

# Rede zur Hauptversammlung

Merck KGaA | Darmstadt, 26. April 2024



**Belén Garijo**

Vorsitzende der  
Geschäftsleitung  
der Merck KGaA

The Merck logo, consisting of the word "MERCK" in a bold, green, sans-serif font.

## „Wir sind gut aufgestellt, um langfristig zu wachsen – beflügelt von starken Megatrends in all unseren Schlüsselmärkten.“

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre,  
herzlich willkommen zur Hauptversammlung von Merck.

Ich freue mich auf den wichtigen Austausch mit Ihnen.

Bevor wir beginnen, möchte ich Michael Kleinemeier einen besonderen Dank dafür aussprechen, dass er sich bereit erklärt hat, für die heutige Hauptversammlung den Vorsitz des Aufsichtsrates zu übernehmen. Ebenso möchte ich dem ehemaligen Vorsitzenden, Dr. Wolfgang Büchele, für seine langjährige verantwortungsvolle Tätigkeit danken und ihm zu seiner neuen Rolle als Vorsitzender des Gesellschafterrates der E. Merck KG gratulieren.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, im Verlauf der 356-jährigen Unternehmensgeschichte von Merck haben wir immer wieder belegen können, dass wir imstande sind, Veränderungen in der Welt zu antizipieren und uns an diese anzupassen. Genau in jener Widerstandsfähigkeit, unserer Resilienz, liegt der Ursprung unseres Erfolgs – und zwar seit Friedrich Jakob Merck hier in Darmstadt im Jahr 1668 eine Apotheke übernahm.

Das vergangene Jahr bot uns zahlreiche Gelegenheiten, der Welt eben jene Resilienz einmal mehr unter Beweis zu stellen. Ich möchte Ihnen heute erläutern, wie wir die Herausforderungen des Jahres 2023 bewältigt haben und weshalb ich der Auffassung bin, dass Sie auch weiterhin Vertrauen in unsere Zukunft setzen sollten. Im vergangenen Jahr waren unsere Unternehmensbereiche Life Science und Electronics auf geopolitischer, gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Ebene sowie aufgrund der Marktbedingungen erheblichem Gegenwind ausgesetzt.

Doch trotz des herausfordernden Marktumfelds erzielte Merck im Verlauf des Geschäftsjahres 2023 eine robuste Leistung. Dafür waren im Wesentlichen vier Faktoren ausschlaggebend:

- Erstens die operative Leistung unseres auf mehrere Branchen ausgerichteten Geschäftsmodells. Durch diese Diversifizierung konnten wir dem Gegenwind besser trotzen als einige unserer Mitbewerber.
- Zweitens die Innovationspipeline in unseren drei Unternehmensbereichen – nach wie vor die Triebfeder für unser langfristiges Wachstum.

- Drittens unsere Fortschritte im Bereich Nachhaltigkeit. Sie sind Ausdruck unseres starken Bestrebens, durch Innovation und Unternehmenskultur Positives für unsere Belegschaft, die Gemeinschaften, in denen wir tätig sind, und die Umwelt zu bewirken.
- Und viertens das tatkräftige Engagement unserer Mitarbeitenden und Teams, die einmal mehr bewiesen haben, dass sie sich mit Herzblut für die Belange unserer Kunden und Patienten einsetzen. Im Namen der Geschäftsleitung möchte ich unseren 63.000 Kolleginnen und Kollegen für ihre harte Arbeit und ihren unermüdlichen Einsatz danken.

Lassen Sie uns nun einen näheren Blick auf unseren operativen Erfolg im Geschäftsjahr 2023 werfen, der sich in den wesentlichen Finanzkennzahlen widerspiegelt. Dazu ist anzumerken, dass sich unsere Ergebnisse mit den Erwartungen und unserer Prognose deckten. Die Konzernumsatzerlöse gingen um 5,6 % auf 21 Milliarden Euro zurück. Organisch gaben die Umsatzerlöse um 1,6 % nach.

Im Unternehmensbereich Life Science wirkten sich vor allem zwei Faktoren auf Umsatz und Ergebnis aus: zum einen der wie erwartet starke Rückgang der Covid-19-bedingten Umsätze und zum anderen die hohen Lagerbestände bei unseren wichtigsten Kunden, die infolgedessen weniger neue Aufträge bei Process Solutions platzierten.

Im Unternehmensbereich Electronics setzte sich im Halbleitergeschäft die bereits länger anhaltende, branchenweite Abschwungphase fort. Dennoch entwickelte sich unser Halbleitergeschäft insgesamt besser als der Markt.

Die starke Entwicklung unseres Unternehmensbereichs Healthcare konnte diese temporären Herausforderungen bei Life Science und Electronics teilweise ausgleichen. Insbesondere die Markteinführungen der ersten Welle neuer Medikamente, die wir als „Wave 1 Launches“ bezeichnen, allen voran Bavencio und Mavenclad, erwiesen sich erneut als Hauptwachstumstreiber unseres Pharmageschäfts.

Wie aus dem Geschäftsbericht hervorgeht, belief sich unser Konzern-EBITDA pre auf 5,9 Milliarden Euro, was einem Rückgang von 14,2 % entspricht. Organisch ging es um 9 % zurück. Das Ergebnis je Aktie pre (EPS pre) bezifferte sich auf 8,49 Euro. Die EBITDA-pre-Marge des Konzerns erreichte 28 % gegenüber 30,8 % im Vorjahr. Unsere Nettoverschuldung konnten wir im Geschäftsjahr 2023 um mehr als 800 Millionen Euro auf rund 7,5 Milliarden Euro reduzieren.

Lassen Sie uns nun einen Blick auf wesentliche Entwicklungen in unseren drei Unternehmensbereichen werfen. Beginnen möchte ich mit Life Science. Die Umsatzerlöse in unserem Unternehmensbereich Life Science sanken um 10,6 % auf 9,3 Milliarden Euro – ein organischer Rückgang um 7,9 %. Diese Entwicklung war im Wesentlichen auf die beiden zuvor genannten marktbedingten Faktoren zurückzuführen. Hinzu kamen Währungseffekte, die sich in Höhe von 2,7 % negativ auf die Umsätze auswirkten. Was die einzelnen Geschäftseinheiten betrifft, so mussten sowohl Process Solutions als auch Life Science Services einen organischen Rückgang von mehr als 14 % hinnehmen. Science & Lab Solutions, auf die rund die Hälfte des Umsatzes von Life Science entfiel, verzeichnete einen organischen Umsatzrückgang von 0,6 %.

Das Geschäftsjahr 2023 erwies sich für den Unternehmensbereich als ein schwieriges Übergangsjahr. Die Fundamentaldaten der von Life Science bedienten Märkte sind jedoch nach wie vor überzeugend. Und wir sind weiterhin sicher, dass wir solide aufgestellt sind, um mittel- und langfristiges Wachstum zu erzielen. Zur Sicherung unserer zukünftigen Position müssen wir daher kontinuierlich investieren. Ein Beispiel dafür ist unsere kürzlich bekannt gegebene Investition von 300 Millionen Euro in ein neues Bioprocessing Production Center, das in der Stadt Daejeon in Korea entstehen soll. Für unseren Unternehmensbereich Life Science wird dieser neue Standort die bisher größte Investition in der Region Asien-Pazifik sein. Damit werden bis Ende 2028 rund 300 neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Und hier in Deutschland eröffneten wir in Darmstadt und Hamburg zwei neue Produktionsstätten für mRNA-Wirkstoffe. Wir sind dadurch der erste Anbieter mit einem integrierten Serviceangebot, das die gesamte Wertschöpfungskette der Entwicklung, Herstellung und Kommerzialisierung von mRNA abdeckt. Außerdem haben wir unsere Position als Komplettanbieter rund um mRNA und mehrere andere neuartige Arzneimitteltechnologien weiter gefestigt. Unsere Kunden unterstützen wir dadurch dabei, schwerwiegende Krankheiten wie Krebs, Herz-Kreislauf- und Autoimmunerkrankungen zu behandeln und potenziell zu heilen. All das bedeutet: Der wissenschaftliche Fortschritt in der Pharmabranche beginnt mit unserem Unternehmensbereich Life Science.

Nun zu Healthcare. Die Umsatzerlöse des Unternehmensbereichs stiegen um 2,7 % auf 8,05 Milliarden Euro. Ohne Berücksichtigung von Währungseffekten legte der Umsatz organisch um starke 8,5 % zu. Hauptwachstumstreiber waren unser Krebsmedikament Bavencio sowie Mavenclad zur Behandlung schubförmiger Multipler Sklerose. Die Umsätze

von Bavencio stiegen organisch um mehr als 23 %; bei Mavenclad konnten wir organische Zuwächse von annähernd 16 % verzeichnen. Damit knackte Mavenclad die Umsatzmarke von 1 Milliarde US-Dollar und erreichte den Blockbuster-Status. Doch was uns wirklich stolz macht, ist die Gewissheit, dass das Medikament bereits bei mehr als 83.000 MS-Patienten weltweit zum Einsatz gekommen ist. Unser Fertilitätsgeschäft ist organisch um 15% gewachsen. Auch unsere Geschäfte in den Bereichen Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Stoffwechselstörungen & Endokrinologie (CM&E) leisteten einen soliden Beitrag.

Natürlich waren wir enttäuscht, als uns die Nachricht erreichte, dass die beiden klinischen Phase-III-Studien des Programms EVOLUTION zu Evobrutinib ihre primären Endpunkte nicht erreichten. Das Risiko eines solchen Scheiterns in Phase III ist nun einmal Teil des Geschäftsmodells jedes Biopharmaunternehmens. Deshalb konzentrieren wir uns voll auf die Entwicklung unserer Produktpipeline, die noch viel Potenzial hat. Bei Xevinapant zum Beispiel, unserem Wirkstoffkandidaten in der Spätphase der klinischen Entwicklung, das heißt in Phase III Studien, machen wir gute Fortschritte. Dieser erste Vertreter („first-in-class“) seiner Wirkstoffklasse wird im kurativen Setting bei lokal fortgeschrittenem Plattenepithelkarzinom des Kopfes und Halses (LA SCCHN) evaluiert. Auf diesem Gebiet konnten in den letzten 20 Jahren keine nennenswerten Innovationen in der Behandlung verzeichnet werden. Als nächstes steht hier die Zwischenanalyse unserer Phase-III-Studie TrilynX an. Eine weitere Neuentwicklung ist Enpatoran, ein neuartiger Immunrezeptor-Antagonist, der derzeit in Phase-II-Studien zu Behandlung von Lupus untersucht wird. Unsere aktuelle Pipeline ist gut gefüllt, und wir arbeiten an mehreren klinischen Entwicklungsprogrammen mit potenziellen First-in-Class-Wirkstoffen, wie beispielsweise ADCs der nächsten Generation. Darüber hinaus konnten wir durch mehrere strategischen Kooperationen und Einlizenzierungen wichtige Fortschritte beim Aufbau unserer zukünftigen Pipeline erzielen. Als Beispiele seien hier die Vereinbarungen mit Abbisko und Hengrui genannt, die wir im Geschäftsjahr 2023 geschlossen haben. Wir sind nach wie vor davon überzeugt, dass unsere Strategie im Unternehmensbereich Healthcare eine solide Grundlage für langfristiges Wachstum bildet.

Werfen wir nun einen Blick auf unseren dritten Unternehmensbereich, Electronics, mit dem wir unseren Kunden weltweit als starker und verlässlicher Partner unterstützen. Wie eingangs erwähnt, war 2023 für die Elektronikindustrie im Allgemeinen ein herausforderndes Jahr. Die Umsatzerlöse von Electronics gaben insgesamt um 8,8 % auf 3,66 Milliarden Euro nach. Der organische Umsatzrückgang bezifferte sich auf 5,1 %.

In den einzelnen Geschäftseinheiten sahen wir folgende Entwicklung: Die Umsatzerlöse von Semiconductor Solutions sanken organisch um 3,9%. Gleichzeitig waren wir im Flüssigkristallgeschäft mit einem anhaltenden Preisdruck sowie einer geringen Auslastung der Produktionskapazitäten unserer Kunden konfrontiert. Demzufolge gingen die Umsatzerlöse der Geschäftseinheit Display Solutions organisch um 9,2 % zurück. Wir sind zuversichtlich, dass der Markt im Laufe des Jahres 2024 wieder anziehen wird. Erste Anzeichen für eine Belebung sind bereits zu erkennen. Nehmen Sie zum Beispiel unser Geschäft mit Halbleitermaterialien, Semiconductor Materials, das in der zweiten Jahreshälfte 2023 zwei Quartale in Folge gewachsen ist. Außerdem sind die Lagerbestände an Halbleiterchips bereits rückläufig. Und die Nachfrage nach Logikchips und hochentwickelten Speicherbausteinen – unserem Spezialgebiet – wird wieder größer.

In unserer modernen digitalen Welt wird sich die nächste Generation von Halbleitern und Hochleistungscomputern - angetrieben durch KI - weiter wandeln. Die stetige Weiterentwicklung in diesem Bereich wird unsere Fähigkeiten bei der Materialentwicklung erfordern. Hier sind wir hervorragend positioniert, um unsere Kunden mit den erforderlichen fortschrittlichen Materialien und integrierten Lösungen zu versorgen. Voller Zuversicht werden wir daher weiterhin in langfristiges Wachstum investieren.

Unsere globale Diversifizierung bleibt eine der Hauptstärken von Merck. 90 % unserer Umsatzerlöse wurden zu annähernd gleichen Teilen in unseren drei wichtigsten Märkten erwirtschaftet: Nordamerika (28 %), Europa (29 %) und Asien-Pazifik (33 %).

Zum einen verringert unsere breit aufgestellte globale Präsenz die potenzielle Anfälligkeit von Merck gegenüber lokalen wirtschaftlichen Entwicklungen. Zum anderen schafft die fortschreitende Regionalisierung unserer Aktivitäten eine noch größere Nähe zu unseren Kunden und Patienten und ermöglicht es uns, noch besser auf ihre Bedürfnisse eingehen zu können. An dieser Stelle möchte ich auch unseren Kunden und Partnern für das ungebrochene Vertrauen danken, das sie uns entgegenbringen.

Und nicht zuletzt gilt es, auch die Unterstützung unserer Aktionärinnen und Aktionäre zu würdigen. Wir freuen uns daher, der heutigen Hauptversammlung eine gegenüber dem Vorjahr unveränderte Dividende in Höhe von 2,20 Euro je Aktie vorzuschlagen. Dieser Vorschlag unterstreicht unsere Entschlossenheit, nachhaltig Werte für unsere Anteilseigner zu schaffen – selbst in herausfordernden Zeiten. Gleichzeitig bringen wir dadurch unsere Zuversicht in die langfristigen Wachstumsperspektiven unseres Unternehmens zum Ausdruck.

Mit Blick auf das vor uns liegende Jahr rechnen wir damit, dass der wirtschaftliche und geopolitische Gegenwind anhalten wird. Wir sind dennoch zuversichtlich, dass Merck im Jahresverlauf schrittweise zu organischem Wachstum zurückkehren wird. Bei Process Solutions sollten sich die Umsätze in der zweiten Jahreshälfte wieder erholen. Die Lage am Markt für Halbleitermaterialien dürfte sich 2024 gegenüber 2023 nach und nach verbessern. Mit dem Wendepunkt wird in der zweiten Jahreshälfte gerechnet. Sowohl bei den Konzernumsatzerlösen als auch beim EBITDA pre gehen wir von einem leichten bis moderaten organischen Wachstum aus.

2024 wird nicht nur ein Jahr sein, in dem sich Merck voll und ganz auf die Rückkehr zum Wachstum konzentrieren wird, sondern auch ein entscheidendes Jahr für unsere Welt, da viele wichtige Wahlen anstehen. Ich bin der Überzeugung, dass wir als Bürgerinnen und Bürger ganz besonders für Europa eintreten und zu einer aktiven Beteiligung an den bevorstehenden EU-Wahlen aufrufen müssen. Demokratie, Freiheit, Chancengleichheit und Menschenrechte machen den Kern unserer Identität aus – und daran darf sich nichts ändern. Diese Werte begründen nicht nur das Fundament unserer Gesellschaft, sie bilden auch den Nährboden für Innovation, Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit. Umso wichtiger ist es, die Chancen zu nutzen, die Vielfalt für die Stärkung und Einigung Europas bietet.

Ich bin überzeugt, dass wir bei Merck nach wie vor in einer starken Position sind, um auch über das Jahr 2024 hinaus langfristig zu wachsen und Entscheidendes zu bewirken. Angetrieben von verschiedenen Megatrends verändert sich die Welt rasant. Hierzu zählen neue Arzneimittelmodalitäten bei Life Science, der wachsende Bedarf an Therapieoptionen in den Bereichen Onkologie, Neurologie und Immunologie bei Healthcare, die zunehmende Bedeutung von KI und Big Data bei Electronics sowie die weltweit steigende Nachfrage nach nachhaltigen Innovationen. Ich bin stolz darauf, sagen zu können, dass Merck als ein führendes globales Wissenschafts- und Technologieunternehmen am Puls dieser Trends einzigartig positioniert ist. Das Zusammenspiel aus unserem branchenübergreifenden Geschäftsmodell, unserer starken globalen Präsenz und unserer vielfältigen Belegschaft leistet einen wichtigen Beitrag dazu, die Art und Weise zu revolutionieren, wie Menschen leben, arbeiten und sich miteinander vernetzen. Unser Anspruch ist und bleibt es, nicht nur innerhalb der einzelnen Unternehmensbereiche Werte zu schaffen, sondern auch bereichsübergreifend als „One Merck“. KI in der Wirkstoffforschung, digitale Zwillinge, Smart Manufacturing und Bioelektronik sind nur einige der Innovationsfelder, in denen uns die Synergie unserer Unternehmensbereiche einen Wettbewerbsvorteil verschaffen wird.

Stolz bin ich auch auf die Fortschritte, die unsere Teams dabei machen, unsere Führungsrolle im Bereich Nachhaltigkeit weltweit noch schneller auszubauen. Im Hinblick auf unsere Umwelt- und Klimaschutzziele sind wir schon sehr weit gekommen. Und wir sind auf gutem Weg dabei, unsere drei zentralen Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. Bis 2030 wollen wir Nachhaltigkeit umfassend in alle Wertschöpfungsketten integriert haben. Darauf aufbauend streben wir bis 2040 Klimaneutralität an und wollen unseren Ressourcenverbrauch deutlich reduzieren. Im Geschäftsjahr 2023 haben wir unsere direkten (Scope 1) und indirekten (Scope 2) Treibhausgasemissionen um fast 17 % im Vergleich zum Vorjahr reduziert. Außerdem bezogen wir zum ersten Mal über die Hälfte unseres weltweit eingekauften Stroms aus erneuerbaren Quellen. Angesichts des Abschlusses virtueller Stromabnahmeverträge im Geschäftsjahr 2023 rechnen wir nun damit, ab 2025 unseren aktuellen Strombezug in Europa zu 100 %, in Nordamerika zu mehr als 90 % und weltweit zu 70 % aus erneuerbaren Energien zu decken.

Auf unserem Weg zu Geschlechterparität bis 2030 sind wir ebenfalls vorangekommen und erhöhten den Anteil von Frauen in Führungspositionen weltweit auf einen Rekordwert von 39 %. Außerdem zählen wir zu den Top-5-Pharmaunternehmen, die Menschen in Ländern niedrigen und mittleren Einkommens Zugang zu lebenswichtigen Medikamenten ermöglichten. Unser Engagement im Bereich Global Health ist ein wesentliches Element unserer Nachhaltigkeitsstrategie. Ein Paradebeispiel dafür ist der Kampf gegen die vernachlässigte Tropenkrankheit Bilharziose, die verheerende Folgen hat. Seit 2007 hat Merck zwei Milliarden Praziquantel-Tabletten für die medizinische Behandlung gespendet. Damit konnten bislang 800 Millionen Patienten – vor allem Kinder im Schulalter – in 47 Ländern der Region Afrika südlich der Sahara und in Teilen Asiens behandelt werden. Im Dezember erreichte uns eine erfreuliche Nachricht: Die europäische Arzneimittelbehörde hat eine positive wissenschaftliche Stellungnahme zu einer neuen Therapieoption für die Behandlung von Bilharziose bei Kindern im Alter von 3 Monaten bis 6 Jahren erteilt.

Vor uns liegt aber noch ein weiter Weg. Es freut mich sehr, dass wir unsere Zielsetzungen hinsichtlich Wasser und Abfall im Geschäftsjahr 2023 übertroffen haben. Wir haben außerdem neue Ziele für Wasser- und Abfallmanagement eingeführt und unser Engagement für Biodiversität und Kreislaufwirtschaft verstärkt.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, trotz aller Herausforderungen haben wir viel erreicht und „abgeliefert“. Doch es

gibt noch viel mehr zu tun. Ich hoffe, ich konnte Ihnen einen umfassenden Überblick über die aktuelle Lage und unser großes Potenzial für langfristiges Wachstum vermitteln.

Dies sind meine drei wichtigsten Erkenntnisse:

1. 2023 war ein Übergangsjahr, das mit vielen Herausforderungen aufwartete. Trotz allem konnten wir unsere Widerstandsfähigkeit erneut unter Beweis stellen.
2. Wir werden 2024 schrittweise auf den Wachstumspfad zurückkehren und sehen bereits erste Anzeichen einer Erholung in unseren Unternehmensbereichen und den verschiedenen Märkten.
3. Und was am wichtigsten ist: Wir sind gut aufgestellt, um langfristig zu wachsen – beflügelt von starken Megatrends in all unseren Schlüsselmärkten.

Zu Beginn meiner Rede hatte ich kurz Friedrich Jakob Merck erwähnt. In diesem Jahr vollzog sich in der Familie Merck, die 70,3 % an unserer operativen Gesellschaft, der Merck KGaA, hält, ein reibungsloser Generationenwechsel hin zur 12. Generation der Eigentümerfamilie. Johannes Baillou ist nun Vorsitzender des Familienrates und tritt damit die Nachfolge von Dr. Frank Stangenberg-Haverkamp an, der die Altersgrenze für diese Position erreicht hatte. Professor Dr. Simon Thelen wurde zum neuen stellvertretenden Vorsitzenden des Familienrates und des Gesellschafterrates gewählt. Ihr stetes Den-

ken in Generationen unterstreicht unsere eigene langfristige Ambition, ein Vorreiter in Wissenschaft und Technologie des 21. Jahrhunderts sein zu wollen.

Unsere Prioritäten sind klar: Wir wollen nachhaltig wachsen, führende Positionen einnehmen und durch unsere vielfältige Belegschaft auf der ganzen Welt Mehrwert für Kunden und Patienten schaffen. Doch vor allem wollen wir mit unserer Arbeit dazu beitragen, dass Menschen ein längeres, gesünderes und nachhaltigeres Leben führen können. Dank unserer diversifizierten Aufstellung über mehrere Branchen und unserem Wissenschafts- und Technologieportfolio verfügen wir über die besten Voraussetzungen, um dieses Ziel für die kommenden Generationen zu erreichen. Darum möchte ich die Präsentation mit einer Zahl beenden. Einer Zahl, die meiner Meinung nach eindrucksvoller ist als alle anderen, die ich Ihnen bis hierher präsentiert habe:

179 Millionen.

So viele Patienten konnten wir im vergangenen Jahr überall auf der Welt mit den Produkten unseres Unternehmensbereichs Healthcare versorgen.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Ich freue mich auf den Austausch mit Ihnen.