsatzerlöse von 7,3%. Nach einem Währungseffekt von -6,5% ergaben sich Umsatzerlöse von 231 Mio. € (Q1 2017: 230 Mio. €). Der organische Anstieg war insbesondere getrieben durch die globalen strategischen Kernmarken Neurobion® (einschließlich Dolo-Neurobion®), Bion® und Nasivin®. Die lokalen Marken innerhalb der Region Asien-Pazifik trugen ebenfalls zu dieser Entwicklung bei.

Die Ertragslage des Unternehmensbereichs entwickelte sich wie folgt:

## HEALTHCARE

### Ertragslage

| in Mio. €  | Q1 2018      | Q1 2017      | Veränderung    |
|--|--------------|--------------|----------------|
| <b>Umsatzerlöse</b>                                | <b>1.640</b> | <b>1.735</b> | <b>-5,5 %</b>  |
| Herstellungskosten                                 | -394         | -371         | 6,0 %          |
| <b>Bruttoergebnis</b>                              | <b>1.246</b> | <b>1.364</b> | <b>-8,6 %</b>  |
| Marketing- und Vertriebskosten                     | -636         | -656         | -3,2 %         |
| Verwaltungskosten                                  | -81          | -77          | 5,9 %          |
| Forschungs- und Entwicklungskosten                 | -385         | -376         | 2,6 %          |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge     | 67           | 191          | -64,7 %        |
| <b>Operatives Ergebnis (EBIT)<sup>1</sup></b>      | <b>211</b>   | <b>445</b>   | <b>-52,6 %</b> |
| Abschreibungen / Wertminderungen / Wertaufholungen | 190          | 184          | 3,2 %          |
| (Davon: Anpassungen)                               | (2)          | (1)          | (> 100,0 %)    |
| <b>EBITDA<sup>1</sup></b>                          | <b>401</b>   | <b>629</b>   | <b>-36,3 %</b> |
| Restrukturierungsaufwendungen                      | 1            | -            | -              |
| Integrationskosten / IT-Kosten                     | 3            | 4            | -28,1 %        |
| Gewinne / Verluste aus abgegangenen Geschäften     | -            | -            | -              |
| Akquisitionsbezogene Anpassungen                   | -            | -            | -              |
| Sonstige Anpassungen                               | 25           | -            | -              |
| <b>EBITDA pre<sup>1</sup></b>                      | <b>430</b>   | <b>633</b>   | <b>-32,0 %</b> |

<sup>1</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Das Bruttoergebnis des Unternehmensbereichs Healthcare ging im 1. Quartal 2018 um -8,6% zurück auf 1.246 Mio. € (Q1 2017: 1.364 Mio. €). Der Währungseffekt, der den Rückgang der Umsatzerlöse mit sich zog, schlug sich nicht gleichermaßen in der Entwicklung der Produktionskosten nieder. Ungeachtet des Währungseffekts lag das Ergebnis auf Vorjahresniveau. Die resultierende Bruttomarge betrug 76,0% (Q1 2017: 78,6%).

Die Marketing- und Vertriebskosten waren geprägt von Markteinführungen, insbesondere von Mavenclad®. Der Rückgang war zurückzuführen auf einen vorteilhaften Währungseffekt. Die Forschungs- und Entwicklungskosten reflektierten die anhaltenden Investitionen in die Entwicklungspipeline und betrugen 385 Mio. € (Q1 2017: 376 Mio. €). Die Forschungsquote erhöhte sich auf 23,5% (Q1 2017: 21,7%). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge enthielten im

1. Quartal 2018 eine von BioMarin Pharmaceutical Inc., USA, zu erbringende Meilensteinzahlung in Höhe von 50 Mio. € im Zusammenhang mit der im Jahr 2016 erfolgten Veräußerung von Peg-Pal. Das Vorjahresquartal war positiv beeinflusst durch einen Ertrag aufgrund einer vertraglichen Vereinbarung über eine Einmalzahlung zur Abgeltung zukünftig fälliger Lizenzzahlungen in Höhe von 116 Mio. € sowie eine ertragswirksam realisierte Meilensteinzahlung für die Zulassung von Bavencio® in der Indikation Merkelzellkarzinom in den USA. Weiterhin waren im Berichtsquartal Beratungskosten enthalten, die im Zusammenhang mit dem Verkaufsprozess des Consumer-Health-Geschäfts anfielen und im Rahmen der EBITDA pre-Berechnung wieder bereinigt wurden.

Das hieraus resultierende EBITDA pre betrug 430 Mio. € (Q1 2017: 633 Mio. €), was sich in einer Marge von 26,3% widerspiegelte (Q1 2017: 36,5%).

**ENTWICKLUNG DES BUSINESS FREE CASH FLOW**

Im 1. Quartal 2018 ergab sich ein Business Free Cash Flow in Höhe von 310 Mio. € (Q1 2017: 356 Mio. €). Der Rückgang war im Wesentlichen auf das niedrigere EBITDA pre zurückzuführen.

Teilweise konnte diese Entwicklung durch ein optimiertes Management des Umlaufvermögens, insbesondere im Bereich des Forderungsbestands aufgefangen werden.

**HEALTHCARE****Business Free Cash Flow<sup>1</sup>**

| in Mio. €   | Q1 2018    | Q1 2017    | Veränderung    |
|---|------------|------------|----------------|
| EBITDA pre <sup>1</sup>   | 430        | 633        | -32,0 %        |
| Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte | -44        | -45        | -2,3 %         |
| Veränderungen der Vorräte   | -12        | -24        | -48,9 %        |
| Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Forderungen aus Lizenzen     | -64        | -207       | -69,1 %        |
| <b>Business Free Cash Flow<sup>1</sup></b>  | <b>310</b> | <b>356</b> | <b>-13,0 %</b> |

<sup>1</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

# Life Science

## LIFE SCIENCE

### Kennzahlen

| in Mio. €                                  | Q1 2018 | Q1 2017 | Veränderung |
|--|---------|---------|-------------|
| Umsatzerlöse                               | 1.487   | 1.481   | 0,4 %       |
| Operatives Ergebnis (EBIT) <sup>1</sup>    | 273     | 236     | 15,8 %      |
| Marge (in % der Umsatzerlöse) <sup>1</sup> | 18,4 %  | 15,9 %  |             |
| EBITDA <sup>1</sup>                        | 442     | 430     | 2,8 %       |
| Marge (in % der Umsatzerlöse) <sup>1</sup> | 29,7 %  | 29,0 %  |             |
| EBITDA pre <sup>1</sup>                    | 455     | 445     | 2,1 %       |
| Marge (in % der Umsatzerlöse) <sup>1</sup> | 30,6 %  | 30,1 %  |             |
| Business Free Cash Flow <sup>1</sup>       | 375     | 281     | 33,5 %      |

<sup>1</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

### ENTWICKLUNG DER UMSATZERLÖSE SOWIE DER ERTRAGSLAGE

Im 1. Quartal 2018 verzeichnete der Unternehmensbereich Life Science ein starkes organisches Umsatzwachstum von 8,8 %, das durch negative Währungseffekte in Höhe von -8,4 % nahezu aufgehoben wurde. Dementsprechend wuchsen die Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahresquartal nur unwesentlich. Ausschlaggebend für die ungünstigen Währungseffekte war in erster Linie die Entwicklung des US-Dollar-Kurses, der gegenüber dem Euro im Vergleich zum Vorjahresquartal erheblich abwertete. Alle drei Geschäftseinheiten trugen zum organischen Wachstum bei. Den größten Beitrag leistete Process Solutions, vor allem das Geschäftsfeld BioProcessing, gefolgt von Applied Solutions. Unter Berücksichtigung dieser Effekte stiegen die Umsatzerlöse des Unternehmensbereichs insgesamt um 0,4 % auf 1.487 Mio. € (Q1 2017: 1.481 Mio. €).

Geografisch betrachtet trugen alle Regionen positiv zum organischen Umsatzwachstum von Life Science bei. Einzige Ausnahme war die Region Mittlerer Osten und Afrika.

Die Umsatzerlöse in der Region Europa wuchsen organisch um 5,5 % und wurden von allen drei Geschäftseinheiten getragen, wobei der Großteil des Wachstums auf Process Solutions entfiel, vor allem auf das Geschäft Actives & Formulation. Insgesamt erhöhten sich die Umsatzerlöse in Europa auf 526 Mio. € (Q1 2017: 505 Mio. €). Damit belief sich der Anteil der Region an den Umsatzerlösen von Life Science im 1. Quartal 2018 auf 35 % (Q1 2017: 34 %).

Die Region Nordamerika verzeichnete ein starkes organisches Wachstum von 9,3 % und trug 34 % (Q1 2017: 36 %)

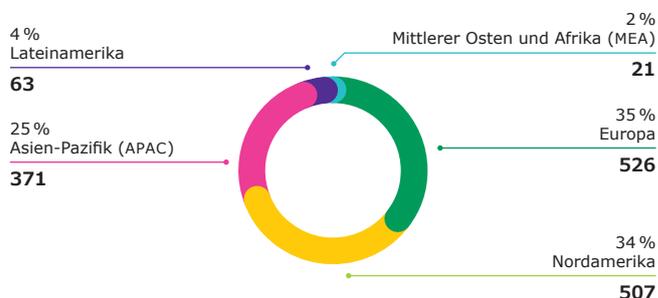
zu den Umsatzerlösen des Unternehmensbereichs bei. Process Solutions erzielte ein sehr starkes organisches Wachstum. Hauptwachstumstreiber war hier BioProcessing, vor allem das Geschäft mit Einwegprodukten und Zellkulturmedien. Aufgrund negativer Währungseffekte in Höhe von -14,1 % infolge der Verschlechterung des US-Dollar/Euro-Wechselkurses, gingen die Umsatzerlöse in Nordamerika im 1. Quartal 2018 jedoch auf 507 Mio. € (Q1 2017: 532 Mio. €) zurück.

In der Region Asien-Pazifik wurde ein sehr starkes organisches Umsatzplus von 14,7 % bei einer positiven Entwicklung aller Geschäftseinheiten erzielt. Hauptwachstumstreiber in der Region war ebenfalls Process Solutions mit einer sehr guten Entwicklung bei BioProcessing, vor allem in China, Indien und

## LIFE SCIENCE

### Umsatzerlöse nach Regionen – Q1 2018

in Mio. € / in % der Unternehmensbereichsumsätze



Singapur. Die Umsatzerlöse in der Region Asien-Pazifik stiegen auf 371 Mio. € (Q1 2017: 350 Mio. €), was einem Anteil von 25% (Q1 2017: 23%) an den Umsatzerlösen des Unternehmensbereichs im 1. Quartal 2018 entsprach.

In Lateinamerika wurde ein organisches Umsatzwachstum von 7,5% erzielt, das hauptsächlich von Process Solutions, vor allem im Geschäftsfeld Actives & Formulation, getragen wurde. Dem organischen Wachstum standen negative Wäh-

rungseffekte von -15,9% gegenüber, sodass in dieser Region Umsatzerlösen in Höhe von 63 Mio. € (Q1 2017: 69 Mio. €) erzielt wurden.

Die Umsatzerlöse in der Region Mittlerer Osten und Afrika gingen um -14,8% zurück, was insbesondere auf Process und Research Solutions zurückzuführen war. In dieser Region beliefen sich die Umsatzerlöse auf 21 Mio. € (Q1 2017: 25 Mio. €).

## LIFE SCIENCE

### Komponenten der Umsatzentwicklung nach Regionen – Q1 2018

| in Mio. €/Veränderung in %       | Umsatzerlöse | Organisches Wachstum <sup>1</sup> | Währungseffekte | Akquisitionen/Veräußerungen | Gesamtveränderung |
|----------------------------------|--------------|-----------------------------------|-----------------|-----------------------------|-------------------|
| Europa                           | 526          | 5,5 %                             | -1,4 %          | -                           | 4,1 %             |
| Nordamerika                      | 507          | 9,3 %                             | -14,1 %         | -                           | -4,8 %            |
| Asien-Pazifik (APAC)             | 371          | 14,7 %                            | -8,8 %          | -                           | 5,9 %             |
| Lateinamerika                    | 63           | 7,5 %                             | -15,9 %         | -                           | -8,4 %            |
| Mittlerer Osten und Afrika (MEA) | 21           | -14,8 %                           | -2,0 %          | -                           | -16,8 %           |
| <b>Life Science</b>              | <b>1.487</b> | <b>8,8 %</b>                      | <b>-8,4 %</b>   | <b>-</b>                    | <b>0,4 %</b>      |

<sup>1</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Alle Geschäftseinheiten von Life Science trugen zur positiven organischen Umsatzentwicklung im 1. Quartal 2018 bei.

Die Geschäftseinheit Process Solutions, die Produkte und Dienstleistungen für die gesamte Wertschöpfungskette der Arzneimittelherstellung anbietet, erzielte ein organisches Umsatzwachstum von 14,1% und damit die höchste Steigerungsrate innerhalb des Unternehmensbereichs Life Science. Die Umsatzerlöse beliefen sich trotz ungünstiger Währungseffekte in Höhe von -8,8% im 1. Quartal 2018 auf 583 Mio. € (Q1 2017<sup>1</sup>: 554 Mio. €). Dementsprechend betrug der Anteil von Process Solutions an den Umsatzerlösen des Unternehmensbereichs 39% (Q1 2017: 37%). Insbesondere BioProcessing verzeichnete eine dynamische Nachfrage nach Einwegprodukten und Zellkulturmedien. Ähnlich wie im vorangegangenen Quartal waren bei den globalen Kunden der Geschäftseinheit Process Solutions keine Anzeichen einer Nachfrageschwäche mehr zu beobachten, und die Nachfrage der regionalen Kunden wuchs unverändert sehr dynamisch.

Die Geschäftseinheit Research Solutions, die Produkte und Dienstleistungen zur Unterstützung von Forschungsaktivitäten in pharmazeutischen, biotechnologischen und akademischen

Forschungseinrichtungen anbietet, erzielte ein moderates organisches Wachstum von 4,3%. Infolge negativer Währungseffekte in Höhe von -8,1%, gingen die Umsatzerlöse jedoch auf 509 Mio. € (Q1 2017<sup>1</sup>: 529 Mio. €) zurück. Die organische Umsatzsteigerung war insbesondere auf einen Zuwachs im Lab- und Specialty-Chemicals-Geschäft zurückzuführen. Research Solutions erwirtschaftete im 1. Quartal 2018 34% (Q1 2017: 36%) der Umsatzerlöse des Unternehmensbereichs.

Applied Solutions erzielte im 1. Quartal 2018 mit seinem breiten Angebot an Produkten für Forscher sowie wissenschaftliche und gewerbliche Labore ein starkes organisches Umsatzwachstum von 7,3%. Dies entspricht einem Anteil von 27% (Q1 2017: 27%) an den Umsatzerlösen von Life Science. Das organische Umsatzwachstum von Applied Solutions war breit gestreut über einen Großteil des Produktportfolios. Aufgrund negativer Währungseffekte in Höhe von -8,2%, gaben die Umsatzerlöse leicht auf 395 Mio. € (Q1 2017<sup>1</sup>: 399 Mio. €) nach.

<sup>1</sup> Die Vorjahreszahlen wurden aufgrund einer internen Umstrukturierung angepasst.

**LIFE SCIENCE**
**Komponenten der Umsatzentwicklung nach Geschäftseinheiten – Q1 2018**

| in Mio. €/Veränderung in % | Umsatzerlöse | Organisches Wachstum <sup>1</sup> | Währungseffekte | Akquisitionen/Veräußerungen | Gesamtveränderung |
|----------------------------|--------------|-----------------------------------|-----------------|-----------------------------|-------------------|
| Process Solutions          | 583          | 14,1 %                            | -8,8 %          | -                           | 5,3 %             |
| Research Solutions         | 509          | 4,3 %                             | -8,1 %          | -                           | -3,8 %            |
| Applied Solutions          | 395          | 7,3 %                             | -8,2 %          | -                           | -0,8 %            |

<sup>1</sup>Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Die Ertragslage des Unternehmensbereichs Life Science entwickelte sich wie folgt:

**LIFE SCIENCE**
**Ertragslage**

| in Mio. €  | Q1 2018      | Q1 2017      | Veränderung   |
|--|--------------|--------------|---------------|
| <b>Umsatzerlöse</b>                                | <b>1.487</b> | <b>1.481</b> | <b>0,4 %</b>  |
| Herstellungskosten                                 | -650         | -622         | 4,4 %         |
| <b>Bruttoergebnis</b>                              | <b>837</b>   | <b>859</b>   | <b>-2,5 %</b> |
| Marketing- und Vertriebskosten                     | -408         | -449         | -9,0 %        |
| Verwaltungskosten                                  | -70          | -70          | -0,4 %        |
| Forschungs- und Entwicklungskosten                 | -59          | -62          | -4,0 %        |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge     | -27          | -43          | -37,0 %       |
| <b>Operatives Ergebnis (EBIT)<sup>1</sup></b>      | <b>273</b>   | <b>236</b>   | <b>15,8 %</b> |
| Abschreibungen / Wertminderungen / Wertaufholungen | 169          | 194          | -13,0 %       |
| (Davon: Anpassungen)                               | (-)          | (-)          | (-)           |
| <b>EBITDA<sup>1</sup></b>                          | <b>442</b>   | <b>430</b>   | <b>2,8 %</b>  |
| Restrukturierungsaufwendungen                      | -            | 1            | -100,0 %      |
| Integrationskosten / IT-Kosten                     | 12           | 11           | 2,6 %         |
| Gewinne / Verluste aus abgegangenen Geschäften     | -            | -            | -             |
| Akquisitionsbezogene Anpassungen                   | -            | 3            | -100,0 %      |
| Sonstige Anpassungen                               | 1            | -            | -             |
| <b>EBITDA pre<sup>1</sup></b>                      | <b>455</b>   | <b>445</b>   | <b>2,1 %</b>  |

<sup>1</sup>Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Im 1. Quartal 2018 betrug das Bruttoergebnis 837 Mio. € und ging damit um -2,5 % gegenüber dem Vorjahresquartal (Q1 2017: 859 Mio. €) zurück. Dieser Rückgang war eine Folge erheblicher negativer Währungseffekte, die nur teilweise durch ein starkes organisches Wachstum der Umsatzerlöse kompensiert werden konnten. Die Marketing- und Vertriebskosten gingen im Vergleich zum Vorjahresquartal um -9,0 % zurück, was in erster Linie auf günstige Währungseffekte und ein konsequentes Kostenmanagement zurückzuführen war. Die geplanten Synergien aus der Akquisition von Sigma-Aldrich wirkten sich positiv auf die Kostenentwicklung aus. Die Verwaltungskosten bewegten sich relativ konstant auf dem Niveau des Vorjahresquartals, während die Forschungs- und Entwicklungskosten um -4,0 % zurückgingen. Hierfür waren positive

Währungseffekte sowie ein zielgerichtetes Projektmanagement ausschlaggebend. Außerdem reduzierten sich die sonstigen betrieblichen Aufwendungen (Saldo) gegenüber dem Vorjahresquartal um -37,0 %. Dies war im Wesentlichen auf eine im 1. Quartal 2017 gebildete Rückstellung für Rechtsstreitigkeiten zurückzuführen.

Im Vergleich zum Vorjahresquartal stieg das operative Ergebnis (EBIT) von Life Science um 15,8 % auf 273 Mio. €. Bereinigt um Abschreibungen und Anpassungen, verzeichnete die für Merck wichtigste Kennzahl zur Beurteilung der Ertragskraft, das EBITDA pre, einen Anstieg von 2,1 % auf 455 Mio. € (Q1 2017: 445 Mio. €). Die EBITDA pre-Marge erreichte mit 30,6 % das Niveau des Vorjahres (Q1 2017: 30,1 %).

**ENTWICKLUNG DES BUSINESS FREE CASH FLOW**

Im 1. Quartal 2018 verzeichnete der Business Free Cash Flow des Unternehmensbereichs Life Science im Vergleich zum Vorjahresquartal einen Anstieg von 33,5 % auf 375 Mio. €. Diese

Erhöhung war im Wesentlichen auf die Entwicklung der Vorräte und Forderungen sowie ein höheres EBITDA pre und geringere Investitionen zurückzuführen.

**LIFE SCIENCE****Business Free Cash Flow<sup>1</sup>**

| in Mio. €  | Q1 2018    | Q1 2017    | Veränderung   |
|--|------------|------------|---------------|
| EBITDA pre <sup>1</sup>  | 455        | 445        | 2,1 %         |
| Investitionen in Sachanlagen, Software<br>sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte | -42        | -52        | -20,3 %       |
| Veränderungen der Vorräte  | -24        | -60        | -59,7 %       |
| Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und<br>Leistungen sowie der Forderungen aus Lizenzen     | -14        | -52        | -73,7 %       |
| <b>Business Free Cash Flow<sup>1</sup></b>   | <b>375</b> | <b>281</b> | <b>33,5 %</b> |

<sup>1</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

# Performance Materials

## PERFORMANCE MATERIALS

### Kennzahlen

| in Mio. €                                  | Q1 2018 | Q1 2017 | Veränderung |
|--|---------|---------|-------------|
| Umsatzerlöse                               | 564     | 645     | -12,5 %     |
| Operatives Ergebnis (EBIT) <sup>1</sup>    | 136     | 195     | -30,4 %     |
| Marge (in % der Umsatzerlöse) <sup>1</sup> | 24,1 %  | 30,3 %  |             |
| EBITDA <sup>1</sup>                        | 192     | 257     | -25,0 %     |
| Marge (in % der Umsatzerlöse) <sup>1</sup> | 34,1 %  | 39,8 %  |             |
| EBITDA pre <sup>1</sup>                    | 196     | 263     | -25,7 %     |
| Marge (in % der Umsatzerlöse) <sup>1</sup> | 34,7 %  | 40,9 %  |             |
| Business Free Cash Flow <sup>1</sup>       | 137     | 233     | -41,0 %     |

<sup>1</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

### ENTWICKLUNG DER UMSATZERLÖSE SOWIE DER ERTRAGSLAGE

Der Unternehmensbereich Performance Materials wird 2018 noch stärker auf die Bedürfnisse der Kunden und Märkte ausgerichtet und somit in drei neu gestaltete Geschäftseinheiten gebündelt: Display Solutions, Semiconductor Solutions und Surface Solutions. Das Geschäft mit OLED-Materialien wird in die Geschäftseinheit Display Solutions integriert, während der verbleibende Teil der vormaligen Geschäftseinheit Advanced Technologies, vornehmlich bestehend aus optoelektronischen Materialien, der Geschäftseinheit Surface Solutions zugeordnet wird.

Die Umsatzerlöse des Unternehmensbereichs Performance Materials gaben im 1. Quartal 2018 um -12,5 % auf 564 Mio. € (Q1 2017: 645 Mio. €) nach. Dies resultierte hauptsächlich aus negativen Wechselkurseffekten in Höhe von -8,5%. Zudem

wurde dieser Rückgang durch organisch rückläufige Umsätze (-4,0 %) verstärkt, da das Geschäft mit Display Materialien hinter dem Vorjahresquartal zurückblieb.

Die Geschäftseinheit Display Solutions, bestehend aus dem Flüssigkristallgeschäft, OLED- sowie komplementären Materialien, repräsentiert etwas mehr als 50% der gesamten Performance-Materials-Umsatzerlöse. Diese Geschäftseinheit verzeichnete organisch rückläufige Umsatzerlöse, behauptete aber weiterhin ihre marktführende Position. Der verringerte Umsatz im 1. Quartal 2018 war auf die Entwicklung bei den etablierten Flüssigkristall-Technologien zurückzuführen, die durch den Rückgang der ungewöhnlich hohen Marktanteile sowie durch in dieser Industrie üblichen Preisrückgänge verursacht wurde. Ausgenommen hiervon waren OLED-Materialien sowie die energiesparende UB-FFS Technologie, die jeweils mit einem

zweistelligen organischen Wachstum die organisch rückläufigen Umsätze mit den etablierten Flüssigkristall-Technologien nicht kompensieren konnten.

In der Geschäftseinheit Semiconductor Solutions ist das Geschäft mit Materialien für die Produktion integrierter Schaltkreise gebündelt. Die Geschäftseinheit wies ein sehr starkes organisches Wachstum auf, zu dem alle wesentlichen Geschäfte beitrugen. Besonders hohe Steigerungsraten konnten mit dielektrischen Materialien erzielt werden.

In der Geschäftseinheit Surface Solutions ist das Geschäft mit Pigmenten und funktionellen Füllstoffen sowie mit optoelektronischen Materialien gebündelt. Die Umsatzerlöse der Geschäftseinheit Surface Solutions verzeichneten im 1. Quartal 2018 einen leichten Rückgang, der vornehmlich auf das außergewöhnlich starke Vorjahresquartal zurückzuführen war.

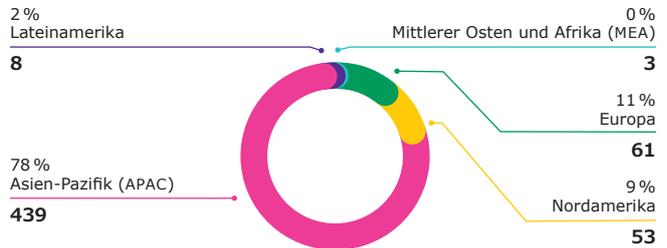
Die Region Asien-Pazifik trug mit einem Anteil von 78 % (Q1 2017: 78 %) weiterhin den mit Abstand höchsten Beitrag zu den Umsatzerlösen von Performance Materials bei. Dies ist auf die Konzentration der Abnehmer von Display- sowie von Semiconductor Solutions Materialien in der Region Asien-Pazifik zurückzuführen. Bedingt durch den stärkeren Euro sowie durch die Entwicklung der Geschäftseinheit Display Solutions gaben die Umsätze in dieser Region auf 439 Mio. € (Q1 2017: 504 Mio. €) nach. Die Steigerung der Verkäufe von Halbleitermaterialien und Pigmenten konnten die schwächeren Umsätze mit Flüssigkristallen nicht kompensieren, sodass die organischen Umsatzerlöse in der Region um -4,0 % zurückgingen.

In der Region Europa erzielte Performance Materials Umsätze in Höhe von 61 Mio. € (Q1 2017: 65 Mio. €). Der

## PERFORMANCE MATERIALS

### Umsatzerlöse nach Regionen – Q1 2018

in Mio. € / in % der Unternehmensbereichsumsätze



organische Rückgang von -6,7 % ergab sich hauptsächlich aufgrund schwächerer Umsatzerlöse der Geschäftseinheit Surface Solutions.

In Nordamerika waren die Umsatzerlöse aufgrund des schwachen US-Dollars mit 53 Mio. € (Q1 2017: 61 Mio. €) stark rückläufig. Organisch endete das Quartal nur knapp unter Vorjahresniveau.

Die Regionen Lateinamerika sowie Mittlerer Osten und Afrika spielten mit ihren geringen Umsatzanteilen eine untergeordnete Rolle. Aufgrund des schwächeren Geschäfts mit dekorativen Materialien verzeichneten sie einen organischen Umsatzrückgang.

## PERFORMANCE MATERIALS

### Komponenten der Umsatzentwicklung nach Regionen – Q1 2018

| in Mio. € / Veränderung in %     | Umsatzerlöse | Organisches Wachstum <sup>1</sup> | Währungseffekte | Akquisitionen/Veräußerungen | Gesamtveränderung |
|----------------------------------|--------------|-----------------------------------|-----------------|-----------------------------|-------------------|
| Europa                           | 61           | -6,7 %                            | -0,4 %          | -                           | -7,2 %            |
| Nordamerika                      | 53           | -0,3 %                            | -13,0 %         | -                           | -13,3 %           |
| Asien-Pazifik (APAC)             | 439          | -4,0 %                            | -9,0 %          | -                           | -12,9 %           |
| Lateinamerika                    | 8            | -10,7 %                           | -9,7 %          | -                           | -20,3 %           |
| Mittlerer Osten und Afrika (MEA) | 3            | -4,6 %                            | -3,8 %          | -                           | -8,4 %            |
| <b>Performance Materials</b>     | <b>564</b>   | <b>-4,0 %</b>                     | <b>-8,5 %</b>   | <b>-</b>                    | <b>-12,5 %</b>    |

<sup>1</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Die Entwicklung der Ertragslage ergab sich wie folgt:

## PERFORMANCE MATERIALS

### Ertragslage

| in Mio. €  | Q1 2018    | Q1 2017    | Veränderung    |
|--|------------|------------|----------------|
| <b>Umsatzerlöse</b>                                | <b>564</b> | <b>645</b> | <b>-12,5 %</b> |
| Herstellungskosten                                 | -275       | -299       | -7,9 %         |
| <b>Bruttoergebnis</b>                              | <b>289</b> | <b>346</b> | <b>-16,5 %</b> |
| Marketing- und Vertriebskosten                     | -60        | -62        | -3,5 %         |
| Verwaltungskosten                                  | -19        | -18        | 4,4 %          |
| Forschungs- und Entwicklungskosten                 | -59        | -58        | 2,6 %          |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge     | -15        | -13        | 16,5 %         |
| <b>Operatives Ergebnis (EBIT)<sup>1</sup></b>      | <b>136</b> | <b>195</b> | <b>-30,4 %</b> |
| Abschreibungen / Wertminderungen / Wertaufholungen | 57         | 62         | -7,6 %         |
| <i>(Davon: Anpassungen)</i>                        | <i>(-)</i> | <i>(-)</i> | <i>(-)</i>     |
| <b>EBITDA<sup>1</sup></b>                          | <b>192</b> | <b>257</b> | <b>-25,0 %</b> |
| Restrukturierungsaufwendungen                      | -          | 2          | -100,0 %       |
| Integrationskosten / IT-Kosten                     | 2          | 5          | -54,4 %        |
| Gewinne / Verluste aus abgegangenen Geschäften     | -          | -          | -              |
| Akquisitionsbezogene Anpassungen                   | -          | -          | -              |
| Sonstige Anpassungen                               | 1          | -          | -              |
| <b>EBITDA pre<sup>1</sup></b>                      | <b>196</b> | <b>263</b> | <b>-25,7 %</b> |

<sup>1</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Das Bruttoergebnis des Unternehmensbereichs Performance Materials lag im 1. Quartal 2018 um 57 Mio. € hinter dem Vorjahresquartal und führte zu einer Bruttomarge von 51,2% (Q1 2017: 53,6%). Das operative Ergebnis (EBIT) reduzierte sich im Berichtsquartal um 59 Mio. € auf 136 Mio. € (Q1 2017: 195 Mio. €). Wesentlicher Grund hierfür waren die rückläufigen Umsatzerlöse der hochprofitablen Flüssigkristalle. Zudem stiegen die Forschungs- und Entwicklungskosten, um Produktinnovationen bei Halbleitermaterialien voranzutreiben. Die EBITDA pre-Marge blieb mit 34,7% hinter dem starken Vorjahreswert zurück (Q1 2017: 40,9%).

**ENTWICKLUNG DES BUSINESS FREE CASH FLOW**

Der Unternehmensbereich Performance Materials erzielte im 1. Quartal 2018 einen verringerten Business Free Cash Flow von 137 Mio. € (Q1 2017: 233 Mio. €). Wesentliche Faktoren hierfür waren der Rückgang im EBITDA pre sowie die Entwicklung der Vorräte und des Forderungsbestands.

**PERFORMANCE MATERIALS****Business Free Cash Flow<sup>1</sup>**

| in Mio. €  | Q1 2018    | Q1 2017    | Veränderung   |
|--|------------|------------|---------------|
| EBITDA pre <sup>1</sup>  | 196        | 263        | -25,7%        |
| Investitionen in Sachanlagen, Software<br>sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte | -22        | -20        | 7,7%          |
| Veränderungen der Vorräte  | -29        | -14        | > 100,0%      |
| Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und<br>Leistungen sowie der Forderungen aus Lizenzen     | -7         | 3          | > 100,0%      |
| <b>Business Free Cash Flow<sup>1</sup></b>   | <b>137</b> | <b>233</b> | <b>-41,0%</b> |

<sup>1</sup>Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert

## Konzernkosten und Sonstiges

Unter Konzernkosten und Sonstiges werden Konzernverwaltungskosten für zentrale Konzernfunktionen zusammengefasst, die nicht direkt den Unternehmensbereichen zugeordnet werden können. Dazu gehören beispielsweise die Bereiche Finanzen, Einkauf, Recht, Kommunikation und Personalwesen.

Zu den Konzernkosten zählen außerdem die Aufwendungen für zentrale, nicht zugeordnete IT-Funktionen, auch im Zusammenhang mit dem Ausbau und der Harmonisierung von IT-Systemen innerhalb des Merck-Konzerns sowie bereichsübergreifende Forschungs- und Entwicklungskosten.

### KONZERNKOSTEN UND SONSTIGES

#### Kennzahlen

| in Mio. €                               | Q1 2018 | Q1 2017 | Veränderung |
|---|---------|---------|-------------|
| Operatives Ergebnis (EBIT) <sup>1</sup> | -102    | -122    | -16,0 %     |
| EBITDA <sup>1</sup>                     | -89     | -113    | -20,6 %     |
| EBITDA pre <sup>1</sup>                 | -66     | -101    | -35,4 %     |
| Business Free Cash Flow <sup>1</sup>    | -94     | -111    | -15,3 %     |

<sup>1</sup>Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

Im 1. Quartal 2018 wurden unter Konzernkosten und Sonstiges Verwaltungskosten in Höhe von 59 Mio. € (Q1 2017: 78 Mio. €) ausgewiesen. Bereichsübergreifende Forschungs- und Entwicklungskosten, wie beispielsweise Aufwendungen für das Innovationszentrum oder für den Bereich New Business Builder (Erschließung von Innovationsfeldern und Durchführung von Innovationsprojekten), wurden im 1. Quartal 2018 in Höhe von 11 Mio. € (Q1 2017: 0 Mio. €) den Konzernkosten zugeordnet. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen (Saldo) gingen auf -29 Mio. € (Q1 2017: -40 Mio. €) zurück. Dies

hing vor allem mit der positiven Entwicklung des Währungsergebnisses zusammen. Folglich ergab sich im Berichtsquartal ein operatives Ergebnis (EBIT) von -102 Mio. € (Q1 2017: -122 Mio. €) beziehungsweise ein EBITDA von -89 Mio. € (Q1 2017: -113 Mio. €). Bereinigt um Anpassungen belief sich das EBITDA pre auf -66 Mio. € (Q1 2017: -101 Mio. €). Das verringerte negative EBITDA pre wirkte sich positiv auf die Entwicklung des Business Free Cash Flow aus. Unter Berücksichtigung höherer Investitionen verbesserte sich diese Kennzahl auf -94 Mio. € (Q1 2017: -111 Mio. €).

# Ausblick

Mit der Veröffentlichung der Ergebnisse des Geschäftsjahrs 2017 haben wir eine Prognose für die Entwicklung der Umsatzerlöse, des EBITDA pre und des Business Free Cash Flow des Merck-Konzerns sowie der einzelnen Unternehmensbereiche für 2018 abgegeben. Nach Abschluss des 1. Quartals wird diese Prognose im Folgenden konkretisiert.

Am 19. April 2018 hat Merck die Unterzeichnung einer Vereinbarung zum Verkauf seines globalen Consumer-Health-Geschäfts an Procter & Gamble (P&G) für rund 3,4 Mrd. € in bar bekannt gegeben. Der Vollzug der Transaktion wird zum Ende des 4. Quartals 2018 erwartet, vorbehaltlich der Zustimmung relevanter Aufsichtsbehörden sowie bestimmter weiterer üblicher Abschlussbedingungen. Ab der Berichterstattung zum 2. Quartal wird der Bereich Consumer Health als „aufgegebener Geschäftsbereich“ ausgewiesen werden. Die Vorjahreswerte sowie die Zahlen zum 1. Quartal werden entsprechend angepasst. Die folgende Prognose berücksichtigt die daraus resultierenden Effekte und stellt die erwarteten Umsatz- und Ergebniszahlen des Merck-Konzerns und des Unternehmensbereichs Healthcare sowohl einschließlich als auch ohne Einbezug des Consumer Health-Geschäfts dar.

Nach einem soliden 1. Quartal erwarten wir für das Gesamtjahr 2018 unverändert einen moderaten organischen Anstieg der Umsatzerlöse in Höhe von 3 % bis 5 % gegenüber dem Vorjahr. Seit Jahresanfang hat sich die Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar und verschiedenen Emerging-Market-Währungen fortgesetzt. Insbesondere der €/US-Dollar-Kurs lag im 1. Quartal 2018 leicht über der von uns bis dato für das Gesamtjahr 2018 erwarteten Spanne von 1,18–1,22. Daher gehen wir davon aus, dass die Währungsveränderungen das Wachstum unserer Umsatzerlöse gegenüber dem Vorjahr moderat negativ mit –4 % bis –6 % belasten werden. Wir erwarten abweichend von unserer letzten Einschätzung für das Gesamtjahr einen €/US-Dollar-Kurs in der Spanne von 1,19–1,23. Die Entwicklung hängt sehr stark von aktuellen politischen und makroökonomischen Entwicklungen ab, so dass wir im Geschäftsjahr 2018 weiterhin grundsätzlich mit einer hohen Volatilität der Währungskurse rechnen. Der geplante Verkauf

unseres Consumer-Health-Geschäfts wird die Umsatzerlöse des Merck-Konzerns für das Gesamtjahr betrachtet voraussichtlich um 0,9–1,0 Mrd. € reduzieren. Insgesamt prognostizieren wir daher für den Merck-Konzern für 2018 Umsatzerlöse von 15,0 bis 15,5 Mrd. € auf Basis eines unveränderten Portfolios und von 14,0 bis 14,5 Mrd. € aus den fortzuführenden Geschäftsaktivitäten unter Berücksichtigung des Verkaufs unseres Consumer-Health-Geschäfts. Unsere zugrundeliegenden Aussagen hinsichtlich des organischen Umsatzwachstums und des Währungseinflusses verändern sich durch den Verkauf nicht.

Das EBITDA pre des Konzerns im Jahr 2018 wird sich nach unseren Erwartungen in einem Korridor zwischen 3,95 und 4,15 Mrd. € bewegen. Wir bestätigen unsere ursprüngliche Erwartung eines leichten organischen Rückgangs des EBITDA pre in Höhe von –1 % bis –3 % gegenüber dem Vorjahr. Der Rückgang im Vergleich zum Vorjahr ist hauptsächlich durch negative Währungseinflüsse auf das EBITDA pre geprägt, die wir aufgrund der jüngsten Währungsentwicklung nun in einem Bereich von –5 % bis 7 % (zuvor –4 % bis –6 %) gegenüber dem Vorjahr sehen. Der Verkauf unseres Consumer-Health-Geschäfts wird das EBITDA pre des Merck-Konzerns unserer Einschätzung nach um 170–200 Mio. € reduzieren, so dass sich für das EBITDA pre der fortzuführenden Geschäftsaktivitäten des Konzerns eine Spanne von 3,75 bis 4,0 Mrd. € ergibt. Unsere Annahmen für die organische EBITDA-pre-Entwicklung und die Währungseffekte verändern sich durch den Verkauf des Consumer-Health-Geschäfts nicht.

Für den Unternehmensbereich Healthcare erwarten wir im Jahr 2018 unverändert einen moderaten organischen Anstieg der Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr. Diese Einschätzung ändert sich durch die geänderte Darstellung unseres Consumer-Health-Geschäfts als aufgegebener Geschäftsbereich nicht. Durch diese Darstellung werden sich die Umsatzerlöse des Unternehmensbereichs Healthcare voraussichtlich um 0,9–1,0 Mrd. € reduzieren. Insgesamt haben sich unsere Erwartungen gegenüber dem letzten Prognosebericht im Rahmen des Geschäftsberichts 2017 nicht geändert: wir gehen davon

aus, dass die positive Nachfrageentwicklung der Wachstumsmärkte maßgeblich zu der erwarteten organischen Umsatzentwicklung beitragen und die erwarteten Umsatzrückgänge bei Rebif® und den andauernden Preisdruck in einzelnen Regionen kompensieren wird. Außerdem erwarten wir, dass Bavencio® im mittleren zweistelligen und Mavenclad® im hohen zweistelligen Millionen-Euro-Bereich maßgeblich zum Umsatzwachstum beitragen werden. Das EBITDA pre des Unternehmensbereichs Healthcare im Geschäftsjahr 2018 prognostizieren wir im Bereich von 1,77 bis 1,83 Mrd. € unter Annahme eines unveränderten Portfolios. Der starke Rückgang im Vergleich zum Vorjahr (1.949 Mio. €) ist maßgeblich durch negative Währungseinflüsse geprägt, die das EBITDA pre gegenüber dem Vorjahr voraussichtlich mit -5 % bis -7 % belasten werden. Wir erwarten jedoch unverändert einen leichten organischen Ergebnisrückgang von -1 % bis -2 % gegenüber dem Vorjahr. Positive Effekte in Höhe von etwa 200 Mio. €, die wir im Vorjahr realisieren konnten, werden 2018 entfallen. Hierzu gehören die Bavencio®-Meilensteinzahlungen von Pfizer sowie eine erhaltene Einmalzahlung zur Abgeltung zukünftig fälliger Lizenzzahlungen. Ein wesentlicher Treiber für die prognostizierte organische Entwicklung des EBITDA pre sind weiterhin steigende Forschungs- und Entwicklungskosten zur Weiterentwicklung unserer Pipeline, speziell im Bereich der Immunonkologie. Dieser budgetierte Kostenanstieg wird allerdings im Laufe des Jahres in Abhängigkeit von der Entwicklung klinischer Daten sowie von Priorisierungs-Entscheidungen konkretisiert werden. Vor dem Hintergrund der Markteinführungen von Bavencio® und Mavenclad® in weiteren Ländern erwarten wir auch für unsere Marketing- und Vertriebskosten einen Anstieg. Zudem gehen wir davon aus, dass sich unser Produktmix infolge des erwarteten Rückgangs von Rebif® ungünstig entwickeln wird. Der Verkauf unseres Biosimilars-Geschäfts im Jahr 2017 und der daraus resultierende Wegfall von Forschungs- und Entwicklungskosten sowie steigende Ergebnisbeiträge unserer neu zugelassenen Produkte Bavencio® und Mavenclad® werden den erwarteten Rückgang des organischen EBITDA pre zum Teil kompensieren können. Positiv wirkt sich auch ein im 1. Quartal gegenüber BioMarin entstandener Anspruch auf eine Meilenstein-Zahlung in Höhe von 50 Mio. € aus. Unter Berücksichtigung der geänderten Darstellung unseres Consumer-Health-Geschäfts als aufgegebenen Geschäftsbereich sehen wir das EBITDA pre des Unternehmensbereichs Healthcare in einer Spanne von 1,58 bis 1,65 Mrd. €.

Für unseren Unternehmensbereich Life Science gehen wir für das Jahr 2018 unverändert von einem soliden organischen Umsatzwachstum aus, das leicht über dem erwarteten mittel-

fristigen Marktwachstum von circa 4 % pro Jahr liegen sollte. Hierbei sollten auch Umsatzsynergien aus der Akquisition von Sigma-Aldrich zum Tragen kommen. Die Geschäftseinheit Process Solutions dürfte voraussichtlich weiterhin den größten Anteil zum organischen Umsatzwachstum beisteuern. Research Solutions und Applied Solutions werden ebenfalls positiv zum Anstieg der organischen Umsatzerlöse beitragen. Die Realisierung der Synergien aus der Integration von Sigma-Aldrich hat für uns eine hohe Priorität, die wir auch 2018 unverändert vorantreiben werden. Hieraus erwarten wir nach wie vor einen positiven Ergebniseffekt in Höhe von rund 95 Mio. € zusätzlich zu den bereits realisierten Kostensynergien, die im Vorjahr ein Niveau von 185 Mio. € erreicht hatten. Wir bestätigen unsere Einschätzung aus dem letzten Prognosebericht und erwarten für den Unternehmensbereich Life Science ein organisches Ergebniswachstum in Höhe des Vorjahresniveaus, d.h. um ein Niveau von 8 %. Negative Wechselkurseffekte werden das Ergebniswachstum jedoch moderat negativ mit voraussichtlich -4 % bis -6 % beeinflussen. Insgesamt prognostizieren wir ein EBITDA pre im Bereich von 1,82 bis 1,87 Mrd. €.

Für unseren Unternehmensbereich Performance Materials rechnen wir für das Jahr 2018 weiterhin mit einem leichten bis moderaten organischen Umsatzrückgang im Vergleich zum Vorjahr. Unsere Einschätzung hat sich gegenüber unserer letzten Prognose jedoch nicht geändert: die Anpassungsprozesse in unserem Geschäft mit Flüssigkristallen setzen sich unverändert fort. Der Rückgang unserer Marktanteile vor allem in China, die in den letzten Jahren außergewöhnlich hoch waren, hält an, so dass der in dieser Industrie übliche Preisdruck nicht durch entsprechendes Volumenwachstum ausgeglichen werden kann. Eine unverändert gute organische Umsatzentwicklung in unseren anderen Geschäftsfeldern kann diesen Trend nur teilweise kompensieren. Infolge der unvorteilhaften Währungsentwicklung rechnen wir für den Unternehmensbereich Performance Materials im Jahr 2018 mit einem moderat negativen Währungseffekt für die Umsatzerlöse. Trotz dieser Entwicklung bestätigen wir jedoch unsere Prognose eines organischen Rückgangs des EBITDA pre gegenüber dem Vorjahr im mittleren Zehnerbereich, das heißt in Höhe von etwa -14 % bis -16 %. Das im Vergleich zu unserer letzten Prognose etwas schwierigere Währungsumfeld dürfte das EBITDA pre stark negativ mit etwa -8 % bis -10 % gegenüber dem Vorjahr belasten. In Summe gehen wir für unseren Unternehmensbereich Performance Materials für das Geschäftsjahr 2018 von einem EBITDA pre zwischen 725 Mio. € und 765 Mio. € aus.

Der Aufwand aus Konzernkosten und Sonstiges im Jahr 2018 wird voraussichtlich zwischen –320 und –360 Mio. € liegen. Grund sind vor allem andauernde Investitionen in Innovations- und Digitalisierungsinitiativen, von denen wir uns in Zukunft neue Geschäftsmöglichkeiten und eine höhere Effizienz verknüpft mit

zukünftigen Einsparpotentialen versprechen. Weiterhin investieren wir in unsere IT-Infrastruktur. Kompensierend sollten sich hingegen im Geschäftsjahr 2018 erwartete Gewinne aus unseren Währungssicherungsgeschäften auswirken.

## MERCK-KONZERN

### Prognose für das Gesamtjahr 2018

| in Mio. €                   | Umsatzerlöse  | EBITDA pre  | Business Free Cash Flow  |
|-----------------------------|---|---|--|
| Merck-Konzern               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organisches Wachstum 3 bis 5%</li> <li>• Währungseffekt –4 % bis –6 %</li> <li>• ~15.000 – 15.500<br/>(ohne Consumer Health ~14.000 bis 14.500)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organisch –1 % bis –3 % gegenüber Vorjahr</li> <li>• Währungseffekt –5 % bis –7 %</li> <li>• ~3.950 bis 4.150<br/>(ohne Consumer Health ~3.750 bis 4.000)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• ~2.460 bis 2.770<br/>(ohne Consumer Health ~2.310 bis 2.620)</li> </ul> |
| Healthcare                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Moderates organisches Wachstum</li> <li>• Moderat negativer Währungseffekt</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organisch –1 % bis –2 %</li> <li>• Währungseffekt –5 % bis –7 %</li> <li>• ~1.770 bis 1.830<br/>(ohne Consumer Health ~1.580 bis 1.650)</li> </ul>                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• ~1.140 bis 1.240<br/>(ohne Consumer Health ~1.000 bis 1.080)</li> </ul> |
| Life Science                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organisches Wachstum leicht über dem mittelfristigen Marktdurchschnitt von 4 % p.a.</li> <li>• Moderat negativer Währungseffekt</li> </ul>                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organisches Wachstum auf Vorjahresniveau von in etwa +8%</li> <li>• Währungseffekt –4 % bis –6 %</li> <li>• ~1.820 bis 1.870</li> </ul>                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>• ~1.310 bis 1.400</li> </ul>   |
| Performance Materials       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Leichter bis moderater organischer Rückgang</li> <li>• Moderat negativer Währungseffekt</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organisch –14 % bis –16 % gegenüber Vorjahr</li> <li>• Währungseffekt –8 % bis –10 %</li> <li>• ~725 bis 765</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• ~480 bis 550</li> </ul>   |
| Konzernkosten und Sonstiges | –   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• ~–360 bis –320</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• ~–490 bis –440</li> </ul>   |

EPS pre 5,30 bis 5,65 €

(ohne Consumer-Health-Geschäft 5,00 bis 5,40 €)

Annahmen zu den Fremdwährungskursen

für das Gesamtjahr 2018: 1 € = 1,19 bis 1,23 US\$

1 € = 1,15 bis 1,20 CHF

# Ergänzende Finanzinformationen

# Ergänzende Finanzinformationen

## Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

| in Mio. €  | Q1 2018      | Q1 2017      |
|--|--------------|--------------|
| <b>Umsatzerlöse</b>  | <b>3.691</b> | <b>3.861</b> |
| Herstellungskosten   | -1.320       | -1.296       |
| <b>Bruttoergebnis</b>  | <b>2.371</b> | <b>2.565</b> |
| Marketing- und Vertriebskosten   | -1.106       | -1.168       |
| Verwaltungskosten  | -228         | -242         |
| Forschungs- und Entwicklungskosten   | -514         | -495         |
| Aufwendungen (netto) aus Wertminderungen und Wertaufholungen von finanziellen Vermögenswerten <sup>1</sup> | -3           |              |
| Sonstige betriebliche Erträge  | 157          | 271          |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen   | -158         | -176         |
| <b>Operatives Ergebnis (EBIT)<sup>2</sup></b>  | <b>518</b>   | <b>755</b>   |
| <b>Finanzergebnis<sup>3</sup></b>  | <b>-62</b>   | <b>-69</b>   |
| <b>Ergebnis vor Ertragsteuern<sup>3</sup></b>  | <b>456</b>   | <b>686</b>   |
| Ertragsteuern <sup>3</sup>   | -114         | -161         |
| <b>Ergebnis nach Steuern<sup>3</sup></b>   | <b>342</b>   | <b>524</b>   |
| Davon: Den Anteilseignern der Merck KGaA zustehend (Konzernergebnis) <sup>3</sup>                          | 341          | 523          |
| Davon: Nicht beherrschende Anteile   | 1            | 2            |
| <b>Ergebnis je Aktie (in €)</b>  |              |              |
| Unverwässert   | 0,78         | 1,20         |
| Verwässert   | 0,78         | 1,20         |

<sup>1</sup> Erstmalig relevant ab 1. Januar 2018 aufgrund der IFRS 9-Erstanwendung, siehe Abschnitt „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“.

<sup>2</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

<sup>3</sup> Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe Abschnitt „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“.

# Konzerngesamtergebnisrechnung

| in Mio. €  | Q1 2018     | Q1 2017    |
|--|-------------|------------|
| <b>Ergebnis nach Steuern<sup>1</sup></b>   | <b>342</b>  | <b>524</b> |
| <b>Bestandteile des sonstigen Ergebnisses, die nicht in künftigen Perioden in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden</b>          |             |            |
| <b>Nettoschulden aus leistungsorientierten Versorgungsplänen</b>   |             |            |
| Veränderung der Neubewertung   | 116         | 64         |
| Steuereffekt   | -24         | -11        |
| Veränderung des im Konzerneigenkapital erfassten Betrags   | 92          | 53         |
| <b>Eigenkapitalinstrumente<sup>2</sup></b>   |             |            |
| Anpassung an Marktwerte  | 23          |            |
| Steuereffekt   | -           |            |
| Veränderung des im Konzerneigenkapital erfassten Betrags   | 23          |            |
|  | 115         | 53         |
| <b>Bestandteile des sonstigen Ergebnisses, die gegebenenfalls in künftigen Perioden in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden</b> |             |            |
| <b>Fremdkapitalinstrumente<sup>2</sup></b>   |             |            |
| Anpassung an Marktwerte  | -           |            |
| Umgliederung in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung  | -           |            |
| Steuereffekt   | -           |            |
| Veränderung des im Konzerneigenkapital erfassten Betrags   | -           |            |
| <b>Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte<sup>3</sup></b>   |             |            |
| Anpassung an Marktwerte  |             | 6          |
| Umgliederung in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung  |             | -1         |
| Steuereffekt   |             | 1          |
| Veränderung des im Konzerneigenkapital erfassten Betrags   |             | 6          |
| <b>Bilanzielle Absicherung von Zahlungsströmen</b>   |             |            |
| Anpassung an Marktwerte  | 32          | -18        |
| Umgliederung in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung  | -6          | 21         |
| Umgliederung in Vermögenswerte   | -           | -          |
| Steuereffekt   | -7          | -2         |
| Veränderung des im Konzerneigenkapital erfassten Betrags   | 20          | 1          |
| <b>Kosten der bilanziellen Absicherung von Zahlungsströmen<sup>1</sup></b>   |             |            |
| Anpassung an Marktwerte  | -4          | -2         |
| Umgliederung in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung  | -           | -          |
| Umgliederung in Vermögenswerte   | -           | -          |
| Steuereffekt   | -           | -          |
| Veränderung des im Konzerneigenkapital erfassten Betrags   | -4          | -2         |
| <b>Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung</b>   |             |            |
| Erfolgsneutrale Veränderung  | -417        | -152       |
| Umgliederung in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung  | -2          | -          |
| Veränderung des im Konzerneigenkapital erfassten Betrags   | -419        | -152       |
|  | -404        | -147       |
| <b>Sonstiges Ergebnis<sup>1</sup></b>  | <b>-289</b> | <b>-94</b> |
| <b>Gesamtergebnis</b>  | <b>53</b>   | <b>431</b> |
| Davon: Den Anteilseignern der Merck KGaA zustehend   | 54          | 428        |
| Davon: Nicht beherrschende Anteile   | -1          | 3          |

<sup>1</sup> Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe Abschnitt „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“.

<sup>2</sup> Erstmals relevant ab 1. Januar 2018 aufgrund der IFRS 9-Erstanwendung, siehe Abschnitt „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“.

<sup>3</sup> Relevant bis 31. Dezember 2017, siehe Abschnitt „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“.

# Konzernbilanz

| in Mio. €   | 31.3.2018     | 31.12.2017    |
|---|---------------|---------------|
| <b>Langfristige Vermögenswerte</b>  |               |               |
| Geschäfts- oder Firmenwerte   | 13.282        | 13.582        |
| Sonstige immaterielle Vermögenswerte  | 7.880         | 8.317         |
| Sachanlagen   | 4.468         | 4.512         |
| Langfristige finanzielle Vermögenswerte   | 457           | 444           |
| Übrige langfristige Vermögenswerte  | 198           | 205           |
| Latente Steueransprüche   | 1.083         | 1.106         |
|   | <b>27.368</b> | <b>28.166</b> |
| <b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>  |               |               |
| Vorräte   | 2.704         | 2.632         |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen  | 2.946         | 2.923         |
| Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte   | 72            | 90            |
| Übrige kurzfristige Vermögenswerte  | 749           | 731           |
| Ertragsteuererstattungsansprüche  | 590           | 490           |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente                                      | 747           | 589           |
|   | <b>7.807</b>  | <b>7.455</b>  |
| <b>Vermögenswerte</b>   | <b>35.175</b> | <b>35.621</b> |
| <b>Eigenkapital</b>   |               |               |
| Gesellschaftskapital  | 565           | 565           |
| Rücklagen <sup>1</sup>  | 12.835        | 12.358        |
| Direkt im Eigenkapital berücksichtigte Ergebnisse <sup>1</sup>                    | 646           | 1.081         |
| <b>Eigenkapital der Anteilseigner der Merck KGaA</b>                              | <b>14.045</b> | <b>14.003</b> |
| Nicht beherrschende Anteile   | 60            | 63            |
|   | <b>14.105</b> | <b>14.066</b> |
| <b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>   |               |               |
| Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen                         | 2.164         | 2.257         |
| Sonstige langfristige Rückstellungen  | 747           | 788           |
| Langfristige Finanzschulden   | 7.936         | 8.033         |
| Übrige langfristige Verbindlichkeiten   | 281           | 354           |
| Latente Steuerschulden  | 1.410         | 1.489         |
|   | <b>12.538</b> | <b>12.919</b> |
| <b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>   |               |               |
| Kurzfristige Rückstellungen   | 445           | 414           |
| Kurzfristige Finanzschulden   | 2.858         | 2.790         |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen/Rückerstattungsverbindlichkeiten | 2.072         | 2.195         |
| Ertragsteuerverbindlichkeiten   | 1.044         | 1.059         |
| Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten   | 2.114         | 2.175         |
|   | <b>8.533</b>  | <b>8.635</b>  |
| <b>Eigenkapital und Schulden</b>  | <b>35.175</b> | <b>35.621</b> |

<sup>1</sup>Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe Abschnitt „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“.

# Konzernkapitalflussrechnung

| in Mio. €   | Q1 2018     | Q1 2017      |
|---|-------------|--------------|
| <b>Ergebnis nach Steuern<sup>1</sup></b>  | <b>342</b>  | <b>524</b>   |
| Abschreibungen / Wertminderungen / Wertaufholungen  | 428         | 448          |
| Veränderungen der Vorräte   | -92         | -101         |
| Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen  | -71         | -205         |
| Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen / Rückerstattungsverbindlichkeiten | 2           | -61          |
| Veränderungen der Rückstellungen  | 17          | 51           |
| Veränderungen der übrigen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten  | -235        | 134          |
| Neutralisierung Gewinne / Verluste aus Anlagenabgängen  | -9          | -9           |
| Sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge <sup>1</sup>                                 | -1          | -4           |
| <b>Mittelfluss aus betrieblicher Tätigkeit</b>  | <b>380</b>  | <b>777</b>   |
| Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte   | -21         | -209         |
| Einzahlungen aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten   | 6           | -            |
| Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen   | -228        | -201         |
| Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen   | 10          | 17           |
| Auszahlungen für Investitionen in finanzielle Vermögenswerte  | -13         | -85          |
| Einzahlungen aus dem Abgang von übrigen finanziellen Vermögenswerten                                  | 33          | 65           |
| Einzahlungen aus sonstigen Desinvestitionen   | -           | 11           |
| <b>Mittelfluss aus Investitionstätigkeit</b>  | <b>-213</b> | <b>-402</b>  |
| Dividendenzahlungen an nicht beherrschende Anteilseigner  | -2          | -1           |
| Gewinnentnahmen durch die E. Merck KG   | -63         | -68          |
| Auszahlungen aus der Tilgung von Finanzschulden bei der E. Merck KG                                   | -109        | -109         |
| Rückzahlungen von Anleihen  | -323        | -232         |
| Veränderung der übrigen kurz- und langfristigen Finanzschulden  | 493         | 119          |
| <b>Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>   | <b>-3</b>   | <b>-290</b>  |
| <b>Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</b>                                   | <b>165</b>  | <b>85</b>    |
| Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente durch Wechselkursveränderungen           | -6          | 8            |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn der Berichtsperiode                            | 589         | 939          |
| <b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Stand 31.3.</b>                                      | <b>747</b>  | <b>1.031</b> |

<sup>1</sup> Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe Abschnitt „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“.

# Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung

| in Mio. €  | Gesellschaftskapital                   |                                       |                               | Gewinnrücklagen                       |  |   |
|--|--|---------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------|--|---|
|  | Komplementär-<br>kapital<br>Merck KGaA | Gezeichnetes<br>Kapital<br>Merck KGaA | Kapitalrücklage<br>Merck KGaA | Gewinn-<br>rücklagen/<br>Bilanzgewinn | Neubewertung<br>leistungs-<br>orientierter<br>Versorgungspläne | Eigenkapital-<br>instrumente mit<br>erfolgsneutraler<br>Folgebewertung <sup>1</sup> |
| <b>Stand 1.1. 2017 (wie berichtet)</b>   | <b>397</b>                             | <b>168</b>                            | <b>3.814</b>                  | <b>8.049</b>                          | <b>-1.501</b>  |   |
| Anpassung aus verpflichtender retrospektiver IFRS 9-Erstanwendung <sup>1</sup> | -                                      | -                                     | -                             | -3                                    | -  |   |
| <b>Stand 1.1. 2017 (nach Anpassungen)</b>                                      | <b>397</b>                             | <b>168</b>                            | <b>3.814</b>                  | <b>8.046</b>                          | <b>-1.501</b>  |   |
| Ergebnis nach Steuern <sup>2</sup>   | -                                      | -                                     | -                             | 523                                   | -  |   |
| Direkt im Eigenkapital berücksichtigtes Ergebnis <sup>2</sup>                  | -                                      | -                                     | -                             | -                                     | 54   |   |
| <b>Gesamtergebnis</b>  | <b>-</b>                               | <b>-</b>                              | <b>-</b>                      | <b>523</b>                            | <b>54</b>  |   |
| Dividendenzahlungen  | -                                      | -                                     | -                             | -                                     | -  |   |
| Transaktionen ohne Beherrschungsänderung                                       | -                                      | -                                     | -                             | -                                     | -  |   |
| Veränderung Konsolidierungskreis/ Sonstiges                                    | -                                      | -                                     | -                             | -                                     | -  |   |
| <b>Stand 31.3. 2017<sup>2</sup></b>  | <b>397</b>                             | <b>168</b>                            | <b>3.814</b>                  | <b>8.569</b>                          | <b>-1.447</b>  |   |
| <b>Stand 1.1. 2018</b>   | <b>397</b>                             | <b>168</b>                            | <b>3.814</b>                  | <b>9.903</b>                          | <b>-1.358</b>  | <b>-</b>  |
| Anpassung aus IFRS 9-Erstanwendung <sup>1</sup>                                | -                                      | -                                     | -                             | 23                                    | -  | -6  |
| Anpassung aus IFRS 15-Erstanwendung <sup>1</sup>                               | -                                      | -                                     | -                             | -                                     | -  | -   |
| <b>Stand 1.1. 2018 (nach Anpassungen)</b>                                      | <b>397</b>                             | <b>168</b>                            | <b>3.814</b>                  | <b>9.926</b>                          | <b>-1.358</b>  | <b>-6</b>   |
| Ergebnis nach Steuern  | -                                      | -                                     | -                             | 341                                   | -  | -   |
| Direkt im Eigenkapital berücksichtigtes Ergebnis                               | -                                      | -                                     | -                             | -                                     | 92   | 23  |
| <b>Gesamtergebnis</b>  | <b>-</b>                               | <b>-</b>                              | <b>-</b>                      | <b>341</b>                            | <b>92</b>  | <b>23</b>   |
| Dividendenzahlungen  | -                                      | -                                     | -                             | -                                     | -  | -   |
| Transaktionen ohne Beherrschungsänderung                                       | -                                      | -                                     | -                             | -                                     | -  | -   |
| Veränderung Konsolidierungskreis/ Sonstiges                                    | -                                      | -                                     | -                             | 3                                     | -  | -   |
| <b>Stand 31.3. 2018</b>  | <b>397</b>                             | <b>168</b>                            | <b>3.814</b>                  | <b>10.270</b>                         | <b>-1.266</b>  | <b>17</b>   |

<sup>1</sup> Siehe Abschnitt „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“.

<sup>2</sup> Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe Abschnitt „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“.

## Direkt im Eigenkapital berücksichtigte Ergebnisse

| Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte <sup>1</sup> | Fremdkapitalinstrumente mit erfolgsneutraler Folgebewertung <sup>1</sup> | Bilanzielle Absicherung von Zahlungsströmen | Kosten der bilanziellen Absicherung von Zahlungsströmen <sup>1</sup> | Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung | Eigenkapital der Anteilseigner der Merck KGaA | Nicht beherrschende Anteile | Eigenkapital  |
|--|--|---|--|---|---|-----------------------------|---------------|
| <b>24</b>  |  | <b>-191</b>                                 |  | <b>3.229</b>                                  | <b>13.989</b>                                 | <b>61</b>                   | <b>14.050</b> |
| -  |  | -   | 3  | -   | -   | -                           | -             |
| <b>24</b>  |  | <b>-191</b>                                 | <b>3</b>   | <b>3.229</b>                                  | <b>13.989</b>                                 | <b>61</b>                   | <b>14.050</b> |
| -  |  | -   | -  | -   | 523   | 2                           | 524           |
| 6  |  | 1   | -2   | -153  | -95   | 1                           | -94           |
| <b>6</b>   |  | <b>1</b>                                    | <b>-2</b>  | <b>-153</b>                                   | <b>428</b>                                    | <b>3</b>                    | <b>431</b>    |
| -  |  | -   | -  | -   | -   | -1                          | -1            |
| -  |  | -   | -  | -   | -   | -                           | -             |
| -  |  | -   | -  | -   | -   | -                           | -             |
| <b>31</b>  |  | <b>-190</b>                                 | <b>1</b>   | <b>3.075</b>                                  | <b>14.418</b>                                 | <b>63</b>                   | <b>14.481</b> |
| <b>31</b>  | -  | <b>-121</b>                                 | <b>-1</b>  | <b>1.171</b>                                  | <b>14.003</b>                                 | <b>63</b>                   | <b>14.066</b> |
| -31  | -1   | -   | -  | -   | -15   | -                           | -15           |
| -  | -  | -   | -  | -   | -   | -                           | -             |
| -  | <b>-1</b>  | <b>-121</b>                                 | <b>-1</b>  | <b>1.171</b>                                  | <b>13.988</b>                                 | <b>63</b>                   | <b>14.051</b> |
| -  | -  | -   | -  | -   | 341   | 1                           | 342           |
| -  | -  | 20  | -4   | -417  | -287  | -2                          | -289          |
| -  | -  | <b>20</b>                                   | <b>-4</b>  | <b>-417</b>                                   | <b>54</b>                                     | <b>-1</b>                   | <b>53</b>     |
| -  | -  | -   | -  | -   | -   | -2                          | -2            |
| -  | -  | -   | -  | -   | -   | -                           | -             |
| -  | -  | -   | -  | -   | 3   | -                           | 3             |
| -  | <b>-1</b>  | <b>-101</b>                                 | <b>-6</b>  | <b>754</b>                                    | <b>14.045</b>                                 | <b>60</b>                   | <b>14.105</b> |

## Informationen nach Unternehmensbereichen

| in Mio. €   | Healthcare   |              | Life Science |              | Performance Materials |            | Konzernkosten und Sonstiges |             | Konzern      |              |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|-----------------------|------------|-----------------------------|-------------|--------------|--------------|
|   | Q1 2018      | Q1 2017      | Q1 2018      | Q1 2017      | Q1 2018               | Q1 2017    | Q1 2018                     | Q1 2017     | Q1 2018      | Q1 2017      |
| <b>Umsatzerlöse<sup>1</sup></b>                           | <b>1.640</b> | <b>1.735</b> | <b>1.487</b> | <b>1.481</b> | <b>564</b>            | <b>645</b> | -                           | -           | <b>3.691</b> | <b>3.861</b> |
| <b>Operatives Ergebnis (EBIT)<sup>2</sup></b>             | <b>211</b>   | <b>445</b>   | <b>273</b>   | <b>236</b>   | <b>136</b>            | <b>195</b> | <b>-102</b>                 | <b>-122</b> | <b>518</b>   | <b>755</b>   |
| Abschreibungen  | 188          | 182          | 169          | 191          | 57                    | 62         | 13                          | 9           | 426          | 443          |
| Wertminderungen   | 2            | 2            | -            | 3            | -                     | -          | -                           | -           | 2            | 5            |
| Wertaufholungen   | -            | -            | -            | -            | -                     | -          | -                           | -           | -            | -            |
| <b>EBITDA<sup>2</sup></b>                                 | <b>401</b>   | <b>629</b>   | <b>442</b>   | <b>430</b>   | <b>192</b>            | <b>257</b> | <b>-89</b>                  | <b>-113</b> | <b>946</b>   | <b>1.203</b> |
| Anpassungen <sup>2</sup>                                  | 29           | 4            | 13           | 16           | 3                     | 7          | 24                          | 11          | 70           | 38           |
| <b>EBITDA pre (Segmentergebnis)<sup>2</sup></b>           | <b>430</b>   | <b>633</b>   | <b>455</b>   | <b>445</b>   | <b>196</b>            | <b>263</b> | <b>-66</b>                  | <b>-101</b> | <b>1.015</b> | <b>1.240</b> |
| EBITDA pre-Marge (in % der Umsatzerlöse) <sup>2</sup>     | 26,3 %       | 36,5 %       | 30,6 %       | 30,1 %       | 34,7 %                | 40,9 %     | -                           | -           | 27,5 %       | 32,1 %       |
| Vermögenswerte nach Unternehmensbereichen <sup>3</sup>    | 8.090        | 8.184        | 19.961       | 20.422       | 4.015                 | 3.942      | 3.109                       | 3.073       | 35.175       | 35.621       |
| Schulden nach Unternehmensbereichen <sup>3</sup>          | -2.874       | -2.985       | -1.188       | -1.254       | -583                  | -484       | -16.426                     | -16.832     | -21.071      | -21.554      |
| Investitionen in Sachanlagen <sup>4</sup>                 | 88           | 76           | 65           | 72           | 28                    | 28         | 47                          | 24          | 228          | 201          |
| Investitionen in immaterielle Vermögenswerte <sup>4</sup> | 14           | 194          | 3            | 13           | 2                     | 2          | 1                           | -           | 21           | 209          |
| Mittelfluss aus betrieblicher Tätigkeit                   | 233          | 382          | 285          | 292          | 247                   | 379        | -385                        | -275        | 380          | 777          |
| Business Free Cash Flow <sup>2</sup>                      | 310          | 356          | 375          | 281          | 137                   | 233        | -94                         | -111        | 729          | 760          |

<sup>1</sup> Ohne Intersegmentumsätze.

<sup>2</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

<sup>3</sup> Werte im Berichtsjahr zum 31. März 2018, Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2017.

<sup>4</sup> Gemäß Konzernkapitalflussrechnung.

| in Mio. €  | Q1 2018      | Q1 2017      |
|--|--------------|--------------|
| <b>EBITDA pre der operativen Geschäfte<sup>1</sup></b> | <b>1.081</b> | <b>1.342</b> |
| Konzernkosten und Sonstiges                            | -66          | -101         |
| <b>EBITDA pre Merck-Konzern<sup>1</sup></b>            | <b>1.015</b> | <b>1.240</b> |
| Abschreibungen/Wertminderungen/Wertaufholungen         | -428         | -448         |
| Anpassungen <sup>1</sup>                               | -70          | -38          |
| <b>Operatives Ergebnis (EBIT)<sup>1</sup></b>          | <b>518</b>   | <b>755</b>   |
| Finanzergebnis <sup>2</sup>                            | -62          | -69          |
| <b>Ergebnis vor Ertragsteuern<sup>2</sup></b>          | <b>456</b>   | <b>686</b>   |

<sup>1</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

<sup>2</sup> Vorjahreszahlen wurden angepasst, siehe Abschnitt „Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards“.

| in Mio. €   | Q1 2018    | Q1 2017    |
|---|------------|------------|
| Restrukturierungsaufwendungen                                       | -7         | -4         |
| Integrationskosten/IT-Kosten  | -21        | -26        |
| Gewinne (+)/Verluste (-) aus abgegangenen Geschäften                | -2         | -2         |
| Akquisitionsbezogene Anpassungen                                    | -1         | -3         |
| Sonstige Anpassungen  | -39        | -3         |
| <b>Anpassungen ohne Wertminderungen/Wertaufholungen<sup>1</sup></b> | <b>-70</b> | <b>-38</b> |
| Wertminderungen   | -2         | -4         |
| Wertaufholungen   | -          | -          |
| <b>Anpassungen (gesamt)<sup>1</sup></b>                             | <b>-71</b> | <b>-41</b> |

<sup>1</sup> Nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) nicht definiert.

In den folgenden Tabellen sind die Umsatzerlöse nach den Unternehmensbereichen näher aufgeteilt. Weitere Erträge wurden innerhalb der sonstigen betrieblichen Erträge ausgewiesen. Hierbei handelte es sich insbesondere um Lizenzerträge sowie

Erträge aus Einstands- und Meilensteinzahlungen, die nicht im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit erzielt wurden. Für die bilanzielle Behandlung dieser Sachverhalte wurden teilweise die Vorschriften des IFRS 15 analog angewendet.

## Healthcare

| in Mio. €   | Q1 2018      | in %         |
|---|--------------|--------------|
| <b>Umsatzerlöse nach Art der Produkte</b>                     |              |              |
| Güter   | 1.622        | 99 %         |
| Apparaturen/Hardware  | 1            | -            |
| Provisionserlöse  | 3            | -            |
| Ergebnisbeteiligungen   | 14           | 1 %          |
| <b>Summe</b>  | <b>1.640</b> | <b>100 %</b> |
| <b>Umsatzerlöse nach wesentlichen Produktlinien/Produkten</b> |              |              |
| ONKOLOGIE   | 226          | 14 %         |
| <i>davon: Erbitux®</i>  | 200          | 12 %         |
| <i>davon: Bavencio®</i>                                       | 12           | 1 %          |
| NEUROLOGIE & IMMUNOLOGIE                                      | 362          | 22 %         |
| <i>davon: Rebif®</i>  | 348          | 21 %         |
| <i>davon: Mavenclad®</i>                                      | 13           | 1 %          |
| FERTILITÄT  | 265          | 16 %         |
| <i>davon: Gonal-f®</i>  | 166          | 10 %         |
| GENERAL MEDICINE & ENDOKRINOLOGIE                             | 520          | 32 %         |
| <i>davon: Glucophage®</i>                                     | 149          | 9 %          |
| <i>davon: Concor®</i>   | 99           | 6 %          |
| <i>davon: Euthyrox®</i>                                       | 81           | 5 %          |
| <i>davon: Saizen®</i>   | 56           | 3 %          |
| CONSUMER HEALTH   | 231          | 14 %         |
| <i>davon: Neurobion®<sup>1</sup></i>                          | 76           | 5 %          |
| Sonstige  | 35           | 2 %          |
| <b>Summe</b>  | <b>1.640</b> | <b>100 %</b> |
| <b>Umsatzerlöse nach Regionen (Sitz des Kunden)</b>           |              |              |
| Europa  | 632          | 38 %         |
| Nordamerika   | 327          | 20 %         |
| Asien-Pazifik   | 371          | 23 %         |
| Lateinamerika   | 203          | 12 %         |
| Mittlerer Osten und Afrika                                    | 107          | 7 %          |
| <b>Summe</b>  | <b>1.640</b> | <b>100 %</b> |

<sup>1</sup> Beinhaltet Neurobion® sowie Dolo-Neurobion®, Dexabion®, Diabion® und Gavindo®.

### Life Science

| in Mio. €   | Q1 2018      | in %         |
|---|--------------|--------------|
| <b>Umsatzerlöse nach Art der Produkte</b>           |              |              |
| Güter   | 1.314        | 88 %         |
| Apparaturen/Hardware                                | 82           | 6 %          |
| Dienstleistungen                                    | 90           | 6 %          |
| Lizenzträge   | 1            | –            |
| <b>Summe</b>  | <b>1.487</b> | <b>100 %</b> |
| <b>Umsatzerlöse nach wesentlichen Produktlinien</b> |              |              |
| Process Solutions                                   | 583          | 39 %         |
| Research Solutions                                  | 509          | 34 %         |
| Applied Solutions                                   | 395          | 27 %         |
| <b>Summe</b>  | <b>1.487</b> | <b>100 %</b> |
| <b>Umsatzerlöse nach Regionen (Sitz des Kunden)</b> |              |              |
| Europa  | 526          | 35 %         |
| Nordamerika   | 507          | 34 %         |
| Asien-Pazifik                                       | 371          | 25 %         |
| Lateinamerika                                       | 63           | 4 %          |
| Mittlerer Osten und Afrika                          | 21           | 2 %          |
| <b>Summe</b>  | <b>1.487</b> | <b>100 %</b> |

### Performance Materials

| in Mio. €   | Q1 2018    | in %         |
|---|------------|--------------|
| <b>Umsatzerlöse nach Art der Produkte</b>           |            |              |
| Güter   | 563        | 100 %        |
| Dienstleistungen                                    | 1          | –            |
| <b>Summe</b>  | <b>564</b> | <b>100 %</b> |
| <b>Umsatzerlöse nach Regionen (Sitz des Kunden)</b> |            |              |
| Europa  | 61         | 11 %         |
| Nordamerika   | 53         | 9 %          |
| Asien-Pazifik                                       | 439        | 78 %         |
| Lateinamerika                                       | 8          | 2 %          |
| Mittlerer Osten und Afrika                          | 3          | –            |
| <b>Summe</b>  | <b>564</b> | <b>100 %</b> |

## Auswirkungen neuer Rechnungslegungsstandards

### AUSWIRKUNGEN AUF DIE FINANZBERICHTERSTATTUNG

Mit Wirkung zum 1. Januar 2018 hat Merck die Rechnungslegungsstandards IFRS 9 *Finanzinstrumente* und IFRS 15 *Erlöse aus Verträgen mit Kunden* erstmalig angewendet. Nachfolgend werden die Auswirkungen auf die Finanzberichterstattung aus der Einführung dieser Standards dargestellt.

Weitere, ebenfalls zum 1. Januar 2018 erstmalig verpflichtend anzuwendende Anpassungen von Standards und neue Interpretation haben keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Merck. Eine vorzeitige Anwendung von veröffentlichten, aber noch nicht verpflichtenden Rechnungslegungsstandards erfolgte nicht.

**Auswirkungen auf die Konzernbilanz**

Nachfolgend werden die Auswirkungen der Erstanwendung von IFRS 9 und IFRS 15 auf die Konzernbilanz dargestellt.

**ANPASSUNG DER KONZERNBILANZEN ZUM 31. DEZEMBER 2017  
UND ZUM 1. JANUAR 2018**

| in Mio. €   | IFRS 9                        |   | 31.12.2017<br>(nach Anpassungen)/1.1.2018<br>(vor Anpassungen) | IFRS 9         |               | IFRS 15        |               | 1.1.2018 (nach Anpassungen) |
|---|-------------------------------|---|--|----------------|---------------|----------------|---------------|-----------------------------|
|   | 31.12.2017<br>(wie berichtet) | Umgliederung<br>(verpflichtend<br>retrospektive<br>Anwendung) |  | Umgliederungen | Umbewertungen | Umgliederungen | Umbewertungen |                             |
| <b>Langfristige Vermögenswerte</b>  |                               |   |  |                |               |                |               |                             |
| Geschäfts- oder Firmenwerte   | 13.582                        | -   | 13.582   | -              | -             | -              | -             | 13.582                      |
| Sonstige immaterielle Vermögenswerte  | 8.317                         | -   | 8.317  | -              | -             | -              | -             | 8.317                       |
| Sachanlagen   | 4.512                         | -   | 4.512  | -              | -             | -              | -             | 4.512                       |
| Langfristige finanzielle Vermögenswerte   | 444                           | -   | 444  | -              | -             | -              | -             | 444                         |
| Übrige langfristige Vermögenswerte  | 205                           | -   | 205  | -              | -             | -              | -             | 205                         |
| Latente Steueransprüche   | 1.106                         | -   | 1.106  | -              | 1             | -              | -2            | 1.106                       |
|   | <b>28.166</b>                 | -   | <b>28.166</b>  | -              | <b>1</b>      | -              | <b>-2</b>     | <b>28.165</b>               |
| <b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>  |                               |   |  |                |               |                |               |                             |
| Vorräte   | 2.632                         | -   | 2.632  | -              | -             | -              | 5             | 2.637                       |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen  | 2.923                         | -   | 2.923  | -              | -15           | -4             | -             | 2.904                       |
| Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte   | 90                            | -   | 90   | -              | -             | -              | -             | 90                          |
| Übrige kurzfristige Vermögenswerte  | 731                           | -   | 731  | -              | -1            | 1              | 4             | 735                         |
| Ertragsteuererstattungsansprüche  | 490                           | -   | 490  | -              | -             | -              | -             | 490                         |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente  | 589                           | -   | 589  | -              | -             | -              | -             | 589                         |
|   | <b>7.455</b>                  | -   | <b>7.455</b>   | -              | <b>-16</b>    | <b>-3</b>      | <b>9</b>      | <b>7.445</b>                |
| <b>Vermögenswerte</b>   | <b>35.621</b>                 | -   | <b>35.621</b>  | -              | <b>-15</b>    | <b>-3</b>      | <b>7</b>      | <b>35.610</b>               |
| <b>Eigenkapital</b>   |                               |   |  |                |               |                |               |                             |
| Gesellschaftskapital  | 565                           | -   | 565  | -              | -             | -              | -             | 565                         |
| Rücklagen   | 12.357                        | 1   | 12.358   | 32             | -15           | -              | -             | 12.376                      |
| Direkt im Eigenkapital berücksichtigte Ergebnisse                                   | 1.082                         | -1  | 1.081  | -32            | -             | -              | -             | 1.048                       |
| <b>Eigenkapital der Anteilseigner der Merck KGaA</b>                                | <b>14.003</b>                 | -   | <b>14.003</b>  | -              | <b>-15</b>    | -              | -             | <b>13.988</b>               |
| Nicht beherrschende Anteile   | 63                            | -   | 63   | -              | -             | -              | -             | 63                          |
|   | <b>14.066</b>                 | -   | <b>14.066</b>  | -              | <b>-15</b>    | -              | -             | <b>14.051</b>               |
| <b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>   |                               |   |  |                |               |                |               |                             |
| Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen                           | 2.257                         | -   | 2.257  | -              | -             | -              | -             | 2.257                       |
| Sonstige langfristige Rückstellungen  | 788                           | -   | 788  | -              | -             | -              | -             | 788                         |
| Langfristige Finanzschulden   | 8.033                         | -   | 8.033  | -              | -             | -              | -             | 8.033                       |
| Übrige langfristige Verbindlichkeiten   | 354                           | -   | 354  | -              | -             | -              | -17           | 337                         |
| Latente Steuerschulden  | 1.489                         | -   | 1.489  | -              | -             | -              | -             | 1.489                       |
|   | <b>12.919</b>                 | -   | <b>12.919</b>  | -              | -             | -              | <b>-17</b>    | <b>12.903</b>               |
| <b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>   |                               |   |  |                |               |                |               |                             |
| Kurzfristige Rückstellungen   | 414                           | -   | 414  | -              | -             | -              | -             | 414                         |
| Kurzfristige Finanzschulden   | 2.790                         | -   | 2.790  | -              | -             | -              | -             | 2.790                       |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen / Rückerstattungsverbindlichkeiten | 2.195                         | -   | 2.195  | -              | -             | -3             | -             | 2.192                       |
| Ertragsteuerverbindlichkeiten   | 1.059                         | -   | 1.059  | -              | -             | -              | -             | 1.059                       |
| Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten   | 2.175                         | -   | 2.175  | -              | -             | -              | 25            | 2.200                       |
|   | <b>8.635</b>                  | -   | <b>8.635</b>   | -              | -             | <b>-3</b>      | <b>25</b>     | <b>8.656</b>                |
| <b>Eigenkapital und Schulden</b>  | <b>35.621</b>                 | -   | <b>35.621</b>  | -              | <b>-15</b>    | <b>-3</b>      | <b>7</b>      | <b>35.610</b>               |

**Auswirkungen der erstmaligen Anwendung von IFRS 9 und IFRS 15 auf die Rücklagen**

Nachfolgend werden die Auswirkungen der Erstanwendung von IFRS 9 und IFRS 15 auf die Rücklagen im Konzerneigenkapital zum 31. Dezember 2017 sowie zum 1. Januar 2018 dargestellt.

**Auswirkungen auf die Rücklagen zum 31. Dezember 2017 / 1. Januar 2018**

in Mio. €

|  |               |
|--|---------------|
| <b>Stand 31.12.2017 (wie berichtet)</b>  | <b>12.357</b> |
| <b>IFRS 9 (nach Steuern)</b>   | <b>1</b>      |
| Bilanzielle Absicherung (verpflichtend retrospektive Anwendung)  | 1             |
| <b>Stand 31.12.2017 (nach Anpassung) / 1.1.2018 (vor Anpassungen)</b>                                      | <b>12.358</b> |
| <b>IFRS 9 (vor Steuern)</b>  | <b>16</b>     |
| Reklassifizierung finanzieller Vermögenswerte  | 32            |
| Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen Fremdkapitalinstrumenten | -16           |
| <b>Steuereffekt IFRS 9</b>   | <b>2</b>      |
| <b>IFRS 15 (vor Steuern)</b>   | <b>2</b>      |
| Zeitpunkt des Übergangs der Verfügungsgewalt bei Warenverkäufen  | -20           |
| Auslizenzierung von geistigem Eigentum   | 17            |
| Langfristige Lieferverträge mit Mindestabnahmeverpflichtungen („Take-or-pay“-Verträge)                     | 4             |
| Mehrkomponentenverträge  | 1             |
| <b>Steuereffekt IFRS 15</b>  | <b>-2</b>     |
| <b>Stand 1.1.2018 (nach Anpassungen)</b>   | <b>12.376</b> |

### Auswirkungen verpflichtend retrospektiv anzuwendender Vorschriften des IFRS 9

Nachfolgende Tabelle zeigt die Auswirkungen der retrospektiven Anwendung des Konzepts der Kosten der bilanziellen Absicherung nach IFRS 9 bei Verwendung von Optionen als Sicherungsinstrument auf die Abschlussbestandteile. Zeilen ohne Auswirkungen sind nicht dargestellt. Summen und Zwischensummen lassen sich deshalb teilweise nicht nachrechnen.

### ZWINGEND RETROSPEKTIVE ANPASSUNGEN AUS DER IFRS 9-ERSTANWENDUNG<sup>1</sup>

| in Mio. €  | 1.1.2017      |             |                   | 31.3.2017     |             |                   |
|--|---------------|-------------|-------------------|---------------|-------------|-------------------|
|  | wie berichtet | Anpassungen | angepasster Stand | wie berichtet | Anpassungen | angepasster Stand |
| <b>Konzernbilanz</b>   |               |             |                   |               |             |                   |
| Rücklagen  | 10.362        | -3          | 10.359            | 10.937        | -2          | 10.935            |
| Direkt im Eigenkapital berücksichtigte Ergebnisse  | 3.062         | 3           | 3.065             | 2.916         | 2           | 2.918             |
| <b>Summe Eigenkapital</b>  | <b>14.050</b> | <b>-</b>    | <b>14.050</b>     | <b>14.481</b> | <b>-</b>    | <b>14.481</b>     |
| <b>Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung</b>   |               |             |                   |               |             |                   |
| Finanzergebnis   | -71           | 2           | -69               | -71           | 5           | -66               |
| <b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>  | <b>684</b>    | <b>2</b>    | <b>686</b>        | <b>557</b>    | <b>5</b>    | <b>562</b>        |
| Ertragsteuern  | -161          | -           | -161              | -134          | -1          | -135              |
| <b>Ergebnis nach Steuern</b>   | <b>523</b>    | <b>2</b>    | <b>524</b>        | <b>423</b>    | <b>4</b>    | <b>427</b>        |
| Davon: Den Anteilseignern der Merck KGaA zustehend (Konzernergebnis)   | 521           | 2           | 523               | 421           | 4           | 426               |
| <b>Ergebnis je Aktie in € (unverwässert/verwässert)</b>  | <b>1,20</b>   | <b>-</b>    | <b>1,20</b>       | <b>0,97</b>   | <b>0,01</b> | <b>0,98</b>       |
| <b>Konzerngesamtergebnisrechnung</b>   |               |             |                   |               |             |                   |
| <b>Ergebnis nach Steuern</b>   | <b>523</b>    | <b>2</b>    | <b>524</b>        | <b>423</b>    | <b>4</b>    | <b>427</b>        |
| <b>Bestandteile des sonstigen Ergebnisses, die gegebenenfalls in künftigen Perioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden</b> |               |             |                   |               |             |                   |
| <b>Kosten der bilanziellen Absicherung von Zahlungsströmen</b>   |               |             |                   |               |             |                   |
| Anpassung an Marktwerte  | -             | -2          | -2                | -             | -5          | -5                |
| Steuereffekt   | -             | -           | -                 | -             | 1           | 1                 |
| <b>Sonstiges Ergebnis</b>  | <b>-92</b>    | <b>-2</b>   | <b>-94</b>        | <b>-981</b>   | <b>-4</b>   | <b>-985</b>       |
| <b>Gesamtergebnis</b>  | <b>431</b>    | <b>-</b>    | <b>431</b>        | <b>-558</b>   | <b>-</b>    | <b>-558</b>       |
| <b>Konzernkapitalflussrechnung</b>   |               |             |                   |               |             |                   |
| <b>Ergebnis nach Steuern</b>   | <b>523</b>    | <b>2</b>    | <b>524</b>        | <b>423</b>    | <b>4</b>    | <b>427</b>        |
| Sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge   | -2            | -2          | -4                | 2             | -4          | -2                |
| <b>Mittelfluss aus betrieblicher Tätigkeit</b>   | <b>777</b>    | <b>-</b>    | <b>777</b>        | <b>520</b>    | <b>-</b>    | <b>520</b>        |

<sup>1</sup> Die Zahlen wurden kaufmännisch gerundet. Dies kann dazu führen, dass sich einzelne Werte nicht zu dargestellten Summen addieren lassen.

| 30.6.2017     |             |                   | 30.9.2017     |             |                   | 31.12.2017      |             |                   |
|---------------|-------------|-------------------|---------------|-------------|-------------------|-----------------|-------------|-------------------|
| wie berichtet | Anpassungen | angepasster Stand | wie berichtet | Anpassungen | angepasster Stand | wie berichtet   | Anpassungen | angepasster Stand |
| 11.291        | 3           | 11.294            | 11.841        | 2           | 11.843            | 12.357          | 1           | 12.358            |
| 1.850         | -3          | 1.847             | 1.325         | -2          | 1.323             | 1.082           | -1          | 1.081             |
| <b>13.765</b> | -           | <b>13.765</b>     | <b>13.791</b> | -           | <b>13.791</b>     | <b>14.066</b>   | -           | <b>14.066</b>     |
| Q3 2017       |             |                   | Q4 2017       |             |                   | Gesamtjahr 2017 |             |                   |
| -65           | -1          | -66               | -93           | -1          | -94               | -300            | 5           | -295              |
| <b>836</b>    | <b>-1</b>   | <b>835</b>        | <b>147</b>    | <b>-1</b>   | <b>146</b>        | <b>2.224</b>    | <b>5</b>    | <b>2.229</b>      |
| -187          | -           | -187              | 868           | -           | 868               | 386             | -1          | 385               |
| <b>649</b>    | <b>-1</b>   | <b>648</b>        | <b>1.015</b>  | <b>-1</b>   | <b>1.015</b>      | <b>2.610</b>    | <b>4</b>    | <b>2.615</b>      |
| 645           | -1          | 644               | 1.013         | -1          | 1.012             | 2.600           | 4           | 2.605             |
| 1,48          | -           | 1,48              | 2,33          | -           | 2,33              | 5,98            | 0,01        | 5,99              |
| Q3 2017       |             |                   | Q4 2017       |             |                   | Gesamtjahr 2017 |             |                   |
| 649           | -1          | 648               | 1.015         | -1          | 1.015             | 2.610           | 4           | 2.615             |
| -             | 1           | 1                 | -             | 1           | 1                 | -               | -5          | -5                |
| -             | -           | -                 | -             | -           | -                 | -               | 1           | 1                 |
| <b>-622</b>   | <b>1</b>    | <b>-621</b>       | <b>-148</b>   | <b>1</b>    | <b>-147</b>       | <b>-1.843</b>   | <b>-4</b>   | <b>-1.847</b>     |
| <b>26</b>     | -           | <b>26</b>         | <b>868</b>    | -           | <b>868</b>        | <b>767</b>      | -           | <b>767</b>        |
| Q3 2017       |             |                   | Q4 2017       |             |                   | Gesamtjahr 2017 |             |                   |
| <b>649</b>    | <b>-1</b>   | <b>648</b>        | <b>1.015</b>  | <b>-1</b>   | <b>1.015</b>      | <b>2.610</b>    | <b>4</b>    | <b>2.615</b>      |
| -3            | 1           | -2                | -             | 1           | 1                 | -3              | -4          | -7                |
| <b>758</b>    | -           | <b>758</b>        | <b>641</b>    | -           | <b>641</b>        | <b>2.696</b>    | -           | <b>2.696</b>      |

## ÄNDERUNGEN DER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE DURCH IFRS 9

IFRS 9 beinhaltet neue Vorschriften für die Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten sowie die Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten. Weitere Neuerungen des IFRS 9 betreffen bilanzielle Sicherungsbeziehungen (Hedge Accounting). IFRS 9 wurde mit Ausnahme der Vorschriften zur Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen nach der retrospektiven Methode ohne Anpassung der Vorjahresvergleichszahlen eingeführt. Bei bilanziellen Sicherungsbeziehungen, bei denen Merck Optionen als Sicherungsinstrumente einsetzt, erfolgte die Erstanwendung des IFRS 9 verpflichtend retrospektiv mit Offenlegung von Vergleichsinformationen für Vorperioden. Bei bilanziellen Sicherungsbeziehungen, bei denen Merck Forward-Kontrakte als Sicherungsinstrumente einsetzt, werden die neuen Vorschriften des IFRS 9 erstmalig prospektiv eingeführt. Nachfolgend werden die wesentlichen Effekte aus der Erstanwendung des IFRS 9 beschrieben.

### Klassifizierung und Bewertung

Durch die Erstanwendung des IFRS 9 kommt es zu Veränderungen in der Klassifizierung von finanziellen Vermögenswerten, deren Folgebewertung bislang im sonstigen Ergebnis in der Konzerngesamtergebnisrechnung oder in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfolgte. Die Klassifizierung der existierenden finanziellen Vermögenswerte erfolgte auf Basis einer zuvor durchgeführten Überprüfung des Geschäftsmodells zur Steuerung finanzieller Vermögenswerte sowie der Eigenschaften der vertraglichen Zahlungsströme der finanziellen Vermögenswerte. Nachfolgend sind die für Merck wesentlichen Reklassifizierungen dargestellt:

- Finanzielle Vermögenswerte aus bedingten Gegenleistungen mit einem Buchwert von 277 Mio. €, die nach IAS 39 als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Fremdkapitalinstrumente kategorisiert waren, werden nach IFRS 9 nunmehr als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Fremdkapitalinstrumente klassifiziert. Die Klassifizierung führte zum 1. Januar 2018 zu einer Umgliederung der zuvor direkt im Konzerneigenkapital berücksichtigten Ergebnisse aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten erfassten Marktwertänderungen in die Gewinnrücklagen in Höhe von –1 Mio. €.
- Finanzielle Vermögenswerte mit einem Buchwert in Höhe von 123 Mio. €, die nach IAS 39 bisher als zur Veräußerung verfügbar bewertete Eigenkapitalinstrumente darstellten, werden zukünftig zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis in der Konzerngesamtergebnisrechnung erfasst. Bei Abgang der betreffenden finanziellen Vermögenswerte werden die bis zum Abgangszeitpunkt im sonstigen Ergebnis erfassten Wertänderungen des beizulegenden Zeitwertes im Konzerneigenkapital verbleiben und nicht in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert. Die erstmalige Anwendung des IFRS 9 führte zum 1. Januar 2018 zu einer Umgliederung in Höhe von 23 Mio. € aus direkt im Konzerneigenkapital berücksichtigten Ergebnissen aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten in die Rücklage für erfolgsneutrale Folgebewertung von Eigenka-

pitalinstrumenten, die Bestandteil der Gewinnrücklagen ist. Innerhalb der Gewinnrücklagen wurden zusätzlich 29 Mio. € aus der Gewinnrücklage/Bilanzgewinn aufgrund von in der Vergangenheit aufwandswirksam erfassten Wertminderungen in die erfolgsneutrale Folgebewertung von Eigenkapitalinstrumenten umgegliedert.

- Finanzielle Vermögenswerte aus Fremdkapitalinstrumenten in Höhe von 35 Mio. €, die nach IAS 39 als zur Veräußerung verfügbar eingestufte finanzielle Fremdkapitalinstrumente darstellten, werden nach IFRS 9 nunmehr als zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertete Fremdkapitalinstrumente klassifiziert. Die Reklassifizierung führte zum 1. Januar 2018 zu einer Umgliederung der in den direkt im Eigenkapital berücksichtigten Ergebnisse aus zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten in die direkt im Eigenkapital berücksichtigten Ergebnisse aus Fremdkapitalinstrumenten mit erfolgsneutraler Folgebewertung in Höhe von –1 Mio. €.
- Finanzielle Vermögenswerte in Höhe von 18 Mio. €, die nach IAS 39 als zur Veräußerung verfügbare Eigenkapitalinstrumente klassifiziert wurden, werden nach IFRS 9 als Fremdkapitalinstrumente bilanziert, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Die Reklassifizierung der geschlossenen Investmentfonds führte zum 1. Januar 2018 zu einer Umgliederung der zuvor im sonstigen Ergebnis erfassten Marktwertänderungen in die Gewinnrücklagen in Höhe von 9 Mio. €.

### Wertminderungen

Die Erstanwendung des IFRS 9 führt zur Anwendung eines neuen Wertminderungsmodells, welches bereits mit initialer Einbuchung eines finanziellen Vermögenswerts einen über die Laufzeit erwarteten Kreditverlust berücksichtigt. Diese geänderte Bilanzierung führt zu einer früheren Wertberichtigung finanzieller Vermögenswerte. Von dem neuen Wertminderungsmodell sind die folgenden finanziellen Vermögenswerte betroffen:

- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
- Vertragliche Vermögenswerte
- Fremdkapitalinstrumente, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden
- Fremdkapitalinstrumente, die zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertet werden

Für die Herleitung der prozentualen Abschlagsätze werden Erfahrungswerte aus der Vergangenheit und aktuelle makroökonomische Erwartungen durch die Einbeziehung von länderspezifischen Ratings berücksichtigt. Diese Länderratings werden zu drei separaten Ratinggruppen aggregiert. Historische Ausfallraten stellen dabei grundsätzlich die beste Approximation für die zukünftig zu erwartenden Ausfälle dar, sofern das Rating eines Landes gleich bleibt. Wenn sich das Rating eines Landes ändert, sind dementsprechend nicht mehr die historischen Ausfallraten der bisherigen Ratinggruppe, sondern die historischen Ausfallraten der Ratinggruppe anzuwenden, der das jeweilige Land jetzt neu zugeordnet wurde.

Für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und vertragliche Vermögenswerte wendet Merck das vereinfachte Wertminderungsmodell an, welches einen erwarteten Kreditverlust über die Gesamtlaufzeit der jeweiligen finanziellen Vermögenswerte berücksichtigt. Zur Bewertung des erwarteten Kreditrisikos werden die Forderungen beziehungsweise vertraglichen Vermögenswerte basierend auf dem bestehenden Kreditrisiko und der jeweiligen Fälligkeitsstruktur gruppiert. Die dabei zu berücksichtigenden Kundengruppen mit vergleichbaren Ausfallrisiken ergeben sich bei Merck aus den Geschäftsbereichen und dem Sitz der jeweiligen Kunden.

Merck geht von einem deutlichen Anstieg des Kreditrisikos aus, wenn objektive Hinweise hinsichtlich finanzieller Schwierigkeiten des Schuldners, das Verschwinden eines aktiven Markts für die Produkte des Kunden, eine drohende Insolvenz oder Vertragsbruch aufgrund eines Ausfalls vorliegen. Zudem besteht die widerlegbare Vermutung, dass ein Ausfall vorliegt, wenn Forderungen mehr als 90 Tage überfällig sind. Daher führt Merck für alle Kunden mit über 90 Tagen überfälligen Forderungen eine Analyse durch, um festzustellen, ob für diese Kunden objektive Hinweise auf eine Wertminderung vorliegen, die auf ein erhöhtes Kreditrisiko hinweisen. Basierend auf dieser Analyse ist Merck in der Lage zu bestimmen, wann der Ausfall eines finanziellen Vermögenswertes vorliegt. Ein Ausfall liegt grundsätzlich immer vor, sofern es unwahrscheinlich ist, dass der Schuldner seine Verbindlichkeiten vollumfänglich begleichen kann.

Die Erstanwendung des IFRS 9 führte zum 1. Januar 2018 vor Berücksichtigung von latenten Steuern zu einer Erhöhung der Wertberichtigungen aus erwarteten Kreditrisiken von finanziellen Vermögenswerten in Höhe von 16 Mio. €. Dieser Anstieg entfiel im Wesentlichen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

#### Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen

IFRS 9 verfolgt die Zielsetzung, dass durch die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen die Auswirkungen der Risikomanagementmaßnahmen möglichst zutreffend abgebildet werden. Merck hat die Vorschriften des IFRS 9 zur Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen mit Wirkung zum 1. Januar 2018 angewendet und auf die Möglichkeit einer fortwährenden Anwendung von IAS 39 verzichtet. Die bestehenden bilanziellen Sicherungsbeziehungen konnten auch nach erstmaliger Anwendung der Vorschriften des IFRS 9 fortgeführt werden.

Nachfolgend sind die für Merck relevanten Anpassungen aus der erstmaligen Anwendung der Vorschriften des IFRS 9 zur Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen dargestellt:

- Bei Sicherungsbeziehungen, bei denen Merck Optionen als Sicherungsinstrument einsetzt, wird lediglich der innere Wert von Optionen als Sicherungsinstrument designiert. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts der Zeitwertkomponente von Optionen die zur bilanziellen Absicherung verwendet werden sind im sonstigen Ergebnis und in einer separaten Rücklage für Sicherungskosten innerhalb des Konzerneigenkapitals zu erfassen. Die weitere Bilanzierung dieser Beträge hängt von der Art des abgesicherten Grundgeschäfts ab. Diese Neuerungen sind gemäß IFRS 9 zwingend vollumfänglich retrospektiv anzuwenden und führten zu den oben dargestellten Änderungen in der Finanzberichterstattung.

- Bei Sicherungsbeziehungen, bei denen Merck Forward-Kontrakte zur Sicherung einsetzt, wird lediglich das Spotelement als Sicherungsinstrument designiert. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts des Forwardelements in Forward-Kontrakten sind in einer separaten Rücklage für Sicherungskosten innerhalb des Konzerneigenkapitals zu erfassen. Die weitere Bilanzierung dieser Beträge hängt von der Art des abgesicherten Grundgeschäfts ab. Diese Neuerungen werden gemäß IFRS 9 prospektiv angewendet. Aus diesen Neuerungen ergaben sich keine Auswirkungen auf die Eröffnungsbilanz zum 1. Januar 2018.

#### ÄNDERUNGEN DER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE DURCH IFRS 15

IFRS 15 definiert übergreifende Grundsätze für die Umsatzrealisierung sowie die Informationsbereitstellung über Art, Höhe, Zeitpunkt und Unsicherheit von Umsatzerlösen aus Verträgen mit Kunden.

Da Merck etwa 95 % der Umsatzerlöse aus Warenverkaufsverträgen erzielt, die in der Regel einfach strukturiert sind und üblicherweise keine langfristigen Verträge verkörpern, ergeben sich aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 15 lediglich geringfügige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Im Rahmen der Einführung des IFRS 15 machte Merck von der Möglichkeit der modifizierten Erstanwendung mit Erfassung der kumulierten Anpassungsbeträge in den Gewinnrücklagen zum 1. Januar 2018 Gebrauch. Vergleichsinformationen für Vorperioden werden nach IFRS 15 nicht angegeben.

Die Anpassungseffekte aus der erstmaligen Anwendung des IFRS 15 mit Auswirkungen auf das Konzerneigenkapital am 1. Januar 2018 stellten sich wie folgt dar:

- Zeitpunkt des Übergangs der Verfügungsgewalt bei Warenverkäufen:  
Bei bestimmten Warenlieferungen erfolgt der Übergang der Verfügungsgewalt und damit der Zeitpunkt der Umsatzrealisierung nach IFRS 15 später als der Übergang der Chancen und Risiken im Sinne des IAS 18. Zum 1. Januar 2018 wurden Vorräte sowie vertragliche Verbindlichkeiten für Warenlieferungen erfasst, deren Umsatzerlöse nach IAS 18 bereits im Jahr 2017 realisiert wurden, die jedoch zum Erstanwendungszeitpunkt noch nicht die Kriterien für eine Umsatzrealisierung nach IFRS 15 erfüllten. Dies führte zum 1. Januar 2018 zu einer Verminderung der Gewinnrücklagen in Höhe von 20 Mio. € (vor Steuern). Auf die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung des Geschäftsjahres 2018 werden aus dieser Neuregelung keine wesentlichen Auswirkungen erwartet.
- Auslizenzierungen von geistigem Eigentum:  
Bei Auslizenzierungen geistigen Eigentums kommt es bei Anwendung von IFRS 15 vereinzelt zu einer früheren Erlösrealisierung als nach IAS 18, sofern das auslizenzierte geistige Eigentum die Anforderungen eines Nutzungsrechts (zeitpunktbezogene Realisierung) anstatt eines Zugangsrechts (zeitraumbezogene Realisierung) erfüllt und die Vergütung nicht in Form von umsatz- oder nutzungsabhängigen Lizenzentgelten erfolgt. Zum 1. Januar 2018 wurden vertragliche Verbindlichkeiten für Lizenzen ausgebucht, die auf Basis einer Beurteilung nach IFRS 15 zu einer zeitpunktbezogenen Realisierung zu Lizenzbeginn geführt hätten. Dies führte

korrespondierend zu einer Erhöhung der Gewinnrücklagen in Höhe von 17 Mio. € (vor Steuern) im Umstellungszeitpunkt. Diese Neuregelung wird im Geschäftsjahr 2018 auf Basis des existierenden Vertragsbestandes zu einer Verminderung der Umsatzerlöse beziehungsweise sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe eines niedrigen einstelligen Millionen-Euro-Betrages führen.

- Langfristige Lieferverträge mit Mindestabnahmemengen („Take-or-pay“-Verträge):

Vereinzelte Verträge mit Kunden Mindestabnahmemengen vor. In diesen Fällen ist nach IFRS 15 der auf die Mindestabnahmemenge entfallende erwartete Transaktionspreis auf die einzelnen Lieferungen zu allokatieren. Nach IAS 18 erfolgte die Umsatzrealisierung hingegen in Höhe des fakturierten Verkaufspreises der einzelnen Lieferungen. Zum 1. Januar 2018 wurde ein vertraglicher Vermögenswert erfasst. Dies führte entsprechend zu einer Erhöhung der Gewinnrücklagen um 4 Mio. € (vor Steuern). Die Auswirkungen aus dieser Neuregelung auf die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung des Geschäftsjahres 2018 sind vernachlässigbar.

- Mehrkomponentenverträge:

Im Unternehmensbereich Life Science bestehen in geringem Umfang Mehrkomponentenverträge mit integrierten Dienstleistungskomponenten. Bei diesen Mehrkomponentenverträgen ist zukünftig teilweise eine andere Allokation des Transaktionspreises als nach IAS 18 vorzunehmen. Dies führte zum 1. Januar 2018 zu einer Erhöhung der Gewinnrücklagen um 1 Mio. € (vor Steuern). Die Auswirkungen auf die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung des Geschäftsjahres 2018 sind vernachlässigbar.

Neben den zuvor dargestellten Anpassungseffekten ergeben sich aus der erstmaligen Anwendung des IFRS 15 Auswirkungen auf die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung aus der

Umgliederung von Aufwendungen, die nach IAS 18 als operative Aufwendungen ausgewiesen wurden und nach IFRS 15 als Erlösschmälerungen zu erfassen sind. Diese Umgliederungen werden sich für das Geschäftsjahr 2018 voraussichtlich auf einen niedrigen einstelligen Millionen-Euro-Betrag belaufen und führten zu keiner Anpassung der Gewinnrücklagen zum 1. Januar 2018.

Von keiner oder lediglich sehr untergeordneter Bedeutung für Merck sind die Neuregelungen des IFRS 15 in folgenden Bereichen:

- variable Gegenleistungen
- zeitraumbasierte Umsatzrealisierung bei langfristigen Dienstleistungsverträgen und kundenspezifischen Fertigungsaufträgen
- Konsignationslagervereinbarungen
- Kollaborationsvereinbarungen
- Vertragsgewinnungs- oder -erfüllungskosten
- Prinzipal-Agenten-Beziehungen
- Bill-and-hold-Vereinbarungen
- Finanzierungskomponenten
- Tauschtransaktionen
- Rückkaufvereinbarungen
- absplattungspflichtige Leistungsverpflichtungen aus Transport- und sonstigen Logistikleistungen
- Bruttoausweis von gewährten Retourenrechten durch Ansatz eines Vermögenswerts für erwartete physisch Retouren durch Kunden.

## Wesentliche Ereignisse des Berichtszeitraums

### WETTBEWERBSRECHTLICHES PRÜFUNGSVERFAHREN DER ÜBERNAHME VON SIGMA-ALDRICH DURCH DIE EUROPÄISCHE KOMMISSION

Merck erhielt am 6. Juli 2017 im Zusammenhang mit dem wettbewerbsrechtlichen Prüfungsverfahren der Übernahme von Sigma-Aldrich eine Mitteilung der Europäischen Kommission (EU-Kommission), in der die EU-Kommission Merck über ihre vorläufige Schlussfolgerung informierte, dass Merck und Sigma-Aldrich im Rahmen der Übernahme von Sigma-Aldrich unrichtige beziehungsweise irreführende Informationen übermittelt haben sollen. Die EU-Kommission hatte die Anmeldung des Zusammenschlusses am 21. April 2015 erhalten und am 15. Juni 2015 unter der Bedingung genehmigt, dass Merck und Sigma-Aldrich Teile des europäischen Geschäfts für Lösungsmittel und anorganische Stoffe von Sigma-Aldrich veräußern, um wettbewerbsrechtliche Bedenken auszuräumen. Entsprechend der mit Schreiben vom 6. Juli 2017 mitgeteilten vorläufigen Ansicht der EU-Kommission seien in diesem Zusammenhang durch Merck und Sigma-Aldrich wichtige Informationen über ein Innovationsprojekt vorenthalten worden, das in die beschlossenen Abhilfemaßnahmen hätte einbezogen werden müssen. Am 5. Februar 2018 fand ein Gespräch zwischen der EU-Kommission und Merck im sogenannten Kooperationsverfahren statt.

Auf Basis der Einschätzung der Geschäftsleitung wurde für drohende Strafzahlungen im Geschäftsjahr 2017 eine Rückstellung in Höhe eines mittleren zweistelligen Millionen-Euro-Betrags gebildet. Zum Abschlussstichtag 31. März 2018 wurde diese Rückstellung in identischer Höhe beibehalten.

### ANSPRUCH AUF MEILENSTEINZAHLUNG VON BIOMARIN PHARMACEUTICAL INC., USA, AUS DER VERÄUSSERUNG DER RECHTE AN PEG-PAL

Am 1. Oktober 2015 traf Merck eine Vereinbarung mit BioMarin Pharmaceutical Inc., USA, (BioMarin) zur Rückgabe der Entwicklungs- und Vermarktungsoption für Peg-Pal, einer in der klinischen Entwicklung befindlichen Prüfsubstanz, die zur Behandlung der seltenen Stoffwechselstörung Phenylketonurie (PKU) dienen soll. Die Vereinbarung trat Anfang 2016 in Kraft. Als Gegenleistung für die Rückgabe der Rechte an Peg-Pal erhielt Merck Anspruch auf Meilensteinzahlungen von bis zu 125 Mio. €, die an das Erreichen definierter Entwicklungsziele geknüpft sind.

Am 28. März 2018 gab BioMarin bekannt, dass die Europäische Arzneimittel-Agentur (EMA) die Einreichung eines Zulassungsantrages für Peg-Pal zur Behandlung von PKU akzeptiert hat. Aufgrund dessen entstand ein Anspruch auf eine Meilensteinzahlung in Höhe von 50 Mio. €, der im Berichtszeitraum innerhalb der sonstigen betrieblichen Erträge erfasst und dem Unternehmensbereich Healthcare zugeordnet wurde.

## Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

### **ABSCHLUSS DER VEREINBARUNG ZUR VERÄUSSERUNG DES CONSUMER-HEALTH- GESCHÄFTES**

Am 19. April 2018 hat Merck eine Vereinbarung zum Verkauf seines globalen Consumer-Health-Geschäfts an The Procter & Gamble Company, USA, (P&G) unterzeichnet. Der Verkaufspreis beläuft sich auf 3,4 Mrd. €. Die Transaktion wird sowohl über den Verkauf von Anteilen an mehreren Merck-Tochtergesellschaften sowie im Wege des Verkaufs von einzelnen Vermögenswerten (Asset Deals) vollzogen. Sie umfasst neben dem Consumer-Health-Geschäft in 44 Ländern auch zwei von Consumer Health geführte Produktionsanlagen in Österreich und Indien. Mit der Übertragung der Anteile an der Merck Ltd., Indien, ist darüber hinaus zunächst auch das aktuell durch diese Gesellschaft betriebene Geschäft aus anderen Unternehmensbereichen (Biopharma, Life Science und Performance Materials) Gegenstand der Transaktion. Merck hat sich allerdings vertraglich gebunden, diese Geschäfte zeitnah von der Merck Ltd. zurück zu erwerben.

Im Rahmen der Transaktion sollen nach Vollzug und vorbehaltlich der Einbindung der Arbeitnehmervertreter rund 3.300 Mitarbeiter zu P&G wechseln. Merck und P&G werden neben der Kaufvereinbarung eine Reihe von Fertigungs-, Liefer- und Dienstleistungsvereinbarungen abschließen.

Der Vollzug der Transaktion wird vorbehaltlich der Zustimmung relevanter Aufsichtsbehörden sowie bestimmter weiterer üblicher Abschlussbedingungen zum Ende des 4. Quartals 2018 erwartet. In Frankreich hat P&G Merck eine sogenannte Put Option eingeräumt, durch deren Ausübung Merck nach Abschluss des Informations- und Konsultationsverfahrens mit den Arbeitnehmervertretern das französische Consumer-Health-Geschäft an P&G veräußern kann.

Aufgrund des bis zum Vertragsschluss hohen Unsicherheitsgrades, ob und in welchem Umfang das Consumer-Health-Geschäft innerhalb eines Jahres veräußert werden kann, kam die Geschäftsleitung zu der Einschätzung, dass die Voraussetzungen für einen Ausweis als aufgegebenen Geschäftsbereich gemäß IFRS 5 am Abschlussstichtag 31. März 2018 nicht erfüllt waren. Erst mit der Unterzeichnung der Vereinbarung am 19. April 2018 waren diese Voraussetzungen als erfüllt anzusehen.

Darmstadt, 9. Mai 2018



Stefan Oschmann



Udit Batra



Kai Beckmann



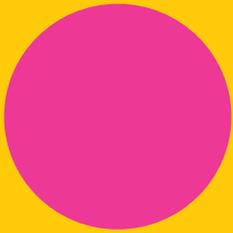
Walter Galinat



Belén Garijo Lopez

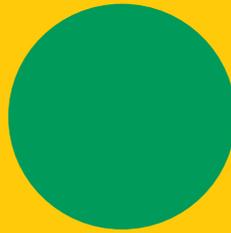


Marcus Kuhnert



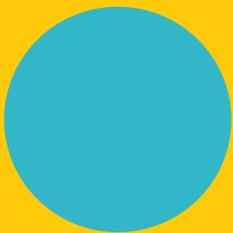
August  
09.08.2018

**Halbjahresfinanzbericht**



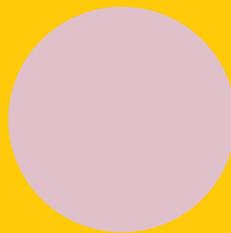
März  
07.03.2019

**Bilanzpressekonferenz**



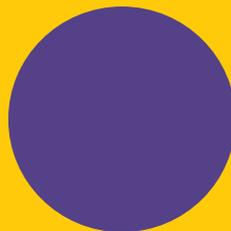
November  
14.11.2018

**Finanzbericht Q3**



April  
26.04.2019

**Hauptversammlung**



Mai  
14.05.2019

**Finanzbericht Q1**

Herausgegeben am 15. Mai 2018 von  
Merck KGaA, Konzernkommunikation  
Frankfurter Str. 250, 64293 Darmstadt  
Telefon: +49 6151 72-0  
Fax: +49 6151 72-5577  
E-Mail: [comms@merckgroup.com](mailto:comms@merckgroup.com)  
Internet: [www.merck.de](http://www.merck.de)

**SATZ + LAYOUT**

typowerkstatt Dickerhof & Schwarz, Darmstadt