

Rede zur Hauptversammlung

Merck KGaA | Frankfurt am Main, 22. April 2022



Belén Garijo

Vorsitzende der
Geschäftsleitung
der Merck KGaA



„Wir wollen bis zum Jahr 2025 unseren Umsatz auf 25 Milliarden Euro steigern. Das heißt also von nun an ein organisches Umsatzwachstum von über 1 Milliarde Euro pro Jahr.“

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre.

Guten Morgen und Willkommen zur Hauptversammlung von Merck. Es ist eine Ehre, Sie zum ersten Mal als Vorsitzende der Geschäftsleitung begrüßen zu dürfen. Vielen Dank für Ihr Vertrauen.

Es erfüllt mich mit Stolz, bei Merck ein Team von mehr als 60.000 neugierigen Köpfen zu führen. Wir bauen auf eine starke Tradition bei allem, was wir tun. Merck ist das älteste Wissenschafts- und Technologieunternehmen der Welt. Unsere Geschichte ist reich an Innovationen und das schon seit 1668.

Unser Engagement für Wissenschaft und Technologie hat uns immer ausgezeichnet, über Jahrhunderte hinweg. Es macht uns einzigartig.

Es ist unser Anspruch, den menschlichen Fortschritt voranzubringen und das ist tief in der DNA unseres Unternehmens verwurzelt. Das wissen diejenigen unter Ihnen, die unseren Unternehmensweg schon länger begleiten. Und denjenigen, die uns seit Kurzem begleiten, versichere ich: Wir werden diesem Grundsatz in Zukunft mehr denn je folgen.

Umso mehr besorgt es uns, wenn der menschliche Fortschritt in Gefahr ist. Sei es aufgrund einer Pandemie oder angesichts von Kriegen wie aktuell in der Ukraine. Für mich und uns alle hier bei Merck ist es unerträglich, mitzuverfolgen, was dort geschieht. Wir sind geschockt und bestürzt angesichts der menschlichen Tragödie, die sich vor unseren Augen abspielt. Gemeinsam mit der Weltgemeinschaft fordern auch wir, dass Maßnahmen ergriffen werden, um Frieden in der Region wiederherzustellen. Ich möchte klar und deutlich sagen: Wir bei Merck verurteilen den Einmarsch Russlands

in die Ukraine. Die Freiheit, die Gesundheit und das Wohlergehen der Zivilbevölkerung werden immer im Mittelpunkt unseres Handelns stehen. Dieser Verantwortung haben wir uns uneingeschränkt verpflichtet und ihr werden wir gerecht. Wir sind ein Unternehmen, das einer klaren Bestimmung folgt. Deswegen versorgen wir auch weiterhin Patienten in der betroffenen Region mit dringend benötigten Medikamenten. Jedoch beschränken wir unsere Tätigkeit auf wesentliche Healthcare-bezogene Geschäfte.

Das Wohlergehen unserer Mitarbeitenden in der betroffenen Region hat für uns weiterhin höchste Priorität. Wir haben zwar keine Beschäftigten in der Ukraine, aber wir arbeiten eng mit dem lokalen Führungsteam in Russland zusammen. Wir unterstützen unsere Kolleginnen und Kollegen dort, psychologisch und fachlich. Zudem fördern wir humanitäre Hilfsmaßnahmen in der Ukraine: Wir haben über 3 Millionen Euro an das Deutsche Rote Kreuz gespendet. Mehr als eine halbe Millionen Euro stammen von unseren Mitarbeitenden aus aller Welt - ein Zeichen für die Solidarität in unserem Unternehmen. Darüber hinaus beteiligen sich unzählige Kolleginnen und Kollegen an vielen Standorten an Spendenaktionen und humanitärer Hilfe, vor allem in Polen und Ungarn. Unsere Mitarbeitenden nehmen Flüchtende bei sich zuhause auf, leisten ehrenamtliche Hilfe an der Grenze zu Polen und der Ukraine und stellen Lebensmittel und Hilfsgüter zur Verfügung. Ein Lkw von Merck brachte 15 Tonnen Hilfsgüter nach Polen. Darunter waren Lebensmittel, Erste-Hilfe-Koffer, Spielzeug und Schlafsäcke. Ich werde bald persönlich zu unseren Freiwilligen nach Polen reisen, um ihre Arbeit zu würdigen und besser zu unterstützen.

Wir bewerten unsere derzeitige Position laufend neu. Zudem ergreifen wir alle erforderlichen Maßnahmen, um unsere Mitarbeitenden zu schützen und die Kontinuität unserer Geschäfte zu gewährleisten. Währenddessen sind unsere Gedanken bei allen Betroffenen dieses Krieges.

Der Krieg in der Ukraine beschäftigt jeden von uns sehr - so viel ist klar, meine Damen und Herren. In Zeiten wie diesen ist es schwer, über Geschäftszahlen zu berichten.

Aber wir sind Ihnen gegenüber heute verpflichtet, über das vergangene Geschäftsjahr zu berichten. Lassen Sie mich daher zum Grund der heutigen Versammlung zurückkehren: den Entwicklungen bei Merck im Jahr 2021. Das letzte Jahr lässt sich nicht beleuchten, ohne auf die Pandemie einzugehen. Covid-19 hat uns weiterhin vor Herausforderungen gestellt. Diese Herausforderungen haben wir bei Merck in Chancen umgewandelt, wo immer möglich.

Denken Sie an den erfolgreichen Einsatz von mRNA bei der Entwicklung von Impfstoffen. Das war nichts Geringeres als ein Durchbruch der Wissenschaft und es wird nicht der letzte sein. Wissenschaftler forschen bereits seit Langem daran, diese Technologie zur Bekämpfung von Krebskrankheiten einzusetzen. Bei Merck sind wir vom Potenzial der neuen Technologie ebenfalls überzeugt.

Während der Pandemie haben wir unsere Kapazitäten ausgebaut. So unterstützen wir unsere Kunden, Partner und Gemeinschaften bei der Bekämpfung des Covid-19-Virus. Lassen Sie mich einige Beispiele nennen: Anfang letzten Jahres haben wir den Ausbau der Produktion von maßgeschneiderten Lipiden drastisch vorangetrieben. Lipide sind entscheidend, um Wirkstoffe von mRNA-Therapeutika und Impfstoffen in den Körper zu bringen. Sie werden unter anderem für die Herstellung der Covid-19-Impfstoffe von Pfizer-BioNTech und Moderna verwendet. Merck ist eines von wenigen Unternehmen weltweit, die aktuell in der Lage sind, große Mengen dieser Lipide zu produzieren. Die Nachfrage nach diesen Produkten wird immer größer.

Ende 2021 haben wir außerdem unsere Pläne zum Erwerb von Exelead bekannt gegeben. Die Akquisition wurde im Februar dieses Jahres abgeschlossen. Bei diesem biopharmazeutischen Unternehmen handelt es sich um eine sogenannte CDMO, das sind Auftragsentwickler und -hersteller. Exelead konzentriert sich auf injizierbare Formulierungen und Technologien. Diese werden für den Transport von Wirkstoffen in den Körper benötigt. Zusammen mit AmpTec war dies die zweite wichtige Akquisition zur Erweiterung unseres mRNA-Angebots. AmpTec ist ein führender deutscher Auftragsentwickler und -hersteller, der auf die mRNA-Technologie spezialisiert ist. Mit beiden Zukäufen wollen wir unseren Kunden ein Angebot im Bereich der Herstellung von mRNA aus einer Hand anbieten.

Im Kampf gegen Covid-19 haben wir bisher rund 80 Projekte für Impfstoffe unterstützt. Unter ihnen zahlreiche Kunden mit Bedarf an Lösungen für Laborforschung, für Diagnostika und für die Herstellung therapeutischer Produkte. Die Pandemie hat die Wahrnehmung von Wissenschaft und Technologie auf der ganzen Welt verändert: Sie hat ihr Potenzial sichtbar gemacht, menschlichen Fortschritt voranzubringen. Und gleichzeitig hat sie bei wichtigen Trends für grundlegenden Wandel gesorgt. Trends, die wir bei Merck bedienen: Die Erschließung von ungenutztem Potenzial zur Bekämpfung von Krankheiten, stärkere Personalisierung der Behandlung von Patienten durch digitale Anwendungen, Fortschritte bei der innovativen Ausgestaltung von Laboren oder die nächste Generation von Materialien, die unsere digitale Welt voranbringen werden.

Wir sind hervorragend aufgestellt, um von den Wachstumstrends des 21. Jahrhunderts zu profitieren. 2021 haben wir in allen genannten Segmenten strategische Meilensteine erreicht. Unser Ergebnis in allen drei Geschäften zeigt dies deutlich und veranschaulicht meine vorherige Aussage.

Lassen Sie mich mit Life Science beginnen. Mit unseren Produkten und Lösungen für die Life-Science-Branche unterstützen wir 1,6 Millionen Kunden. Wir helfen Ihnen erstklassige Ergebnisse zu erreichen, ob in der wissenschaftlichen Forschung oder der biotechnologischen und pharmazeutischen Herstellung – weltweit, Tag für Tag. Gemessen am Umsatz ist dies unser größter Bereich. Seine Umsatzerlöse stiegen im Geschäftsjahr 2021 organisch um 1,6 Milliarden Euro auf eine neue Rekordsumme von 9 Milliarden Euro.

Unsere Geschäftseinheit Process Solutions trug am stärksten zum Wachstum bei. Ihr Angebot umfasst Produkte und Dienstleistungen für die Arzneimittelherstellung. Allen voran erzielte Process Solutions ein organisches Umsatzwachstum von 31 Prozent und damit die höchste Wachstumsrate innerhalb des Unternehmensbereichs. Getragen wurde dies insbesondere von der Nachfrage nach Produkten zur Bekämpfung der Pandemie, aber auch durch unser starkes Kerngeschäft.

Unser globales Team hat vollen Einsatz gezeigt, um die gestiegene Nachfrage unserer Kunden zu bedienen. So haben wir zum Beispiel die Kapazität unseres Standorts im französischen Molsheim mit einer Investition von 25 Millionen Euro erweitert. Am dortigen Life Science Center entstand eine neue Einheit zur Produktion sogenannter Single-Use Assemblies. Bei diesen Einweg-Baugruppen handelt es sich um maßgeschneiderte Lösungen, um die pharmazeutische Entwicklung und Herstellung zu beschleunigen. Molsheim ist der erste Standort in Europa, an dem wir solche Produkte herstellen. Außerdem haben wir die Kapazitäten für Produkte zur Filtration aufgestockt. Diese werden für die Herstellung zahlreicher Medikamente und Impfstoffe benötigt.

Im Oktober haben wir unsere zweite Produktionsstätte am kalifornischen Standort Carlsbad eröffnet – eine Investition von 100 Millionen Euro. Durch sie wird unsere Kapazität zur Herstellung viraler Vektoren und Gentherapien im industriellen Maßstab mehr als verdoppelt. Bei der Gentherapie werden genetische Informationen in Zellen von Patienten eingebracht, um einen therapeutischen Effekt zu erzielen. Ein mögliches Einsatzgebiet ist die Krebstherapie. Bis 2026 soll der Markt für kommerziell hergestellte virale Gentherapien auf 9 Milliarden Euro anwachsen.

Mit der steigenden Nachfrage Schritt zu halten, ist nicht immer einfach. Aber nur sehr wenige Unternehmen können

sich mit unserem integrierten Portfolio an Produkten, Technologien und Dienstleistungen messen. Deshalb prüfen wir die Kapazitäten unseres globalen Netzwerks kontinuierlich. Aktualisieren unsere Pläne regelmäßig, überwachen die Versorgungslage bei Rohstoffen sorgfältig und passen unsere Initiativen entsprechend an.

Mithilfe unserer 52 Produktionsstandorte und mehr als 100 Vertriebszentren in aller Welt werden wir sicherstellen, dass unsere Kunden die Produkte und Dienstleistungen erhalten, die sie für die gesundheitliche Versorgung der Menschen weltweit benötigen.

Nun zu unserem Healthcare-Geschäft. Hier treiben wir die Entwicklung und Bereitstellung innovativer Spezialmedikamente voran - an vorderster Stelle. So haben wir uns dazu verpflichtet, das Leben von Menschen mit Krebserkrankungen nachhaltig zu verbessern.

Im letzten Jahr wurde unser Krebsmedikament Tepmetko in den Vereinigten Staaten zugelassen. Dies gilt für die Behandlung von erwachsenen Patienten mit einer aggressiven Form von Lungenkrebs. Ein wichtiger Meilenstein angesichts des zunehmenden Bedarfs an gezielten Therapien, die eine dauerhafte Anti-Tumor-Aktivität bewirken können.

Das umsatzstärkste Medikament in unserem Healthcare-Geschäft ist Erbitux. Es ist zugleich unser Hauptprodukt im Therapiegebiet Onkologie. Seit seiner Zulassung sind über 1 Million Patienten mit unterschiedlichen Tumorarten behandelt worden. Zum Beispiel Dickdarmkrebs oder Kopf- und Halskrebs. Erbitux ist im letzten Jahr in allen vertretenen Märkten organisch um 12 Prozent gewachsen. Rückenwind kam hier auch von der befristeten Liefervereinbarung mit dem US-Pharmaunternehmen Eli Lilly and Company.

Bavencio ist eines unserer neu eingeführten Produkte und unser am schnellsten wachsendes Produkt im Therapiegebiet Onkologie. Die Umsätze haben sich mehr als verdoppelt. Das Wachstum wird getragen von weltweit erfolgreichen Markteinführungen. Als Erhaltungstherapie bei fortgeschrittenem Blasenkrebs, hier bauen wir unsere führende Position weiter aus.

Auch für Mavenclad verzeichneten wir ein kräftiges Wachstum. Es ist ein Medikament zur Behandlung von Multipler Sklerose, das in über 80 Ländern zugelassen ist.

Für ein weiteres Highlight sorgte unser Fertilitätsgeschäft. Bis heute sind mithilfe unserer Produkte über vier Millionen Kinder zur Welt gekommen. Darauf sind wir sehr stolz. Im

Geschäftsjahr 2021 hat sich das Geschäft vollständig von dem pandemiebedingten Rückgang im Jahr 2020 erholt. Es ist organisch um 26 Prozent gewachsen.

Healthcare erwirtschaftete 2021 insgesamt 36 Prozent unserer Konzernumsätze. Die Umsatzerlöse unserer neuen Healthcare-Produkte legten organisch um mehr als 60 Prozent zu.

Das sind nur einige von vielen Erfolgsgeschichten. Allerdings ist kein Healthcare-Geschäft mit einem derart breitgefächerten Portfolio immun gegen Risiken. Es ist ganz normal, gelegentlich auch Rückschläge in Kauf zu nehmen. Gemeinsam mit GlaxoSmithKline haben wir im September 2021 einvernehmlich entschieden, die partnerschaftliche Vereinbarung zur Immuntherapie Bintrafusp alfa zu beenden. Zwischenergebnisse der klinischen Phase-III-Studie spiegelten die ermutigenden Daten früherer Studien nicht wider. Gleichzeitig ist unsere Healthcare-Pipeline nach wie vor äußerst vielversprechend. Ich bin sehr zuversichtlich, dass Merck weiterhin innovative Spezialmedikamente auf den Markt bringen wird. Medikamente, die für Patienten in aller Welt Entscheidendes bewirken.

Im Jahr 2021 haben wir erfreuliche und wichtige Fortschritte in der klinischen Entwicklung erzielt. In unserer Forschungs- und Entwicklungspipeline befinden sich Medikamente zur Behandlung verschiedener Krebsarten oder Multipler Sklerose sowie weitere Immunotherapien. Um Ihnen zwei konkrete Beispiele zu nennen: Unsere orale Therapie Enpatoran befindet sich derzeit in der klinischen Prüfung zur Behandlung von systemischen Lupus. Und der Wirkstoff Xevinapant wird als neue Behandlungsoption bei Kopf-Hals-Tumoren untersucht.

Außerdem möchte ich Sie auf unsere Arbeit im Bereich der globalen Gesundheit aufmerksam machen. Vor allem in Bezug auf eine vernachlässigte Tropenkrankheit. Bilharziose ist eine der häufigsten parasitären Erkrankungen in vielen Regionen Afrikas und zahlreichen tropischen Ländern. Meist sind Kinder davon betroffen. Zur Bekämpfung dieser verheerenden Krankheit stellte Merck der Weltgesundheitsorganisation im vergangenen Jahr 182 Millionen Tabletten zur Verfügung. Insgesamt hat unser Unternehmen bisher schon mehr als 1,5 Milliarden Tabletten gespendet. Seit 2007 haben wir die Behandlung von mehr als 600 Millionen Schulkindern ermöglicht. In 47 Ländern Afrikas südlich der Sahara und weiteren Ländern. Auch dank unserer Arbeit und den Anstrengungen unserer Partner vor Ort. Die medizinische Fachzeitschrift „The Lancet“ bestätigte, dass das Vorkommen von Bilharziose seit dem Jahr 2000 um 60 Prozent zurückgegangen ist. Wir sind weiterhin auf dem besten Weg, die Krankheit bis 2030 zu beseitigen.

Kommen wir nun zu unserem Electronics-Geschäft. Hier bringen wir die digitale Welt voran. Mit Materialien, Ausrüstungen und Dienstleistungen der nächsten Generation.

Der Unternehmensbereich Electronics umfasst drei Geschäftseinheiten: Semiconductor Solutions, Display Solutions und Surface Solutions. Vergleicht man Electronics mit einem Smartphone, würde Display Solutions die Schnittstelle zum Benutzer darstellen. Semiconductor Solutions die intelligente Technologie in seinem Innern und Surface Solutions die schicke Hülle.

In den vergangenen Monaten haben wir die hohe Kundennachfrage weiter bedient. Insbesondere jene aus der Halbleiterindustrie. Der gesamte Halbleitermarkt verzeichnet angesichts der zunehmenden Verbreitung digitaler Technologien ein starkes Wachstum. Getragen wird diese Entwicklung von der Erholung des Automobilmarkts und der steigenden Smartphone-Nachfrage bei gleichzeitig zunehmender Verfügbarkeit von 5G-Netzen.

Unser Team bei Electronics hat erfolgreiche Arbeit geleistet: Trotz der herausfordernden Liefersituation trotz der beispiellosen Nachfrage nach unseren Produkten und obwohl es nötig war, parallel dazu die Kapazitäten zu erhöhen. In allen für uns relevanten Regionen haben wir den Neu- oder Ausbau von Forschungs- und Entwicklungs- sowie Produktionsstätten bekannt gegeben. Dazu gehört China, Korea, Taiwan, Japan, die Vereinigten Staaten und Deutschland. Dieser Einsatz hat dazu beigetragen, dass 2021 ein sehr gutes Geschäftsjahr für Electronics war. Der Umsatz wuchs organisch um 8 Prozent auf 3,6 Milliarden Euro.

Semiconductor Solutions mit seinem Portfolio für die Halbleiterproduktion war der maßgebliche Wachstumstreiber. Die Umsatzerlöse stiegen hier organisch um 15 Prozent auf nahezu 2,2 Milliarden Euro. Sie lagen damit deutlich über unserer mittelfristigen Prognose.

Dank der reibungslosen Integration von Versum im letzten Jahr haben wir nun eines der konkurrenzfähigsten Portfolios der Branche. Der Zeitpunkt der Akquisition hätte nicht besser sein können. Unter dem Dach unseres Transformationsprogramms ‚Bright Future‘ hat sich Electronics zu einem führenden Anbieter von Materialien und Lösungen für die Elektronikindustrie entwickelt - schneller als erwartet. Im Rahmen unseres neuen Programms ‚Level Up‘ wird Merck bis Ende 2025 deutlich mehr als 3 Milliarden Euro in Innovationen und Kapazitäten investieren.

Diese Initiative und unser Team machen mich zuversichtlich. Ich bin überzeugt davon, dass Merck die Kapazitäten, Technologien, das Portfolio und nötigen Fähigkeiten aufbaut, um weiterhin Partner der Wahl für die Elektronikindustrie zu sein. Dies sind Beispiele der zahlreichen Erfolge, die wir im Jahr 2021 erreicht haben. Wie unsere Ergebnisse zeigen, hat sich unsere Arbeit ausgezahlt. Um es ganz einfach auszudrücken: Es war ein herausragendes Jahr mit Rekordwachstum für unser Unternehmen - für Ihr Unternehmen.

Finanziell, operativ, strategisch: Es ist uns einmal mehr gelungen, erfolgreich zu sein. Trotz der anhaltenden Herausforderungen durch die Pandemie oder geopolitischen Herausforderungen wie globalen Handelskonflikten, dem Krieg in der Ukraine oder Engpässen in der Lieferkette. Wir haben unseren Umsatz organisch um fast 14 Prozent auf 19,7 Milliarden Euro gesteigert.

Unsere sogenannten ‚Big 3‘-Geschäften haben nahezu 80 Prozent unseres gesamten Umsatzwachstums getragen: Process Solutions. Neuen Healthcare-Produkte. Und Semiconductor Solutions. Ebenso verzeichnete jeder unserer drei Unternehmensbereiche ein solides Ergebniswachstum. Das ist ein Beleg für die umfassende Stärke unseres Portfolios.

Das EBITDA pre ist unsere wichtigste Kennzahl zur Steuerung des operativen Geschäfts. Es legte organisch um 18 Prozent zu auf 6,1 Milliarden Euro. Der operative Cash-Flow stieg um mehr als 30 Prozent. Gleichzeitig konnten wir unsere Nettoverschuldung deutlich reduzieren. Sie ging um 2 Milliarden Euro auf 8,8 Milliarden Euro zurück. Das verschafft uns eine hohe finanzielle Flexibilität. Das ist wichtig, um unsere sehr ambitionierten Investitions- und Wachstumspläne umzusetzen, intern wie auch extern.

Alle Aktionärinnen und Aktionäre von Merck sollen an unserem Erfolg teilhaben. Angesichts unserer starken Entwicklung schlagen wir vor, die Dividende um 45 Cent auf 1,85 Euro je Aktie anzuheben. Dies bedeutet eine Erhöhung um fast ein Drittel gegenüber dem Vorjahr. Wir folgen damit nach wie vor unserer bisherigen Dividendenstrategie.

Lassen Sie uns nun einen Blick auf die Prognose für das Geschäftsjahr 2022 werfen. Wie im vergangenen Jahr beruhen unsere Prognosen auf verschiedenen Annahmen in Bezug auf die Pandemie sowie anderen Bedingungen - Geopolitisch sowie marktbezogen.

Wir beobachten geopolitische Spannungsfelder genau. Allen voran die Situation in der Ukraine. In dieser Region sind wir

zwar nur in geringem Umfang tätig, wir werden aber weiterhin agil handeln und auf Erfordernisse reagieren. Mit Blick auf die Pandemie führt die Omikron-Variante in weiten Teilen der Welt immer noch zu hohen Infektionsraten. Wir müssen daher auch in der Lage sein, schnell auf neue Virusvarianten zu reagieren.

Insgesamt rechnen wir für 2022 mit günstigem Rückenwind aus dem Markt. Deshalb prognostizieren wir für den Merck-Konzern ein weiteres Jahr mit starkem organischem Wachstum. Sowohl bei den Umsatzerlösen als auch beim EBITDA pre.

Sehr geehrte Damen und Herren, Sie konnten sich bereits davon überzeugen: 2021 war für Merck ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr. Mit Blick auf die Zukunft ist unser Bestreben klar: Wir wollen globaler Vorreiter in Wissenschaft und Technologie des 21. Jahrhunderts werden.

Und damit komme ich zu unserem perspektivischem Ausblick. Unser mittelfristiges Wachstumsziel lässt sich mit „25 by 25“ zusammenfassen. Im Wesentlichen bedeutet das: Wir wollen bis zum Jahr 2025 unseren Umsatz auf 25 Milliarden Euro steigern. Das heißt also von nun an ein organisches Umsatzwachstum von über 1 Milliarde Euro pro Jahr. Unsere ‚Big 3‘ werden unsere Haupttreiber sein. Wir rechnen damit, dass sie bis 2025 einen Beitrag von 80 Prozent zu unserem geplanten Wachstum leisten. Vier Kernprioritäten treiben unseren strategischen Fahrplan an. Sie werden uns dabei helfen, unsere Ambition in die Tat umzusetzen.

Erstens: Innovation. Wir werden die Innovation durch Daten und Digitalisierung beschleunigen. Unsere führende Position in unseren Geschäften versetzt uns in eine ideale Ausgangsposition. So profitieren wir von Technologien, die miteinander verzahnt sind. Überall dort, wo Daten, Digitalisierung und andere fortschrittliche Technologien miteinander verschmelzen, findet ein positiver Wandel in einer Branche statt. Die Bioelektronik ist so ein Beispiel. Hier sehen wir eine Schnittmenge beim wissenschaftlichen Know-how von Healthcare und Electronics. Wir können Patienten mit chronisch-entzündlichen Erkrankungen mit hohem Therapiebedarf im Erfolgsfall effektiver behandeln und überwachen, beispielsweise durch präzise Stimulation von Nerven mittels Stromimpulsen.

Ein weiteres Beispiel ist der Einsatz von künstlicher Intelligenz. Bereits heute nutzen wir Technologie, um Daten für ein Modell zu generieren. Mit ihm lässt sich die Entstehung von Multipler Sklerose vorhersagen. Hier befinden wir uns noch ganz am Anfang. Allerdings haben wir schon Erkenntnisse

über die Mechanismen gewonnen, durch die Krankheitsaktivität ausgelöst wird. Das hilft uns, Maßnahmen zur Vorbeugung, zur Behandlung oder zur engmaschigeren Überwachung abzuleiten.

Da wir gerade beim Thema Daten sind. In Bezug auf Datennutzung möchte ich noch auf unsere beiden Partnerschaften mit Palantir zu sprechen kommen: ‚Syntropy‘ verfolgt das Ziel, das Potenzial biomedizinischer Daten auszuschöpfen. So soll die Therapie und Erforschung von Krebs revolutioniert werden. Bei ‚Athinia‘ handelt es sich um eine kollaborative Plattform für die Halbleiterindustrie. Sie soll durch den Einsatz von Künstlicher Intelligenz und Big Data dazu beitragen, die aktuelle Chipknappheit zu bewältigen.

Zweitens: Wir müssen weiterhin effizientes Wachstum mobilisieren. Wir werden weitgehend auf das organische Wachstum unserer Geschäfte angewiesen sein. Allerdings schließen wir nicht aus, dass potenzielle Fusionen und Zukäufe einen Beitrag leisten. Durch eine strukturierte und disziplinierte Verteilung finanzieller Mittel werden wir unsere Investitionen deutlich steigern. 70 Prozent dieser Investitionen werden in unsere ‚Big 3‘ fließen.

Drittens: Wir sorgen dafür, dass unsere Organisation und unsere Kultur unser Wachstumsziel bestmöglich unterstützt. Hierzu konzentrieren wir uns auf die Bereiche zur Entwicklung von Talenten, Führungskultur sowie Vielfalt, Gleichberechtigung und Inklusion. Ich bin der festen Überzeugung, dass wir uns auf zwei Dinge konzentrieren müssen, um leistungsfähiger zu werden. Erstens gilt es, die besten Talente einzustellen, weiterzuentwickeln und an uns zu binden. Und zweitens müssen wir die Mitarbeitenden in unseren eigenen Reihen weiterentwickeln und fördern. Im letzten Jahr haben wir Führungspositionen zu rund 60 Prozent mit internen Kandidaten besetzt.

Und zu guter Letzt: Wir verstärken unsere Anstrengungen im Bereich Nachhaltigkeit. Sie ist mittlerweile ein wesentlicher Bestandteil unserer Unternehmensstrategie und Prozesse. Und wir arbeiten unentwegt an weiteren Verbesserungen. Wir haben uns zum Beispiel das Ziel gesetzt, bis 2040 klimaneutral zu werden. Bis 2030 wollen wir unsere Emissionen aus unserer eigenen Geschäftstätigkeit und aus der Energiebe-

schaffung senken. Um 50 Prozent gegenüber dem Jahr 2020. Außerdem wollen wir bis dahin 80 Prozent unseres Stroms aus erneuerbaren Energiequellen beziehen. Im Geschäftsjahr 2021 haben wir große Fortschritte erzielt. Ein Beispiel: Wir sind ein Hauptabnehmer eines Liefervertrags über Ökostrom, der von einem Windparkprojekt in Texas erzeugt wird. Wir erhalten aus dieser Vereinbarung Grünstromzertifikate. Sie entsprechen 65 Prozent des gesamten Stromverbrauchs all unserer Geschäfte in den USA. Oder schauen Sie sich unsere Fortschritte im Bereich Tierschutz an. Ich möchte noch miterleben, dass Tierversuche komplett abgeschafft werden. Deshalb ist es unser Ziel, den Einsatz von Tieren im gesamten Unternehmen einzustellen - Schritt für Schritt.

Lassen Sie mich zusammenfassen: Wir sind bereit, unser volles Potenzial zu nutzen, um Merck auf die nächste Ebene zu bringen. Wir möchten einen entscheidenden Mehrwert erzielen. Für unsere Patienten, Kunden, Belegschaft und die Gesellschaft.

In knapp einer Woche endet mein erstes Amtsjahr als Vorsitzende der Geschäftsleitung dieses fantastischen Unternehmens. Eines kann ich jetzt schon sagen: Ich bin unglaublich stolz, ein Teil dieses globalen Teams zu sein. In Zeiten, in denen sich eine Herausforderung an die nächste reiht, hat dieses Team seine Kräfte gebündelt und viel erreicht. Unsere Teammitglieder gehen tagtäglich an die Arbeit, um Entscheidendes für unsere Kunden, für unsere Partner und für Patienten auf der ganzen Welt zu bewirken.

Unsere Belegschaft setzt sich aus Menschen verschiedener Kulturen, Bildungsgrade und beruflicher Werdegänge zusammen. Das sind in Zahlen ausgedrückt mehr als 60.000 Kolleginnen und Kollegen aus 140 Nationen an unseren 385 Standorten in 66 Ländern. Im Namen der gesamten Geschäftsleitung möchte ich unseren Teams für ihr Engagement im vergangenen Jahr meinen größten Dank aussprechen. Es ist die Summe all dieser Dinge die uns ausmacht und noch vieles mehr.

Vielen Dank für Ihr Vertrauen und für Ihre aktive Unterstützung als Aktionärinnen und Aktionäre auf unserem gemeinsamen Weg.