

Rede zur Hauptversammlung

Merck KGaA | Frankfurt am Main, 27. April 2018



Stefan Oschmann

Vorsitzender der
Geschäftsleitung
der Merck KGaA

The Merck logo, consisting of the word "MERCK" in a bold, green, sans-serif font. The letters are slightly irregular, with the 'M' and 'R' having a unique, blocky design.

„Wir feiern unser 350. Jubiläum unter dem Motto „Immer neugierig – auch in den nächsten 350 Jahren.“ Denn wir bei Merck sind stolz darauf, seit Jahrhunderten zum wissenschaftlichen und technologischen Fortschritt beizutragen.“

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen zur Hauptversammlung der Merck KGaA. Es ist schön, dass Sie heute in die Jahrhunderthalle gekommen sind. Ein herzliches Willkommen auch allen Aktionärinnen und Aktionären, die uns online zusehen.

Besonders begrüßen möchte ich die vielen Merck-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter, die das Aktiengeschenk anlässlich unseres Jubiläums angenommen haben. Es ist schön, dass Sie nun zum Kreis unserer Aktionäre zählen!

Dies ist ein besonderes Jahr für Merck. Wir feiern unser 350. Jubiläum. Unsere Wurzeln reichen zurück in das Jahr 1668. Damals, im späten siebzehnten Jahrhundert, waren Hungersnöte, Krankheiten und Gewalt ständige Gefahren für die Menschen in Mitteleuropa. Wir haben keine präzisen Daten zum Leben der Menschen in dieser Zeit. Aber wir wissen, dass die Lebenserwartung kurz war. Schätzungen zufolge lag sie bei etwa 30 Jahren. Die Kinder- und Mütter-

sterblichkeit war sehr hoch. Infektionskrankheiten wie die Pest forderten zahlreiche Menschenleben.

1668 war der Dreißigjährige Krieg gerade einmal 20 Jahre vorbei. In Darmstadt bemühte sich Landgraf Ludwig VI., das Wirtschaftsleben wieder in Gang zu bringen. In diesem Umfeld erwarb Friedrich Jacob Merck die zweite Stadtapotheke, die spätere Engel Apotheke. Das war die Keimzelle unseres Unternehmens. Sie ist heute noch im Besitz der Familie Merck.

In den 350 Jahren, die seitdem vergangen sind, hat die Menschheit große Fortschritte gemacht. Viele Krankheiten, die im späten 17. Jahrhundert einem sicheren Todesurteil gleichkamen, sind heute gut behandelbar oder gar ausgerottet. Die Lebenserwartung eines heute geborenen Kindes liegt – im weltweiten Durchschnitt – bei über 71 Jahren. Die Kinder- und Müttersterblichkeit sind so niedrig wie nie zuvor.

Das sind abstrakte Größen. Aber dahinter stehen Milliarden von Menschen, deren Leben dramatisch besser verläuft.

Das ist menschlicher Fortschritt, ermöglicht durch Wissenschaft und Technologie. Wir bei Merck sind stolz darauf, seit Jahrhunderten zu diesem Fortschritt beizutragen.

Heute sind wir ein lebendiges Wissenschafts- und Technologieunternehmen. Merck hat drei starke Unternehmensbereiche. Unser Pharmageschäft nennen wir Healthcare. In unserem Life-Science-Geschäft entwickeln und vertreiben wir Produkte und Lösungen für Labore sowie für Biotech- und Pharmaunternehmen. Unser Geschäft mit Spezialchemikalien und Hightech-Materialien heißt Performance Materials. Wir sind auf allen Kontinenten präsent. Unsere Mitarbeiter in 66 Ländern arbeiten an bahnbrechenden Lösungen und Technologien.

Sehr geehrte Damen und Herren, ich möchte Ihnen nun unsere Geschäftsentwicklung 2017 erläutern. Anschließend werde ich Ihnen darlegen, wie wir in unseren drei Unternehmensbereichen vorangekommen sind. Schließen werde ich meine Ausführungen mit einem Ausblick auf das Geschäftsjahr 2018 und darüber hinaus.

Beginnen wir mit 2017. Das war ein ordentliches Jahr für Merck. Wir haben alle Finanzziele erreicht, die wir uns vorgenommen hatten.

Das ist keine Selbstverständlichkeit. Denn unser Marktumfeld war sehr anspruchsvoll. In China sind neue Wettbewerber auf dem Markt für Flüssigkristall-Materialien vorangekommen. Das stellt uns vor große Herausforderungen. Außerdem hat der Euro gegenüber dem US-Dollar und anderen wichtigen Währungen an Wert gewonnen. Das hat unser Ergebnis belastet.

Die wesentlichen Kennzahlen sehen Sie hinter mir. Auf zwei davon möchte ich gerne eingehen. Unser Konzernumsatz stieg trotz erheblichen Gegenwinds 2017 auf 15,3 Milliarden Euro. Merck ist also weiter gewachsen.

Mit dem Begriff EBITDA pre bezeichnen wir den Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen, Zuschreibungen und Anpassungen. Das ist die wichtigste Kennzahl zur Steuerung unseres operativen Geschäfts. 2017 haben wir ein EBITDA pre von 4,4 Milliarden Euro erzielt. Damit haben wir unsere Prognose für das Gesamtjahr erreicht. Und das trotz der eben genannten Faktoren. Und trotz erheblicher Aufwendungen in unserem Pharmageschäft für Forschung und Entwicklung sowie für die Markteinführungen unserer neuen Medikamente.

Beim Abbau unserer akquisitionsbedingten Nettofinanzverschuldung haben wir 2017 deutliche Fortschritte gemacht. Zum Jahresende 2017 lag sie bei 10,1 Milliarden Euro. Auch in diesem Jahr werden wir unsere Verbindlichkeiten weiter senken.

Für das laufende Jahr gilt weiter: Wir werden keine Zukäufe von über 500 Millionen Euro tätigen, solange der Verschuldungsgrad aus Nettofinanzverbindlichkeiten und EBITDA pre über einem Wert von zwei liegt. Wie Sie sehen, planen wir, in diesem Jahr einen Verschuldungsgrad von unter zwei zu erreichen.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, wir haben 2017 alle unsere Ziele erreicht. Wir, das sind die fast 53.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Merck. Dank ihrer Neugier, ihrer Tatkraft und ihrem Engagement konnten wir auch in einem schwierigen Umfeld weiter wachsen. Das ist eine großartige Leistung. Dafür danke ich unserer Belegschaft im Namen der gesamten Geschäftsleitung sehr herzlich.

Richtig ist aber auch: Die ordentliche Entwicklung unseres Geschäfts spiegelte sich leider nicht im Kursverlauf der Merck-Aktie wider. Unsere Aktie geriet im zweiten Halbjahr 2017 deutlich unter Druck. Verantwortlich dafür war vor allem die schwierige Lage im Flüssigkristall-Geschäft. Unter dem Strich blieb daher ein Minus von fast 10 Prozent im Jahresvergleich. Damit sind wir nicht zufrieden. Wir arbeiten hart daran, diese Entwicklung umzukehren. Dazu später mehr.

Wir möchten, dass Sie am Geschäftsergebnis 2017 teilhaben. Deshalb schlagen wir Ihnen eine Erhöhung der Dividende auf 1,25 Euro pro Aktie vor. Das wäre die achte Anhebung der Dividende in Folge. Für uns ist das ein wichtiges Signal der Kontinuität. Viele von Ihnen sind unserem Haus seit langen Jahren verbunden. Das schätzen wir sehr.

Kommen wir nun zu unseren Unternehmensbereichen. Für unser Pharmageschäft war 2017 ein besonderes Jahr. Wir haben die ersten Zulassungen für zwei neue Medikamente erhalten. Bereits auf der letzten Hauptversammlung habe ich Ihnen berichtet, dass die US-amerikanische Arzneimittelbehörde unseren Wirkstoff Avelumab unter dem Markennamen Bavencio für die Behandlung eines seltenen Hautkrebses zugelassen hat.

Inzwischen haben wir weitere Zulassungen erhalten, zum Beispiel in der Europäischen Union oder ebenfalls in den USA für die Behandlung von Blasenkrebs.

Für Merck war das ein echter Durchbruch. Heute sind wir gemeinsam mit unserem Partner Pfizer erfolgreich auf dem Gebiet der Immunonkologie tätig. So bezeichnen wir Krebstherapien, die darauf abzielen, die körpereigenen Abwehrkräfte gegen die Krankheit zu aktivieren. Weltweit haben nur wenige Unternehmen solche Medikamente auf den Markt gebracht. Wir gehören dazu. Das ist ein großer Erfolg. Ich bin sehr stolz auf unser Team. Es hat sich diese Position seit 2011 hart erarbeitet.

Gleichzeitig wissen wir, dass es bei der Erforschung neuer Anwendungsgebiete für die Immunonkologie immer wieder auch Rückschläge geben wird. Das mussten unsere Wettbewerber erfahren. Und das ging auch uns vor Kurzem so. Eine klinische Studie zum Einsatz von Avelumab in der Behandlung einer bestimmten Form von Lungenkrebs hat leider nicht das Ergebnis erreicht, das wir uns gewünscht haben. Dennoch, und das unterscheidet uns zu früher, können wir wichtige Erkenntnisse für anstehende Studien verwenden.

Wir glauben an das Potenzial von Avelumab als eigenständigem Wirkstoff und auch in der Kombination mit anderen Wirkstoffen. Deshalb forschen wir weiter auf diesem Gebiet. Das sind wir den Patienten schuldig, für die eine immunonkologische Behandlung meist mit sehr großen Hoffnungen verbunden ist. Aktuell befinden sich sieben Forschungsprojekte für unseren Wirkstoff Avelumab in der für die Zulassung relevanten Phase der Entwicklung. Das ist eine gute Ausgangsbasis für unser weiteres Engagement.

Neben Bavencio gab es 2017 einen zweiten großen Erfolg in unserem Pharma-Geschäft. Am 25. August haben wir die europäische Zulassung für unser Medikament Mavenclad zur Behandlung von schubförmiger Multipler Sklerose bei Patienten mit hoher Krankheitsaktivität erhalten. Das ist eine schöne Comeback-Story. Sie wurde möglich, weil wir aus den Fehlern gelernt haben, die beim ersten Anlauf für eine Zulassung Anfang des Jahrzehnts gemacht wurden. Wir haben uns die Daten noch einmal intensiv angeschaut. Wir haben mit vielen Patienten und Wissenschaftlern gesprochen. Sie haben uns darin bestärkt, einen zweiten Anlauf zu wagen. Vor einigen Wochen haben wir entschieden, dieses Jahr für Mavenclad auch eine Zulassung in den Vereinigten Staaten zu beantragen.

Insgesamt sind wir mit der geschäftlichen Entwicklung im Healthcare-Geschäft sehr zufrieden. Der Umsatz wuchs 2017 organisch um 4,7 Prozent. Dieser Anstieg wurde insbesondere getragen durch die Geschäftseinheit für allgemein-

medizinische und endokrinologische Produkte, genannt General Medicine. Dazu gehören unter anderem unsere Medikamente gegen Herz- und Kreislauferkrankungen und Diabetes. Der organische Umsatz unserer wichtigsten Medikamente Rebif und Erbitux sank in einem harten Wettbewerbsumfeld um 5,5 bzw. 1,3 Prozent.

In der Strategie für unser Pharmageschäft haben wir ein klares Ziel formuliert:

Wir wollen ein global aufgestellter Anbieter von innovativen Spezialprodukten werden. Das heißt, wir investieren in unsere Forschungsprojekte. Denn wir verfügen über eine Reihe interessanter Wirkstoffkandidaten.

Zum Beispiel Sprifermin zur Behandlung von Kniegelenksarthrose. Oder Evobrutinib. Das ist ein Wirkstoff, den wir derzeit in klinischen Studien für die Behandlung von rheumatoider Arthritis, schubförmiger Multipler Sklerose und systemischer Lupus erythematodes, einer seltenen Autoimmunkrankheit, untersuchen. Vor Kurzem haben wir positive erste Ergebnisse einer dieser Studien für schubförmige Multiple Sklerose bekanntgegeben. Sie unterstreichen das Potenzial dieses Wirkstoffs.

Wir machen also Fortschritte in unseren Forschungsprojekten. Gleichzeitig richten wir unser Geschäftsportfolio entsprechend unserer Strategie aus. Ende August haben wir unser Biosimilars-Geschäft an Fresenius verkauft. Biosimilars sind Nachahmerprodukte biotechnologisch hergestellter Medikamente.

Und wie Sie wissen, haben wir in der vergangenen Woche angekündigt, dass wir unser Geschäft mit rezeptfreien Produkten, das wir Consumer Health nennen, an Procter & Gamble verkaufen möchten. Ich bin überzeugt: Wir haben ein gutes Zuhause für Consumer Health gefunden. Wir planen, die Transaktion zum Ende des vierten Quartals abzuschließen. Das ist ein wichtiger Schritt in der strategischen Ausrichtung unseres Pharmageschäfts auf innovative Spezialprodukte.

Kommen wir zu Life Science. So nennen wir unser Geschäft mit Produkten und Lösungen für Labore, biotechnologische Unternehmen und Arzneimittelhersteller. Wir helfen ihnen, ihre Arbeit besser, schneller und sicherer zu erledigen. Unser Angebot umfasst mehr als 300.000 Produkte. Life Science ist ein attraktives Geschäft. Es bietet wiederkehrende Umsatzerlöse. Wir haben eine loyale Kundenbasis. Und wir sind der führende Online-Händler in diesem Markt.

Unsere Umsätze in diesem Geschäft sind 2017 organisch um 5,3 Prozent gewachsen. Das Wachstum wurde getragen von allen Geschäftseinheiten. Bemerkenswert ist insbesondere der organische Umsatzzuwachs von acht Prozent im Geschäft mit Produkten für die chemische und biotechnologische Arzneimittelproduktion. Wir haben Life Science mit gezielten kleineren Zukäufen gestärkt. In Burlington, Massachusetts, haben wir unser neues Life-Science-Zentrum eröffnet. Unsere Präsenz im Großraum Boston, dem Zentrum für Biotechnologie, ist damit noch stärker geworden. Dort bieten wir nun ein sehr attraktives Arbeitsumfeld. Das ist wichtig im Wettbewerb um Talente und Experten.

2017 haben wir außerdem wichtige Patente für eine Technologie zur Genomeditierung erhalten. Und erst vor wenigen Tagen haben wir das entsprechende Patent in China bekommen. Aber was verbirgt sich eigentlich hinter dem Begriff Genomeditierung? Damit bezeichnen wir die gezielte Veränderung des Erbguts lebender Zellen. Unsere Technologie ist eine sogenannte CRISPR-Methode. Das ist eine besonders effiziente Art der Genomeditierung. CRISPR wird oft als Gen-Schere bezeichnet. Das ist ein sehr passendes Bild. Denn auf diese Weise ist es möglich, bestimmte, beispielsweise beschädigte Teile des Erbguts herauszutrennen und zu ersetzen. Forscher können so die Funktionen einzelner Gene und ihr Zusammenspiel in der Zelle besser verstehen. Das ist wichtig, um zum Beispiel die Ursachen von Krankheiten zu ermitteln.

Die Genomeditierung bietet große Chancen. Sie geht jedoch einher mit großer Verantwortung. Für unsere Forschung und für unser Geschäft haben wir daher klare Leitlinien definiert. Außerdem beraten wir dieses Thema regelmäßig in unserer international besetzten Ethikkommission. Mehr Informationen zur Genomeditierung erhalten Sie von unseren Kollegen in der Ausstellung vor dem Saal.

Nun zu Performance Materials. So nennen wir unser Geschäft mit Spezialchemikalien und Hightech-Materialien. Es hat über viele Jahre hinweg ganz wesentlich zum Erfolg von Merck beigetragen. Mit einer Marge von 40 Prozent war es auch 2017 unser profitabelstes Geschäft. Ein wesentliches Standbein von Performance Materials ist das Geschäft mit Flüssigkristall-Materialien. Es hatte, wie bereits erwähnt, 2017 ein schwieriges Jahr. Wir haben Marktanteile verloren, vor allem in China. Die anderen Geschäftseinheiten haben sich dagegen besser entwickelt. Mit Materialien für die Produktion von Halbleitern, Pigmenten und OLED-Materialien haben wir teilweise deutliche Umsatzzuwächse verbucht.

Insgesamt sank der Umsatz von Performance Materials dennoch organisch um 1,7 Prozent. Damit sind wir nicht zufrieden. Und deshalb handeln wir.

Im September hat Kai Beckmann die Leitung von Performance Materials übernommen. Sein Team und er haben ein ganz klares Mandat. Sie sollen den Unternehmensbereich in eine erfolgreiche Zukunft führen. Zurzeit analysieren sie das Geschäft intensiv. Und sie haben bereits erste Veränderungen umgesetzt. Seit Anfang des Monats bündeln wir unsere Aktivitäten in drei neuen Geschäftseinheiten. Diese Geschäftseinheiten orientieren sich nicht mehr an Produkten wie bisher. Maßgeblich sind die Bedürfnisse unserer Kunden. Ihnen werden wir künftig mehr als Materialien anbieten, nämlich ganzheitliche Lösungen. Damit helfen wir ihnen zum Beispiel, ihre Prozesse und Produkte zu optimieren.

Die Veränderung der Struktur ist erst der Anfang. Kai Beckmann und sein Team arbeiten an einer neuen Strategie für Performance Materials. Wir wollen, dass dieser Unternehmensbereich auf einen Wachstumskurs zurückkehrt. Denn für uns steht fest: Spezialchemikalien und Hightech-Materialien sind und bleiben attraktive Geschäftsfelder. Mit unseren Technologien und Lösungen können wir in der digitalen Welt der Zukunft noch sehr viel bewirken.

Sehr geehrte Damen und Herren,
2017 haben wir wichtige Weichen gestellt für eine gute Zukunft von Merck. Das zeigt auch eine Zahl: Rund 2,1 Milliarden Euro, die wir in Forschung und Entwicklung investiert haben. Aus unserer 350-jährigen Geschichte wissen wir: Die wichtigste Geschichte ist die, die wir heute schreiben. Kommen wir daher zu unserem Ausblick auf das aktuelle Geschäftsjahr.

Eines ist heute schon klar: Geschäftlich wird 2018 ein anspruchsvolles Jahr. Sorgen bereiten uns einige politische Entwicklungen. Ich möchte hier zwei Themen ansprechen. Zuerst den Brexit. Ende März 2019 wird das Vereinigte Königreich die Europäische Union verlassen. Diesen Schritt bedauern wir sehr. Für Merck ist Großbritannien ein wichtiger Standort. Wir beschäftigen rund 1.500 Mitarbeiter in 15 Niederlassungen. Und wir werden dem Land auch nach dem EU-Austritt eng verbunden bleiben. Aber wie andere Unternehmen auch, stellt uns der Brexit vor Herausforderungen. Das betrifft Themen wie Regulierung, den Einsatz internationaler Fachkräfte oder unsere Lieferkette.

Jetzt ist es entscheidend, dass die Unterhändler beider Seiten tragfähige und praktikable Lösungen erreichen. Wir dürfen

keine Engpässe in der Arzneimittelversorgung riskieren. Wir sollten Zölle, Grenzkontrollen und sonstige Handelshemmnisse auf ein absolutes Minimum beschränken. Es sollte weiter möglich sein, Mitarbeiter frei zwischen der EU und Großbritannien zu transferieren. Auch die vielen Forschungsk Kooperationen mit Partnern im Vereinigten Königreich dürfen wir nicht gefährden.

Was für den Brexit gilt, das gilt auch ganz allgemein. Wir erleben zurzeit ein Wiedererstarken des Protektionismus. Zölle und sonstige Handelshemmnisse werden als politische Druckmittel eingesetzt. Das ist brandgefährlich. Denn offene Märkte und faire Handelsbedingungen sind wichtige Grundlagen von Wohlstand und Wachstum – und zwar weltweit. Ich möchte daher noch einmal betonen, was ich an dieser Stelle schon im letzten Jahr erklärt habe: Der Ruf nach Zöllen mag kurzfristig Applaus bringen. Langfristig aber verlieren alle. Handelskriege kennen keine Gewinner.

Sehr geehrte Damen und Herren,
mit welcher Entwicklung rechnen wir für unser Geschäft?

Eine konkrete Prognose für das Jahr 2018 veröffentlichen wir zusammen mit dem Ergebnis des ersten Quartals am 15. Mai. Heute möchte ich Ihnen daher einen qualitativen Ausblick geben.

Zunächst einmal wissen wir, dass die Einflüsse, die im vergangenen Jahr auf unserem Geschäft und unserem Ergebnis gelastet haben, fortbestehen.

- Die Situation am Markt für Flüssigkristalle bleibt herausfordernd, vor allem in China.
- Wir investieren stark in die Entwicklung neuer Medikamente und in die Einführung neuer Produkte.
- Auch an den Währungsmärkten haben wir weiterhin Gegenwind. Die Schwäche des US-Dollars sowie die Entwicklung verschiedener Währungen in Wachstumsmärkten machen uns zu schaffen.

Vor diesem Hintergrund rechnen wir in diesem Jahr mit einem moderaten organischen Wachstum unseres Umsatzes. Diesem Wachstum dürften jedoch negative Währungseffekte entgegenwirken, vor allem in der ersten Jahreshälfte. Für 2018 erwarten wir währungsbereinigt einen leichten prozentualen Rückgang des EBITDA pre. Zusätzlich sollten negative Währungseffekte zu einem weiteren Rückgang des EBITDA pre um vier bis sechs Prozent führen.

Sehr geehrte Damen und Herren,
2018 ist für uns bei Merck ein anspruchsvolles Jahr. Wir investieren in unsere Zukunft. Diese Anstrengungen werden sich auszahlen. Ab 2019 sollten wir wieder in allen wichtigen Kennzahlen zulegen: beim Umsatz, beim EBITDA pre und bei der EBITDA-pre-Marge. Denn dann rechnen wir mit deutlichen Erträgen aus unseren neuen Medikamenten. Unser Laborgeschäft sollte weiter schneller wachsen als der Markt. All das sollte die Talsohle, die wir 2019 für Performance Materials erwarten, mehr als ausgleichen.

Merck ist gut positioniert in wichtigen Zukunftsthemen. Wir entwickeln innovative Medikamente. Wir gestalten die Zukunft von wissenschaftlicher Forschung und Biotechnologie. Und wir fertigen die Hightech-Materialien für eine digitale Welt. Das ist eine gute Basis für weiteres Wachstum. Darauf wollen und werden wir aufbauen. Mit einer starken Präsenz in wichtigen Wachstumsmärkten und ganz neuen Technologien.

Der mit Abstand vielversprechendste Wachstumsmarkt für Merck ist China. Wir sind hier seit 85 Jahren präsent. Wirtschaftlich betrachtet war das Land nie wichtiger als heute. Die Regierung forciert den Wandel hin zu einer innovationsgetriebenen Wirtschaft. Schon heute entstehen viele Zukunftstechnologien zu einem wesentlichen Teil in China. Zudem baut die Regierung das Gesundheitssystem aus. Und wir sollten nicht vergessen, dass es in China mittlerweile eine Mittelschicht mit fast 300 Millionen Konsumenten gibt.

Das Land hat einen der dynamischsten Märkte weltweit. Hier werden zunehmend Trends gesetzt. Daraus ergeben sich hochspannende Perspektiven. Wir arbeiten in allen Unternehmensbereichen daran, die Bedürfnisse unserer chinesischen Kunden und Patienten zu verstehen. Dabei ist es für uns sehr wichtig, anerkannt zu sein als ein Partner, der den wirtschaftspolitischen Kurs der Regierung unterstützt.

Ich bin derzeit oft vor Ort. Die Fortschritte chinesischer Unternehmen sind beeindruckend. Das gilt auch für die lebhafteste Gründerszene in Peking, Shanghai, Guangzhou und Shenzhen. Wir möchten ein Teil dieses Ökosystems sein. Deshalb richten wir im Land sogenannte Innovation Hubs ein. Das werden Standorte sein, an denen wir mit chinesischen Startups und Technologie-Unternehmen Innovations-Projekte vorantreiben möchten.

Wir investieren gezielt in China. Im Juli haben wir unser neues Anwendungslabor für Pigmente und funktionelle Materialien in Shanghai eingeweiht. Dort bieten wir unse-

ren Kunden maßgeschneiderten Service zu unseren Produkten. Und wir arbeiten gemeinsam mit ihnen an neuen Anwendungen. Im September haben wir, ebenfalls in Shanghai, unser neues sogenanntes Biodevelopment Center eröffnet. Es unterstützt lokale Pharmaunternehmen bei der Entwicklung ihrer Produktionsprozesse oder der Zulassung von Medikamenten.

Im Oktober haben wir die ersten Medikamente aus unserer neuen Pharma-Produktionsanlage in Nantong ausgeliefert. In der Nähe dieser Anlage bauen wir zurzeit eine weitere Produktionsstätte für unser Life-Science-Geschäft auf.

Sie sehen, wir stärken unsere Präsenz in Wachstumsmärkten. Und wir wollen ganz neue Technologien entwickeln, die weit über unser bestehendes Angebot hinausgehen. Darum geht es in unserem Innovationszentrum. Es steht im Herz unserer Unternehmens-Zentrale in Darmstadt. In wenigen Tagen eröffnen wir es offiziell.

Das Innovationszentrum ist kein Bürogebäude. Es ist unsere Schmiede für neue Ideen und Geschäftsmodelle. Es ist angelegt für bereichsübergreifende, zeitlich befristete Projektarbeit. Das Innovationszentrum verkörpert eine Haltung, eine Kultur, wie wir sie bei Merck unternehmensweit verankern möchten: offen, kreativ, kollaborativ. Es soll zeigen: In diesem Unternehmen ist wissenschaftliche Neugier zuhause. Hier geht es um die Technologien der Zukunft.

Innovation ist kein Selbstzweck. Wir wollen neue Geschäfte aufbauen. Dafür gehen wir sehr systematisch vor. Wir kon-

zentrieren uns auf Themengebiete, die für uns von strategischem Interesse sind und wirtschaftlich attraktiv erscheinen. Auf diesen Innovationsfeldern treiben wir Projekte voran. Unser erstes Innovationsfeld bezeichnen wir mit dem englischen Begriff „Biosensing and Interfaces“.

Worum geht es? Vereinfacht gesagt geht es um neue Sensoren, die biologische Systeme wie den menschlichen Körper mit digitalen Technologien verbinden. Auf diese Weise ist es denkbar, biologische Prozesse in Echtzeit zu erfassen und die Daten intelligent zu interpretieren. Das kann Ärzten und Patienten ganz neue Behandlungsansätze ermöglichen. Kaum ein Unternehmen ist dafür besser positioniert als Merck. Unsere Mitarbeiter haben ein immenses medizinisches Wissen. Sie kennen sich aus in Sachen Biologie. Und sie sind hochkompetent in Materialwissenschaften und Spezialchemie. Ich bin sicher: Mit diesen vielfältigen Kompetenzen können wir in den kommenden Jahren viel erreichen.

Sehr geehrte Damen und Herren, unser Jubiläum feiern wir unter dem Motto „Immer neugierig – auch in den nächsten 350 Jahren.“ Wir richten unseren Blick gen Zukunft.

Denn uns alle bei Merck eint ein Ziel: Wir wollen etwas Entscheidendes für Patienten, für unsere Kunden und für die Gesellschaft als Ganzes bewirken. Und damit auch für Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre. Das entfacht unseren Forscherdrang. Das treibt uns an. Dafür arbeiten wir. Jeden Tag. Ich verspreche Ihnen: Wir bleiben neugierig.