

GRUNDLAGEN DES KONZERNS

Merck

Wir sind ein global tätiges Wissenschafts- und Technologieunternehmen mit Sitz in Darmstadt.

Im Oktober 2015 haben wir unsere Unternehmensmarke neu ausgerichtet. Die grundlegende Überarbeitung des visuellen Erscheinungsbilds sowie die Einführung eines neuen Logos reflektieren unseren Wandel zum globalen Wissenschafts- und Technologieunternehmen. Gleichzeitig haben wir die Markenarchitektur vereinfacht: Wir haben die weltweiten Rechte an dem Namen und der Marke Merck und treten künftig auch einheitlich als Merck auf – Ausnahmen sind lediglich Kanada und die USA. Hier sind wir im Biopharma-Geschäft als EMD Serono, im Life-Science-Geschäft – nach der erfolgten Übernahme von Sigma-Aldrich – als MilliporeSigma und im Material-Geschäft als EMD Performance Materials tätig.

Mit einer fast 350-jährigen Geschichte sind wir das älteste pharmazeutisch-chemische Unternehmen der Welt. Unsere Produktpalette reicht von innovativen Pharmazeutika und Biopharmazeutika über Life-Science-Tools und Spezialchemikalien bis hin zu Hightech-Materialien.

Entsprechend unserer strategischen Ausrichtung gliedert sich Merck seit dem 1. Januar 2015 in die drei Unternehmensbereiche Healthcare, Life Science und Performance Materials, in denen die sechs Geschäfte des Konzerns zusammengefasst sind. Dieser Struktur folgt seit dem 1. Januar 2015 auch unser Reporting. Ausgewiesen werden die fünf Regionen Europa, Nordamerika, Asien-Pazifik (APAC), Lateinamerika sowie Mittlerer Osten und Afrika (MEA).

Zum 31. Dezember 2015 beschäftigte Merck weltweit 49.613 Mitarbeiter. Am 31. Dezember 2014, noch vor der Übernahme von Sigma-Aldrich, waren es 39.639 Mitarbeiter.

Healthcare

Unser Unternehmensbereich Healthcare umfasst die vier Geschäfte Biopharma, Consumer Health, Biosimilars und Allergopharma. Im Geschäftsjahr 2015 generierte er 54 % des Konzernumsatzes und 50 % des EBITDA vor Sondereinflüssen (ohne Konzernkosten und Sonstiges), womit er der größte der drei Unternehmensbereiche des Merck-Konzerns ist.

Seit dem 1. Januar 2015 ist Belén Garijo als Mitglied der Geschäftsleitung für den Unternehmensbereich Healthcare verantwortlich. Die Regionen Europa und Nordamerika trugen 2015 60 % zu den Umsatzerlösen von Healthcare bei. In den vergangenen Jahren haben wir die Präsenz des Unternehmensbereichs Healthcare in den Wachstumsmärkten stetig weiter ausgebaut. Im Geschäftsjahr 2015 trugen die Regionen Asien-Pazifik und Lateinamerika 34 % zu seinen Umsatzerlösen bei.

Biopharma

In unserem Biopharma-Geschäft erforschen, entwickeln, produzieren und vermarkten wir innovative verschreibungspflichtige Arzneimittel und Biopharmazeutika zur Behandlung von Krebserkrankungen, Multipler Sklerose (MS), Unfruchtbarkeit, Wachstumsstörungen sowie bestimmter Herz-Kreislauf- und Stoffwechselerkrankungen. Mit Hauptsitz in Darmstadt bietet Merck führende Marken für Facharzttherapiegebiete. Wir erweitern unser Forschungs- und Entwicklungsportfolio in den Bereichen Onkologie, Immunonkologie und Immunologie stetig und investieren in die Entwicklung von Programmen im Bereich Multiple Sklerose. Mit unserer Expertise bei der Findung und frühen Entwicklung von Wirkstoffen sowie rund 25 Projekten in der klinischen Entwicklung konzentrieren wir uns darauf, differenzierte neue Therapien für Patienten mit ungedecktem medizinischem Bedarf bereitzustellen.

Das umsatzstärkste Medikament von Biopharma ist Rebif® (Interferon beta-1a), ein wichtiges Arzneimittel für Menschen, die an Multipler Sklerose erkrankt sind. MS ist eine der häufigsten neurologischen Erkrankungen junger Erwachsener. Als Signal für unser kontinuierliches Engagement auf diesem Krankheitsgebiet haben wir am 11. September 2015 bekannt gegeben, dass wir eine Absichtserklärung zur Beantragung der Marktzulassung für unser Prüfpräparat Cladribin-Tabletten bei der Europäischen Arzneimittelagentur (EMA) eingereicht haben. Damit wird ein Verfahren eingeleitet, um einer Reihe von Anforderungen im Vorfeld der Einreichung Rechnung zu tragen. Unser Plan zur Einreichung in anderen geografischen Regionen wird derzeit weiterentwickelt und ausgeführt.

Erbix® ist das, am Umsatz gemessen, zweitstärkste Produkt im Portfolio von Biopharma und das Hauptprodukt im Bereich Onkologie. Das Medikament wird als Standardbehandlung in unterschiedlichen Therapielinien zur Behandlung von metastasiertem Kolorektalkarzinom (mCRC) sowie von rezidivierenden/metastasierten oder lokal fortgeschrittenen Plattenepithelkarzinomen des Kopfes und Halses (SCCHN) eingesetzt.

Im November 2014 ist Merck eine weltweite strategische Allianz mit Pfizer Inc. zur Entwicklung und Vermarktung von Avelumab* eingegangen. Der ursprünglich von uns entdeckte und entwickelte Anti-PD-L1-Antikörper wird derzeit von beiden Partnern gemeinsam als potenzielle Behandlung für unterschiedliche Tumorarten weiterentwickelt. Mit der Allianz wollen beide Unternehmen ihre Präsenz in der Immunonkologie vorantreiben. Wir werden darüber hinaus Ressourcen und Fachkompetenz bündeln, um den präklinischen Anti-PD-1-Antikörper (PF-06801591) von Pfizer in Phase-I-Studien zu überführen. Im Laufe des Jahres 2015 haben wir zusammen mit Pfizer sechs zulassungsrelevante Studien zu Avelumab

* Avelumab ist der vorgeschlagene generische Wirkstoffname (International Nonproprietary Name, INN) für den monoklonalen Antikörper Anti-PD-L1, zuvor bekannt als MSB0010718C.

gestartet, unter anderem zur Erst- und Zweitlinientherapie von nicht-kleinzelligem Bronchialkarzinom (NSCLC), zur Therapie von platinresistentem Ovarialkarzinom, zur Erst- und Drittlinientherapie von Magenkarzinomen und zur Erstlinientherapie von Harnblasenkarzinom. Avelumab wird derzeit zudem in einer Phase-II-Studie zu metastasiertem Merkelzellkarzinom (MCC) untersucht.

Im Rahmen der Kooperation werden wir außerdem Xalkori® (Crizotinib), einen Hemmer der anaplastischen Lymphomkinase (ALK), in den USA und verschiedenen anderen Schlüsselmärkten vertreiben. Dieses Medikament von Pfizer wird zur Behandlung von ALK-positiven Patienten mit metastasiertem nicht-kleinzelligem Bronchialkarzinom eingesetzt. Die Vertragsbedingungen sehen eine Vermarktung von Xalkori® in zwei Wellen vor. Den Anfang machten die USA, Kanada, Japan und fünf europäische Länder (Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien und Großbritannien) im 2. und 3. Quartal 2015. In den USA und Kanada wird Xalkori® bereits durch EMD Serono vermarktet, das heißt diejenige Marke, unter der das biopharmazeutische Geschäft von Merck in diesen beiden Märkten firmiert. Die zweite Welle folgt 2016 und wird sich auf China und die Türkei erstrecken.

Das Co-Marketing ist für die USA, Kanada, Japan, Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien und Großbritannien bis zum 31. Dezember 2020 und für China und die Türkei vom 1. Januar 2016 bis zum 31. Dezember 2021 befristet. Im ersten Jahr erhält Merck eine Vergütung für seine Vermarktungsaktivitäten zu Xalkori®. In den darauffolgenden Jahren werden Pfizer zu 80% und Merck zu 20% an den Gewinnen beteiligt.

Am 7. Dezember 2015 haben wir unsere Entscheidung bekannt gegeben, das Hypoxie-aktivierte Prodrug Evofosfamide in den Indikationen Weichteilsarkom und Pankreaskarzinom nicht weiterzuverfolgen, obwohl Anzeichen von Wirksamkeit bei lokal fortgeschrittenem und metastasiertem Pankreaskarzinom beobachtet wurden. Zwei Phase-III-Studien hatten bei diesen Krebsarten ihre vordefinierten primären Endpunkte nicht erreicht. Wir haben deshalb beschlossen, das Entwicklungsprogramm zu Evofosfamide nicht weiterzuverfolgen.

Unser Biopharma-Geschäft bietet außerdem Produkte für Paare mit unerfülltem Kinderwunsch an. Angesichts der steigenden Nachfrage in den Wachstumsmärkten und des gesellschaftlichen Trends, die Familienplanung in spätere Lebensabschnitte zu verschieben, in denen die natürliche Fruchtbarkeit abnimmt, sind die Produkte des Therapiegebiets Fertilität ein wichtiger Wachstumstreiber für unser Biopharma-Geschäft. Als Marktführer und Innovator sind wir das einzige Unternehmen, das über ein vollständiges und klinisch erwiesenermaßen wirksames Portfolio an Präparaten für alle Phasen des Reproduktionszyklus verfügt. Hierzu gehören unter anderem rekombinante Varianten der drei für die Behandlung von Unfruchtbarkeit notwendigen Hormone. Wir vereinen über 60 Jahre an Erfahrung auf dem Gebiet der Fertilitätsbehandlung und setzen uns für verbesserte Behandlungserfolge sowie die Entwicklung und Bereitstellung von innovativen Produkten und Geräten ein. 2015 haben wir in der Kategorie Produktdesign den Red Dot Award für unsere Injektionshilfen zur Fertilitätsbehandlung, die sogenannten Pens, gewonnen. Die Pens werden im Rahmen der Fertilitätsbehandlung zur Injektion von Hormonen eingesetzt, die die Follikelreifung stimulieren.

Um auf unsere Stärken bei den Hormonen für die Fertilitätsbehandlung aufzubauen, bieten wir von der Inkubation bis zur Kryokonservierung zusätzlich ein umfassendes Portfolio an höchst innovativen Technologien an. Hierzu gehören die Produktlinien Gavi™, Geri™ und Gems™. Gavi™ ist weltweit das erste Gerät zur automatisierten Vitrifikation, wobei ein automatisch ablaufendes Standardverfahren im Labor eingesetzt wird. Geri™ ist ein innovativer miniaturisierter Inkubator mit individuell regelbaren Inkubationskammern für jeden Patienten, um Störeinflüsse auf die Embryos im Frühstadium zu minimieren. Gems™ wiederum ist die neueste Generation an Nährmedien von Genea Biomedx, die eine hochwertige Kultivierung der Embryos erlaubt. Sowohl Gavi™ als auch Geri™ haben 2015 die CE-Zertifizierung in Europa erhalten. In den USA sind die drei Produktlinien dagegen noch nicht für den Verkauf freigegeben.

Um unser Angebot weiter zu stärken, hat unser Biopharma-Geschäft zusammen mit Genea ein Entwicklungszentrum ins Leben gerufen: ARTInnovations wurde mit dem Ziel gegründet, eine innovative Pipeline an Technologien und Dienstleistungen für die Fertilitätsbehandlung zu entwickeln. Es trägt zur Unterstützung von Patienten bei, die sich einer assistierten Reproduktionsbehandlung unterziehen, und hilft Ärzten durch Innovationen, objektive Informationen zu generieren, um wichtige Therapieentscheidungen zu treffen. Darüber hinaus haben wir die Global Fertility Alliance gegründet, eine Kooperation mit Illumina Inc. und Genea Limited, um zugleich Standard und Standardisierung der Fertilitätsbehandlung zu verbessern.

Im Jahr 2015 haben wir zudem eine neue Version des Eeva®-Tests mit Xtend-Algorithmus eingeführt. Hierbei handelt es sich um die erweiterte Version eines nicht-invasiven Tests, der die Beurteilung der Embryonenentwicklung während der assistierten Reproduktionsbehandlung unterstützt. Die neue Version baut auf wissenschaftlichen und klinischen Erfahrungen mit unserem Eeva®-System auf.

Die Geschäftseinheit General Medicine bietet vor allem Markenprodukte zur Behandlung von Herz-Kreislauf-Erkrankungen an. Unsere Hauptprodukte aus diesem Bereich sind zwar nicht mehr patentgeschützt, werden aber dank ihres hohen Markenwerts, der sich über Jahrzehnte aufgebaut hat, immer noch als Standardpräparate zur Behandlung chronischer Herz-Kreislauf- oder Stoffwechselerkrankungen eingesetzt. Das gilt beispielsweise für Glucophage® mit dem Wirkstoff Metformin, dem Mittel der Wahl für die Erstlinienbehandlung von Diabetes Typ II, oder Concor® mit dem Wirkstoff Bisoprolol, dem führenden Betablocker gegen chronische Herz-Kreislauf-Erkrankungen wie Hypertonie, koronare Herzkrankheit und chronische Herzinsuffizienz mit jährlich 12 Mio behandlungsbedürftigen Patienten, aber auch für Euthyrox® (Levothyroxin), das führende Medikament zur Behandlung von Hypothyreose.

Die Nachfrage nach Therapien für Herz-Kreislauf-Erkrankungen steigt stetig, vor allem in Wachstumsmärkten. Dies ist auf eine steigende Lebenserwartung, aber teilweise auch auf den zunehmenden Wohlstand in diesen Regionen und die damit einhergehenden Änderungen des Lebensstils sowie der Essgewohnheiten zurückzuführen. Dabei betreiben wir nicht nur ein Life-Cycle-Management für bestehende Produkte unter Ausnutzung unseres hohen Markenwerts, sondern sind auch

eine langfristige strategische Partnerschaft mit dem indischen Unternehmen Lupin Ltd. eingegangen, deren Ziel es ist, das Portfolio an Präparaten für die Allgemeinmedizin in Wachstumsmärkten um günstige, qualitativ hochwertige Arzneimittel zu ergänzen. Die Hauptprodukte des Therapiegebiets Endokrinologie sind Saizen® (Somatropin) und Kuvan® (Saproppterindihydrochlorid).

Im Oktober 2015 haben wir angekündigt, die Rechte an Kuvan® an BioMarin zurückzugeben, um uns voll auf unsere Kerngeschäfte zu konzentrieren und gleichzeitig den Patienten fortlaufende Unterstützung in Form eines Partners, der sich engagiert für seltene Erkrankungen einsetzt, zukommen zu lassen. Wir fühlen uns dem Therapiegebiet der Endokrinologie weiterhin stark verpflichtet und engagieren uns vor allem mit Saizen® für eine bessere Behandlung von Patienten mit Wachstumshormonmangel. Ebenfalls im Oktober 2015 ist Merck von Frost & Sullivan für seine Produktfamilie der Wachstumshormone mit dem „European Competitive Strategy Innovation and Leadership Award“ ausgezeichnet worden.

Darüber hinaus entwickeln wir seit Jahren preisgekrönte neue Applikationshilfen, mit denen Injektionen anwendungsfreundlicher und gleichzeitig zuverlässiger als mit herkömmlichen oder vorgefüllten Spritzen verabreicht werden können. Außerdem können Ärzte und Patienten mit diesen Produkten die Therapietreue einfacher sicherstellen und damit ihre Therapieziele erreichen. Beispiele hierfür sind die elektromechanischen Autoinjektoren der Reihe easypod™ zur Injektion von Saizen®, der einzigen Geräteklasse zur Injektion von Wachstumshormonen überhaupt, und RebiSmart™ für die Verabreichung von Rebif® (Interferon beta-1a). Beide Geräte, easypod™ und RebiSmart™, können zudem Daten wie Injektionszeitpunkt, -datum und -dosis drahtlos an die dazugehörigen internetbasierten Softwaresysteme easypod™ connect beziehungsweise MSdialog übertragen.

Consumer Health

In unserem Consumer-Health-Geschäft produzieren und vertreiben wir nicht-verschreibungspflichtige Medikamente und Nahrungsergänzungsmittel und konzentrieren uns auf eine Reihe bekannter strategischer Marken. Dazu zählen Neurobion®, Bion®, Seven Seas®, Nasivin®, Femibion® und DoloNeurobion® sowie Floratil®, Sangobion®, Vigantoletten®, Apaisyl® und Kytta®. Auf dem elften Platz im globalen Selbstmedikationsmarkt rangierend, haben wir eine hohe Marktdurchdringung in den Regionen Europa, Lateinamerika, Asien-Pazifik sowie Mittlerer Osten und Afrika. Besonders stark sind unsere Wachstumsraten in Indien, Indonesien, Philippinen, Saudi-Arabien, Chile, Kolumbien, Ecuador und Mexiko.

Weltweite Megatrends begünstigen dabei künftiges Wachstum des Consumer-Health-Geschäfts von Merck. So gehen Menschen bewusster mit ihrem Körper und ihrer Gesundheit um. Gesundheitsvorsorge und eine möglichst wenig invasive Medikation werden damit immer wichtiger – und zwar sowohl in etablierten Märkten als auch in Wachstumsmärkten, wo sich zunehmend eine starke Mittelschicht mit spezifischen Bedürfnissen herausbildet.

Wir verfolgen weiterhin unsere „3 x 3“-Strategie mit dem Ziel, bewusst in rund 15 bis 20 Schlüsselländer zu investieren, um in jedem dieser Länder mit mindestens drei führenden

Marken vertreten zu sein und dabei jeweils einen lokalen Marktanteil von mindestens 3% zu erreichen. Dies soll durch organisches Wachstum, geografische Expansion und schließlich kleinere taktische Akquisitionen von Marken, die zur Strategie und idealerweise in bestehende Produktkategorien passen, erreicht werden.

2015 haben wir beispielsweise mit der Markteinführung von Bion® in Brasilien begonnen, um das lokale Portfolio um eine weitere, potenziell führende Marke zu ergänzen. Darüber hinaus haben wir die Marken Vigantol®, Anemidox®/Confer® und Hepabionta® von Biopharma auf Consumer Health übertragen, um ihnen durch Endkundenorientierung mehr Gewicht zu verleihen.

Biosimilars

Unser Biosimilars-Geschäft hat sich dem Ziel verschrieben, mehr Patienten weltweit Zugang zu hochwertigen Biopharmazeutika zu ermöglichen. Dazu entwickeln wir ein Biosimilars-Portfolio mit dem Schwerpunkt auf Onkologie und entzündlichen Erkrankungen und stützen uns dabei sowohl auf interne Forschungs- und Entwicklungskompetenz in puncto biologische Arzneimittel als auch auf Partnerschaften mit anderen Akteuren aus diesem Bereich. 2015 haben wir Biosimilars-Kandidaten in die klinische Entwicklung gebracht. Der Beginn einer ersten Biosimilar-Phase-III-Studie ist für das 1. Quartal 2016 geplant.

Biosimilars sind ein attraktiver Markt, in dem Merck gut aufgestellt ist, denn wir können auf vorhandenen Stärken und Kompetenzen über die Biosimilars-Wertschöpfungskette hinweg aufbauen. Dazu zählen die Fähigkeiten, interne Ressourcen zu nutzen oder Kapazitäten von Lieferanten zu beschaffen, um die Einhaltung regulatorischer Vorgaben zu gewährleisten, den Marktzugang zu wichtigen Wachstumsmärkten sicherzustellen, bestehende Produktionskapazitäten flexibel zu nutzen sowie einen maßgeschneiderten Go-to-Market-Ansatz umzusetzen.

Wir haben zudem strategische Allianzen mit Dr. Reddy's in Indien zur gemeinsamen Entwicklung mehrerer Krebsmittel und mit Bionovis in Brasilien zur Versorgung des brasilianischen Markts mit biologischen Produkten im Rahmen der Richtlinie zur Partnerschaft zur Produktentwicklung (PDP) des brasilianischen Gesundheitsministeriums vereinbart.

Allergopharma

Unser Allergiegeschäft Allergopharma ist eines der führenden Unternehmen für die allergenspezifische Immuntherapie (AIT). Das Produktportfolio von Allergopharma umfasst ein vielfältiges Spektrum an zugelassenen Allergenpräparaten, die den höchsten Qualitätsstandards entsprechen. Die AIT (Hyposensibilisierung, Desensibilisierung, Allergieimpfung) ist die einzige kausale Therapiemöglichkeit, Allergien gegen nicht vermeidbare Allergene zu behandeln.

Wir stellen Präparate zur Diagnose und Therapie von Typ-1-Allergien wie allergischer Rhinitis (Heuschnupfen) oder allergischem Asthma her. Das Allergiegeschäft von Merck bietet hochdosierte, hypoallergene standardisierte Präparate für die allergenspezifische Immuntherapie von Pollen- und Milbenallergien. Diese sogenannten Allergoide sind ein besonderer Schwerpunkt des Produktportfolios von Allergopharma und stellen ein Kernelement des ganzheitlichen Behandlungs-

ansatzes von Patienten, die unter Allergien leiden, dar. Ohne eine korrekte Diagnose ist eine effektive Therapie nicht möglich. Allergopharma bietet ein breites Spektrum an diagnostischen Allergietests. Mit mehr als 100 Einzelallergenen versorgen wir Ärzte mit spezifischen Tools, mit denen sich die allergieauslösenden Substanzen identifizieren lassen. Darüber hinaus beinhaltet unser Angebot auch individuelle patientenspezifische Allergenextrakte zur Behandlung von weniger häufigen Allergien. Personalisierte Medizin ist bei Allergopharma seit vielen Jahren Realität. Die Produkte von Allergopharma sind derzeit in mehr als 20 Ländern weltweit erhältlich.

Der Markt für kausale Allergietherapieprodukte ist ein globaler Wachstumsmarkt. Das von Marktbeobachtern erwartete weltweite Wachstum kommt dabei zum einen von der zunehmenden Anzahl von Allergikern, zum anderen basiert es auf der steigenden Verbreitung der spezifischen Immuntherapie in vielen Wachstumsmärkten.

Mit der Erweiterung der Produktion und damit der Kapazität in Reinbek ab 2017 wollen wir unsere globale Präsenz erhöhen und dazu beitragen, den immer höheren Anforderungen an Herstellungsstandards gerecht zu werden.

Life Science

Ziel des Unternehmensbereichs Life Science ist es, gemeinsam mit Kunden und Experten rund um den Globus die größten Herausforderungen der Branche zu lösen. Wir verfügen über eine breite Produkt- und Technologiepalette und bieten innovative Lösungen für Wissenschaftler und Ingenieure der Life-Science-Branche.

Life Science umfasst die Forschungszweige, die sich mit dem Aufbau und dem Verhalten lebender Organismen befassen. Unsere Produkte und Dienstleistungen werden in Forschungs- und Anwendungslaboren sowie in Forschung, Entwicklung und Herstellung von Arzneimitteln chemischen oder biotechnologischen Ursprungs eingesetzt, reichen aber auch in benachbarte Märkte der Lebensmittel- und Getränkeindustrie hinein.

Das wichtigste Ereignis des Jahres war für den Unternehmensbereich Life Science die im Herbst 2015 vollzogene Übernahme des US-amerikanischen Life-Science-Unternehmens Sigma-Aldrich Corporation (Sigma-Aldrich), die größte Akquisition in der Unternehmensgeschichte von Merck.

Life Science trug 2015 26% zu den Umsatzerlösen des Konzerns und 22% zum EBITDA vor Sondereinflüssen (ohne Konzernkosten und Sonstiges) bei. Durch die Übernahme von Sigma-Aldrich und der erstmaligen Konsolidierung für ein ganzes Jahr werden sich diese Anteile 2016 deutlich erhöhen. Der Unternehmensbereich wird damit deutlich an Gewicht gewinnen.

Bereits am 13. April 2015 haben wir mit Udit Batra den Leiter des neuen Life-Science-Geschäfts, das Merck Millipore und Sigma-Aldrich vereint, bekannt gegeben. Die Ernennung trat nach dem erfolgreichen Abschluss der Akquisition im November 2015 in Kraft.

Im Laufe des Jahres 2015 galt es, zahlreiche kartellrechtliche Genehmigungen für die Übernahme von Sigma-Aldrich zu sichern. Ein wichtiger Eckpfeiler war dabei die kartellrecht-

liche Freigabe der Europäischen Kommission, die uns im Juni 2015 unter Auflagen gewährt wurde. Sie folgte auf die Genehmigungen durch die japanische Wettbewerbsbehörde sowie das chinesische Handelsministerium. Zuvor hatten wir bereits die kartellrechtlichen Freigaben aus den USA, Taiwan, Südafrika, Russland, Serbien und der Ukraine erhalten. Um die EU-Auflagen zu erfüllen, mussten sich Merck und Sigma-Aldrich verpflichten, Teile des europäischen Geschäfts für Lösungsmittel und anorganische Stoffe von Sigma-Aldrich zu verkaufen. Dazu zählte der Verkauf der Produktionsanlagen von Sigma-Aldrich in Seelze, die Veräußerung der Lösungsmittel und anorganischen Produkte, die von Sigma-Aldrich weltweit unter den Marken Fluka, Riedel-de-Haen und Hydranal verkauft werden, sowie die Gewährung einer befristeten Lizenz für die Lieferung von Lösungsmitteln und anorganischen Stoffen unter dem Markennamen Sigma-Aldrich im Europäischen Wirtschaftsraum. Am 20. Oktober 2015 konnten wir schließlich eine Vereinbarung über den vereinbarten Verkauf der betreffenden Geschäfte an Honeywell melden, um die kartellrechtlichen Auflagen der EU für die Übernahme von Sigma-Aldrich zu erfüllen.

Mit der Freigabe der brasilianischen Wettbewerbsbehörde im August war auch die letzte Region abgedeckt, für die diese noch ausstand, nachdem zuvor auch Israel und Südkorea ihre Genehmigungen erteilt hatten. Nach dem Erhalt aller erforderlichen kartellrechtlichen Genehmigungen für die Übernahme von Sigma-Aldrich gaben wir somit am 18. November 2015 den Abschluss der Transaktion bekannt.

Durch die Übernahme von Sigma-Aldrich sind wir zu einem der führenden Anbieter im globalen, über 100 Mrd € großen Life-Science-Markt geworden. Mit unserem kombinierten Geschäft können wir unseren Life-Science-Kunden weltweit ein attraktives Spektrum etablierter Marken wie Millipore, Sigma-Aldrich, Milli-Q, SAFC oder BioReliance anbieten. Außerdem verfügen wir über eine äußerst effiziente Lieferkette, über die wir mehr als 300.000 Produkte liefern können. Wir bieten unseren Kunden aus akademischen und pharmazeutischen Forschungslaboren ein umfassendes und auf sie zugeschnittenes Produktangebot von Laborchemikalien, Biologika und Reagenzien. Im Bereich der pharmazeutischen und biopharmazeutischen Produktion ergänzt Sigma-Aldrich unser bestehendes Produkt- und Dienstleistungsangebot entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Medikamentenherstellung und -validierung.

Während Sigma-Aldrich ganz überwiegend in unseren Unternehmensbereich Life Science integriert wird, haben wir beschlossen, das SAFC-Hitech-Geschäft in unseren Unternehmensbereich Performance Materials zu integrieren, wo es Teil der Geschäftseinheit Integrated Circuit Materials wird. SAFC Hitech und Performance Materials verfügen über komplementäre Technologien, sodass sich die beiden Geschäfte ideal ergänzen.

Der Unternehmensbereich Life Science umfasste im Geschäftsjahr 2015 die drei Geschäftseinheiten Lab Solutions, Process Solutions und Bioscience.

Auf dieser Basis generiert unser Life-Science-Geschäft wiederkehrende Umsatzerlöse und stabile, attraktive Cash Flows in einer Industrie, die durch strenge Zulassungsanforderungen gekennzeichnet ist. Eine stark diversifizierte und

loyale Kundenbasis trägt zudem zu einem günstigen Risiko-profil bei. In Zukunft wird Life Science zudem von einem noch breiteren Portfolio, einer sehr effizienten Lieferkette inklusive einer hervorragenden E-Commerce-Plattform und unserer globalen Reichweite profitieren.

Nach dem Abschluss der Sigma-Aldrich-Übernahme haben wir strategische Marketing- und Innovationsteams (SMIs) eingerichtet, um Innovationen zu fördern und einzuführen, die auf die Bedürfnisse unserer Kunden im Life-Science-Sektor zugeschnitten sind. Sie treten an die Stelle der bisherigen Geschäftseinheiten (Lab Solutions, Process Solutions und Bioscience). Der Unternehmensbereich Life Science ist somit künftig auf drei Kundensegmente ausgerichtet: Research Solutions fokussiert sich auf akademische und pharmazeutische Forschungseinrichtungen, Process Solutions unterstützt die biopharmazeutische Produktion und Applied Solutions Testlabore in Klinik, Diagnostik sowie Lebensmittelindustrie und Umweltwesen. Die SMI-Teams werden für die Kundensegmentstrategie, das Produktportfolio und das Leistungsversprechen der Produkte verantwortlich sein. Das kombinierte Geschäft von Life Science besteht aus sogenannten Commercial Areas. Um regionale sowie lokale Erfahrung und Kompetenz zu nutzen, sind sie nach Regionen und Kundensegmenten unterteilt. Von den zwei Commercial Areas ist eine auf die Laborkunden aus der Forschung und den Anwendungslaboren ausgerichtet und die andere auf Kunden von Prozesslösungen (einschließlich des SAFC-Kundenstamms). Die Commercial Areas sind jeweils für das Marketing, den Vertrieb sowie die Kunden- und Händlerbeziehungen verantwortlich.

Die Geschäftseinheit Lab Solutions deckte 2015 den Bedarf an Produkten für die Forschung sowie für analytische und klinische Labore in unterschiedlichsten Industrien ab. Ihr Anteil an den Umsatzerlösen von Life Science lag 2015 bei 36%. Mit den Laborwasseraufbereitungsgeräten, Laborchemikalien und Verbrauchsmaterialien sowie Testlösungen lassen sich mikrobielle Kontaminationen, etwa in pharmazeutischen Produkten, Lebensmitteln oder Trinkwasser, nachweisen. Für die anorganische Chemie liefern wir hochreine Reagenzien, darunter Salze, Säuren, Ätzalkalien und Puffer, stellen aber auch Referenzmaterialien für die instrumentelle Analytik sowie Produkte für die anorganische Spurenanalyse her.

In Ergänzung unseres branchenführenden Laborwasser-Portfolios haben wir 2015 mit der Einführung unserer Wasseraufbereitungssysteme der AFS®-Serie begonnen. Sie bieten klinischen Laboren mit einem täglichen Reinwasserbedarf von bis zu 3.000 Litern eine wirtschaftliche und zuverlässige Lösung zur Wasseraufbereitung.

Im Verlauf des Jahres führten wir in Europa zudem eine neue Klasse von Spektralphotometern für die Analyse von Abwasser, Trink- und Prozesswasser sowie Getränken ein. Die Produktfamilie Spectroquant® Prove umfasst drei Modelle und bietet eine große Auswahl an Testsätzen und Methoden zur Wasseranalyse.

Die Geschäftseinheit Bioscience erwirtschaftete im Berichtsjahr 13% der Umsatzerlöse von Life Science. Zu den wesentlichen Produktgruppen der Geschäftseinheit Bioscience zählten 2015 Tools und Verbrauchsmaterialien für die Filtration und Probenvorbereitung, Reagenzien und Kits für zellbiologische

Versuche sowie kleine Tools und Verbrauchsmaterialien für die Zellanalyse. Mit diesen Produkten unterstützen wir unsere Kunden dabei, komplexe biologische Systeme zu verstehen und neue Zielmoleküle zu identifizieren. Unsere Anwendungen helfen, Forschungsprozesse schneller und effizienter zu gestalten.

Mit unseren neuen Magna ChIRP™ RNA Interactome Kits können Forscher Chromatinbereiche, die mit chromatinbezogenen RNAs zusammenarbeiten (wie zum Beispiel lange, nicht codierende RNA – lncRNA), leichter bestimmen, wiederherstellen und analysieren. Die Kits sind eine Vereinfachung der ChIRP-Methode.

In der Ausgabe des „European Journal of Pharmaceutical Sciences“ vom 25. Januar 2015 wurde eine von Forschern der Josai-Universität in Japan durchgeführte Studie zu unserer synthetischen Strat-M®-Membran veröffentlicht. Diese Studie belegt, dass durch den Einsatz der Strat-M®-Membran als synthetisches, nicht-tierisches Hautmodell die Hautdurchlässigkeit zum Beispiel für Medikamenten- und Kosmetikwirkstoffe, Hygieneprodukte oder Pestizide in Studien genauso zuverlässig vorausgesagt werden kann wie mit echter menschlicher oder tierischer Haut.

Unsere Geschäftseinheit Process Solutions, die 2015 43% zu den Umsatzerlösen von Life Science beitrug, bietet Pharma- und Biotechnologieunternehmen eine Vielzahl von Produkten, die es den Kunden ermöglichen, Arzneimittel chemischen und biotechnologischen Ursprungs sicher, effizient und kostengünstig zu produzieren. Darüber hinaus hat die Geschäftseinheit mehr als 400 Chemikalien zur Synthese von Arzneiwirkstoffen sowie Substanzen für den Wirkstofftransport in ihrem Portfolio. Das Angebot für die biotechnologische Produktion umfasst Produkte zur Unterstützung des Zellwachstums und der Genexpression, außerdem eine breite Palette von Filtrationssystemen sowie Salze und Zuckerstoffe. Die Einweglösungen der Geschäftseinheit Process Solutions bieten Kunden aus der Biopharma-Branche höhere Flexibilität, da zeit- und kostenintensive Reinigungsverfahren entfallen. Ferner sind diese Einweglösungen mit verschiedenen Produkten kompatibel, wodurch sich die Anschaffungskosten für unsere Kunden reduzieren.

2015 haben wir die Anwendung unserer existierenden Tangentialflussfiltrationstechnologie (TFF) optimiert, mit der Verfahrensströme konzentriert werden können, ohne dass eine Rezirkulationsschleife wie bei der konventionellen TFF erforderlich ist.

Des Weiteren sind wir eine Kollaboration mit der celares GmbH eingegangen, um Kunden Dienstleistungen in der PEGylierung für ihre Entwicklung therapeutischer Proteine und Biosimilars anzubieten. Die celares GmbH ist ein Spezialist auf dem Gebiet der PEGylierung, einer besonderen Form der Wirkstofffreisetzung für Biopharmazeutika. Durch unsere Zusammenarbeit können wir nun unseren Biopharma- und Biosimilars-Kunden auch Konjugation anbieten. Damit unterstützen wir sie bei der Optimierung ihrer therapeutischen Proteine und einer schnelleren Markteinführung.

2015 haben wir außerdem Optimierungen unseres branchenführenden EMPROVE®-Programms für pharmazeutische Rohstoffe eingeführt. Die erweiterte Dokumentation und regulatorische Informationen erleichtern Arzneimittelherstellern

die Risikobewertung und Lieferantenqualifizierung. Die Verbesserungen unterstützen außerdem Arzneimittelhersteller bei der Einhaltung sowohl interner Qualitätsrichtlinien als auch der Richtlinien, die kürzlich von der Europäischen Kommission veröffentlicht wurden.

In Ergänzung unseres starken Portfolios für die Filtration haben wir mit Millipore Express® PHF (Prozess-Schutz, Hochdurchsatz) hydrophile Filter für die schnelle, effiziente und wirtschaftliche Pufferfiltration auf den Markt gebracht.

Im Laufe des Jahres 2015 ging die Geschäftseinheit Process Solutions die Vereinbarung einer strategischen Allianz mit Turgut Ilaç ein, einem führenden Biosimilars-Unternehmen aus der Türkei. Im Rahmen der Partnerschaft werden wir unser Provantage®-Service-Komplettpaket für die Entwicklung und Herstellung biologischer Präparate bereitstellen. Die erste Phase der Vereinbarung wird sich auf Biosimilars von monoklonalen Antikörpern für die Behandlung von nicht-kleinzelligem Bronchialkarzinom und rheumatoider Arthritis konzentrieren. Dies sind die ersten Moleküle aus der Biosimilars-Pipeline von Turgut, die wir im Rahmen dieser strategischen Partnerschaft unterstützen werden.

Performance Materials

In unserem Unternehmensbereich Performance Materials bündeln wir das gesamte Spezialchemikaliengeschäft von Merck. Das Portfolio umfasst Hightech-Performance-Chemikalien für Anwendungen in den Bereichen Unterhaltungselektronik, Beleuchtung, Beschichtungen, Drucktechnik, Lacke und Kunststoffe sowie Kosmetik. Seit dem 1. Januar 2015 gliedert sich Performance Materials in die folgenden Geschäftseinheiten: Display Materials, Pigments & Functional Materials, Integrated Circuit Materials und Advanced Technologies.

Der Anteil von Performance Materials an den Umsatzerlösen des Konzerns betrug im Jahr 2015 20% und der Anteil am EBITDA vor Sondereinflüssen (ohne Konzernkosten und Sonstiges) betrug 28%. Die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen lag bei 44,3% der Umsatzerlöse.

Unser Flüssigkristallgeschäft (Liquid Crystals, kurz LC), das zur Geschäftseinheit Display Materials gehört, erwirtschaftete im Jahr 2015 mehr als die Hälfte der Umsatzerlöse von Performance Materials. Im Bereich Flüssigkristallmischungen sind wir seit langem der weltweite Markt- und Technologieführer. Dieser Markt ist insgesamt stark konsolidiert, es herrschen Markteintrittsbarrieren infolge der technologischen Komplexität von Flüssigkristallen und der hohen Qualitätsanforderungen der industriellen Kunden und Endverbraucher. Zu unseren Kunden im Flüssigkristallgeschäft gehören die großen Hersteller von LC-(Liquid-Crystal-)Displays. Wir verfügen in unserem Flüssigkristallgeschäft über die breiteste Produktpalette für unsere industriellen Kunden und bieten beispielsweise Flüssigkristalle an, die für die PS-VA- (Fernseher) oder die IPS-Technologie (Smartphones und Tablets) optimiert sind. Außerdem setzen wir immer wieder Maßstäbe bei Neuentwicklungen. Beispielhaft hierfür steht unsere UB-FFS-Technologie, die einen Durchbruch bei der Energieeffizienz von Displays für Smartphones und Tablets ermöglicht und für die wir 2015 mit dem Deutschen Innovationspreis ausgezeichnet wurden.

Die zum 1. Januar 2015 neu geschaffene Geschäftseinheit Display Materials profitierte im Berichtsjahr vom etablierten Flüssigkristallgeschäft und dem komplementären früheren AZ-Geschäft (Optronics) mit Displaymaterialien (zum Beispiel Fotolacken), das in die Geschäftseinheit integriert wurde. Die Nachfrage nach eingeführten Flüssigkristalltechnologien blieb robust, auch dank der Nachfrage nach hochwertigen Fernsehern, zum Beispiel Ultra-HD-Geräten mit immer größeren Bildschirmdiagonalen. Im Jahr 2015 haben wir uns darauf fokussiert, neue Anwendungsmöglichkeiten für Flüssigkristalle zu erschließen, zum Beispiel im Bereich „intelligente“ Fenster, für die Flüssigkristalle eingesetzt werden, sogenannte Liquid Crystal Windows (LCW). Flüssigkristallfenster lassen sich sekundenschnell und stufenlos von Hell nach Dunkel regulieren, wobei sie ein großes Farbspektrum erlauben. 2014 hatte Merck den niederländischen Spezialisten für diese Technologie, Peer+, übernommen, das Unternehmen ist inzwischen vollständig integriert. Die ersten LCW-Einheiten wurden im 1. Halbjahr 2015 in das neue modulare Innovationszentrum von Merck in Darmstadt eingebaut. Seitdem wird die neue Technologie auf Messen vorgestellt, eine breitere Markteinführung ist für die nächsten Jahre geplant. Welche Chancen solche „smarten“ Materialien für die Architektur eröffnen, wurde im Oktober 2015 auf einem Kongress in Chicago deutlich, den Merck gemeinsam mit der Harvard University Graduate School of Design veranstaltete.

Die Geschäftseinheit Pigments & Functional Materials entwickelt und vermarktet ein umfassendes Produktportfolio von dekorativen Effektpigmenten und funktionellen Materialien. Die Effektpigmente werden vor allem in Automobil- und Industrielacken, Kunststoffen, Druckerzeugnissen und Kosmetika verarbeitet, um den Produkten einen einzigartigen Glanz zu verleihen. Zu den funktionellen Materialien gehören Lasermarkierungen, leitfähige Additive, Anwendungen für Fälschungssicherheit sowie hochwertige Kosmetikwirkstoffe beispielsweise für den Einsatz in der Hautpflege sowie in Sonnenschutz- oder Insektenschutzmitteln.

Die neue Geschäftseinheit Integrated Circuit Materials (ICM) entstand zum 1. Januar 2015 aus dem früheren Halbleitergeschäft von AZ Electronic Materials (AZ). ICM liefert Produkte für integrierte Schaltkreise. Als wichtiger Partner global führender Elektronikhersteller erzielt die Geschäftseinheit ICM über 60% ihrer Umsätze in Asien und erwirtschaftet dabei mehr als drei Viertel ihrer Umsätze mit Produkten, die in ihren jeweiligen Märkten führend sind. Die Produkte von ICM werden unter anderem zur Fertigung integrierter Schaltkreise, zur Herstellung mikroelektronischer Systeme, für Antireflexionsbeschichtungen oder zur Miniaturisierung von Transistorstrukturen verwendet. Somit fügt sich das Portfolio der früheren AZ optimal in das Materialangebot von Performance Materials ein.

Das SAFC-Hitech-Geschäft von Sigma-Aldrich, das hochreine Materialien für Silizium-Halbleiter, Verbindungshalbleiter und andere Hightech-Industrien umfasst, wird komplett in die Geschäftseinheit Integrated Circuit Materials integriert. Es ergänzt in idealer Weise unser Angebot als ein weltweit führender Lieferant der Elektronik- und Halbleiterbranche. Im September haben wir bekannt gegeben, dass wir Ormet

Circuits Inc. erworben haben, um die Position von Integrated Circuit Materials als Hersteller von Halbleiter-Materialien weiter zu festigen und das Produktportfolio zu diversifizieren.

Die Geschäftseinheit Advanced Technologies investiert insbesondere in zukunftssträchtige Forschung und Entwicklung im Bereich Performance Materials. Ein sehr gutes Beispiel hierfür sind unsere Materialien für organische Leuchtdioden (Organic Light Emitting Diodes, kurz OLED), die in neuen Beleuchtungstechniken und Displaytechnologien verwendet werden. Sie ermöglichen zum Beispiel falt- und rollbare oder transparente Displays von exzellenter Farbbrillanz und Schärfe. Das Geschäft mit OLED-Materialien hat sich dabei, nicht zuletzt dank der stark zunehmenden Nachfrage aus asiatischen Ländern, sehr gut entwickelt und war 2015 eines unserer am schnellsten wachsenden Geschäfte, dessen Kundenbasis sich stetig ver-

breitert. 2015 war das bislang erfolgreichste Jahr für unser Geschäft mit OLED-Materialien. Dabei wurden signifikante Investitionen getätigt, um die Weichen für weitere Fortschritte und Erfolge in diesem zukunftssträchtigen Geschäft zu stellen: Im Mai 2015 eröffneten wir im koreanischen Pyeongtaek das OLED-Application-Center, drei Wochen später wurde in Darmstadt der Grundstein einer neuen Produktionsstätte für OLED-Materialien gelegt. Mit einem Volumen von über 30 Mio € ist das Vorhaben eine der größten Einzelinvestitionen der letzten Jahre am Standort Darmstadt.

Im Juni haben wir das israelische Unternehmen Qlight Nanotech übernommen, ein führendes Start-Up für Forschung an Quantenmaterialien, die unter anderem Farbeigenschaften in Displays weiter verbessern können.

Ziele und Strategien

Im Jahr 2015 hat der Transformationsprozess, den wir bereits 2007 begonnen haben, mit dem Abschluss der Übernahme von Sigma-Aldrich seinen Zielpunkt erreicht. Wir haben uns von einem klassischen Chemie- und Pharmakonzern zu einem führenden Wissenschafts- und Technologieunternehmen gewandelt.

Allgemeine Grundsätze und Konzernstrategie

Allgemeine Grundsätze

Die Konzernstrategie von Merck basiert auf einer fast 350-jährigen Erfolgsgeschichte. Unsere allgemeinen Grundsätze bieten uns Stabilität und Orientierung bei allen Geschäftsaktivitäten. Sie dienen den Verantwortlichen des Unternehmens als Wegweiser bei ihren strategischen Überlegungen und Entscheidungen.

Die Gesellschafterstruktur der Merck KGaA mit Mitgliedern der Merck-Familie als persönlich haftenden Gesellschaftern verpflichtet die Geschäftsleitung, deren Mitglieder ebenfalls persönlich haftende Gesellschafter sind, dazu, ein besonderes Augenmerk auf die langfristige Wertentwicklung zu legen. Daher spielt Nachhaltigkeit für uns eine besondere Rolle. Ziel ist, die langfristige Entwicklung des Unternehmens mit den Interessen der Aktionäre in Einklang zu bringen, die für ihre Beteiligung am Unternehmen oftmals kürzere Zeitfenster einplanen. Daher soll unser Geschäftsportfolio stets so ausbalanciert sein, dass es eine optimale Mischung zwischen unternehmerischen Chancen und Risiken widerspiegelt. Dies erreichen wir zum einen durch eine Diversifizierung in die Unternehmensbereiche Healthcare, Life Science und Performance Materials sowie zum anderen durch die geografisch breit gestreuten Wachstumsquellen.

Der Grundsatz der Nachhaltigkeit gilt bei uns jedoch nicht nur für wirtschaftliche Aspekte. Vielmehr schließt er auch die gesellschaftliche Verantwortung sowie den Schutz der Umwelt mit ein. Wir wollen mit unserem bestehenden und künftigen Produktportfolio einen Beitrag dazu leisten, globale Herausforderungen zu lösen und eine nachhaltige Zukunft zu gestalten. Unsere rund 50.000 Mitarbeiter arbeiten daran, Technologien weiterzuentwickeln, die das Leben bereichern – von biopharmazeutischen Therapien zur Behandlung von Krebs oder Multipler Sklerose über wegweisende Systeme für die wissenschaftliche Forschung und Produktion bis hin zu Flüssigkristallen für Smartphones oder LCD-Fernseher.

Konzernstrategie

Wir haben im Jahr 2007 einen Transformationsprozess begonnen, der zum Ziel hatte, die Zukunft mit profitablen Wachstum in den heutigen Unternehmensbereichen Healthcare, Life Science und Performance Materials zu sichern. Mit dem Abschluss der Übernahme von Sigma-Aldrich im November 2015 hat dieser Transformationsprozess seinen Zielpunkt erreicht. Wir haben uns damit in den vergangenen Jahren von einem klassischen Chemie- und Pharmakonzern zu einem führenden Wissenschafts- und Technologieunternehmen gewandelt. Dieser Wandel spiegelt sich auch in der Neuausrichtung der Marke Merck wider, die mit einem überarbeiteten visuellen Erscheinungsbild sowie der Einführung eines neuen Logos im Oktober 2015 bekannt gegeben wurde.

Am Anfang dieses Prozesses standen das Modernisierungsprogramm „Sustain. Change. Grow.“ sowie die beiden großen Akquisitionen der Serono SA und der Millipore Corporation in den Jahren 2007 und 2010. Mit einem neuen Führungsteam haben wir im Jahr 2011 das Transformations- und Wachstumsprogramm „Fit für 2018“ gestartet. In der ersten Phase haben wir mit dem Umbau der globalen Führungsorganisation sowie einem das gesamte Unternehmen umfassenden Effizienzsteigerungsprogramm die Basis für profitables Wachstum gelegt. Die 2014 begonnene zweite Phase zielte darauf ab, identifizierte Wachstumsoptionen sukzessive umzusetzen, um drei starke Plattformen für nachhaltig profitables Wachstum aufzubauen. Wir bauen dabei auf unsere Kernkompetenzen:

- Wissenschaft und Technologie-Kompetenz
- Nähe zu den bestehenden Geschäften
- Kundennähe (bis hin zu maßgeschneiderten Lösungen)

Insgesamt haben seit 2004 Zu- und Verkäufe mit einem Transaktionsvolumen von insgesamt rund 38 Mrd € den strategischen Wandel hin zu einem Wissenschafts- und Technologieunternehmen begleitet. Hierzu gehörte auch AZ Electronic Materials, der im Jahr 2014 übernommene führende Anbieter von Hightech-Materialien für die Elektronikindustrie. Ein Meilenstein in unserer Portfoliostrategie war der erfolgreiche Abschluss der Übernahme von Sigma-Aldrich im vergangenen Jahr, durch den wir zu einem der führenden Unternehmen in der attraktiven Life-Science-Industrie geworden sind. Ziel des so gestärkten Unternehmensbereichs Life Science ist es, global die größten Herausforderungen der Branche zu meistern. Hierfür stellen wir mit mehr als 300.000 Produkten ein deutlich gestärktes Angebot über eine in der Industrie führende E-Commerce-Plattform zur Verfügung.

Unsere runderneuerte Marke soll die neue Ausrichtung gegenüber unseren Kunden, Partnern und Mitarbeitern zum Ausdruck bringen. Eine selbstbewusstere und gleichzeitig verständlichere Kommunikation und das neue visuelle Erscheinungsbild reflektieren unseren Charakter als lebendiges Wissenschafts- und Technologieunternehmen und sorgen dafür, dass wir einheitlich und weithin sichtbar als Merck zu erkennen sind. Auch diese Investition in unsere Marke Merck ist Teil des strategischen Transformations- und Wachstumsprogramms „Fit für 2018“.

Der strategische Wandel lässt sich auch an der veränderten Zusammensetzung der Umsätze ablesen, wobei der Umsatzanteil von hochwertigen und innovativen Lösungen in allen drei Unternehmensbereichen wächst: Der Unternehmensbereich Healthcare erwirtschaftet heute rund 60 % seiner Umsatzerlöse mit biotechnologischen Arzneimitteln. 2006 stand hier nur ein Produkt: Erbitux® mit einem Anteil an den Umsatzerlösen von weniger als 10 %. Aus dem klassischen Chemiegeschäft ist immer mehr ein Premiumgeschäft mit Materialien und einer Vielzahl weiterer wertschaffender Angebote für die Kunden von Merck geworden. Heute machen Hightech-Materialien und Life-Science-Tools rund 80 % der Umsatzerlöse in den Bereichen Life Science und Performance Materials aus. Im Jahr 2006 waren es etwa 30 %. Auch die geografische Zusammensetzung unserer Umsätze hat sich verändert und reflektiert unsere Zielsetzung, unsere starke Position in Wachstumsmärkten mittel- und langfristig weiter auszubauen. Im Jahr 2015 haben die Wachstumsmärkte der Berichtsregionen Asien-Pazifik und Lateinamerika bereits 43 % zu den Umsatzerlösen des Konzerns beigetragen.

Mit unseren drei Unternehmensbereichen Healthcare, Life Science und Performance Materials nehmen wir nun führende Positionen in den entsprechenden Märkten ein. Unser Ziel ist weiterhin, nachhaltiges und profitables Wachstum organisch, also durch die Weiterentwicklung bestehender Kompetenzen, zu erreichen, aber auch durch gezielte Akquisitionen, die das bisherige Kompetenzfeld sinnvoll ergänzen beziehungsweise erweitern. Aufbauend auf den starken Produkten in allen Geschäften wollen wir Erträge erzielen, die weitgehend unabhängig vom jeweiligen Konjunkturzyklus sind. Mit innovativen Produkten und Services sowie unserer einzigartigen Kombination an Geschäften verfügen wir heute über Plattformen, auf denen wir aufbauen können, um auch in Zukunft Lösungen für Herausforderungen anzubieten, die durch globale Megatrends wie den demographischen Wandel oder die Digitalisierung entstehen. Unser Ziel ist dabei, Innovationen innerhalb der Geschäfte ebenso voranzutreiben wie Innovationen zwischen den Geschäften und über die bestehenden Geschäfte hinaus. Um geschäftsübergreifende Innovationsprojekte und Geschäftsideen jenseits der heutigen Geschäfte zu fördern, wurde im Oktober 2015 das Innovationszentrum am Hauptsitz des Unternehmens in Darmstadt eröffnet (siehe auch Seite 10 ff. im Magazinteil des Geschäftsberichts). Ebenfalls gestartet wurde eine Digitalisierungsinitiative, um die Digitalisierung in den einzelnen Unternehmensbereichen voranzutreiben und entsprechende Projekte aufzusetzen. Ein Chief Digital Officer wurde im Dezember ernannt.

Strategische Initiativen

Kompetenzinitiativen

Auch wenn Merck immer größer und das Geschäft immer globaler wird – wir wollen EIN Unternehmen Merck bleiben. ONE Merck steht dabei nicht nur für eine starke Marke, sondern umfasst auch drei weitere Kompetenzinitiativen, die für den gesamten Konzern von strategischer Bedeutung sind:

Die Kompetenzinitiative EINE Marke Merck zielt darauf ab, die globale Wahrnehmung und Reputation der Marke Merck zu steigern und die Attraktivität des Unternehmens für Kunden, Partner und potenzielle Mitarbeiter zu erhöhen. Unsere neue Markenausrichtung ist hierfür ein entscheidender Faktor: Ein selbstbewusstes und ausdrucksstarkes Design mit neuem Logo und dem vielfarbigen „Vibrant M“ als Erkennungszeichen schaffen eine visuelle Verbindung aller unserer globalen Geschäfte und Produkte. Unterstützt wird diese Fokussierung auf Merck als unsere Kernmarke zudem durch die Abschaffung der bisher existierenden separaten Spartenamen (außer in den USA und Kanada).

Auch der Rahmen für die Personalentwicklung, die Vergütung und das Leistungsmanagement soll weltweit vereinheitlicht werden (EIN Rahmen für Personalentwicklung, Vergütung und Leistungsmanagement). Im Zuge dieser Initiative haben wir unter anderem einen konsistenten, integrierten Personalentwicklungs- und Leistungsmanagement-Prozess aufgesetzt, um die Kompetenzen im Unternehmen durch eine aktive Identifizierung und Rekrutierung hochqualifizierter Nachwuchskräfte sowie durch Vielfalt in der Belegschaft zu verbreitern.

Ziel der dritten Kompetenzinitiative, EIN Rahmen für Prozessharmonisierung, Standardisierung und Exzellenz, ist es, Prozesse besser aufeinander abzustimmen und stärker zu vereinheitlichen. Dies gilt insbesondere für den Bereich Softwareanwendungen. Durch ein fortlaufendes Benchmarking soll ein ständiger Verbesserungsprozess stattfinden. So soll sichergestellt werden, dass wir schnell auf Veränderungen in den Geschäften reagieren und künftige Akquisitionen nahtlos und effizient in das Unternehmen integrieren können.

Auch unsere Konzernzentrale in Darmstadt soll noch an Bedeutung gewinnen – im Sinne EINER globalen Unternehmenszentrale. Unsere Konzernzentrale soll ein zentraler Ort der Kreativität, des Wissensaustauschs und der Innovation werden. Mit dem Innovationszentrum haben wir die Basis dafür geschaffen, das Innovationspotenzial unserer Mitarbeiter besser zu nutzen, die funktions- und geschäftsübergreifende Zusammenarbeit in Projekten zu optimieren und auch externen Innovatoren die Möglichkeit zu geben, ihre Ideen mit Unterstützung von Merck zu entwickeln.

Geschäftsstrategien

Unternehmensbereich Healthcare

Biopharma

Wir wollen ein weltweit geschätzter und dauerhaft engagierter biopharmazeutischer Partner sein und durch innovative Spezialmedikamente, führende Marken und hochwertige Lösungen das Leben unserer Patienten spürbar verändern. Weltweite Megatrends wie das globale Bevölkerungswachstum und eine allgemein höhere Lebenserwartung treiben die Nachfrage nach unseren Produkten. Wir sind für nachhaltiges Wachstum gut positioniert.

Die erste Säule der Biopharma-Strategie besteht darin, weltweit Innovationen bereitzustellen. Dazu haben wir unser Betriebsmodell im Bereich Forschung und Entwicklung optimiert und den Entscheidungsprozess bezüglich des Portfolios verbessert. Die Qualität unserer Pipeline haben wir durch eine rigorose Bereinigung um Kandidaten mit niedrigen Erfolgsaussichten und die Umlenkung unserer Ressourcen auf priorisierte Programme drastisch verbessert. Die Effizienz unserer Forschung und Entwicklung haben wir erhöht, indem wir den Fokus auf ausgewählte Haupttherapiegebiete – Onkologie, Immunonkologie und Immunologie – gelegt und talentierte Mitarbeiter in den entsprechenden translationalen Innovationsplattformen (TIPs) gebündelt haben. Um die Therapieergebnisse der Patienten zu verbessern, haben wir uns außerdem noch stärker auf Biomarker-basierte Programme konzentriert. Zu unseren Entwicklungsprogrammen zählen im Bereich Immunonkologie Avelumab, ein Anti-PD-L1-Antikörper, den wir zusammen mit Pfizer entwickeln und auch vermarkten werden, und M7824, unser potenziell erster Vertreter der Klasse der bifunktionalen Fusionsproteine, in der Onkologie Tepotinib, ein c-Met-Inhibitor, in der Immunologie Atacicept und BTKi447, ein Brutontyrosinkinase-Inhibitor, sowie Cladribin für den Therapiebereich Multiple Sklerose.

Dabei sind strategische Partnerschaften ein wesentlicher Faktor dafür, dass wir unser Ziel erreichen, im Leben von Patienten mit schwerwiegenden, bislang nicht therapierbaren Erkrankungen Entscheidendes zu bewirken. Wir messen Kooperationen einen hohen Stellenwert bei, wenn es darum geht, bahnbrechende Therapien zu erforschen und zu entwickeln sowie unser aktuelles Portfolio zu stärken. Dabei wählen wir Partner, die unsere Leidenschaft für Innovationen und unser Ziel teilen, Therapien zu entdecken, die das Leben von Patienten verbessern. Zudem soll ihr Knowhow unser bestehendes Portfolio ergänzen.

Wir setzen hier auf eine ausgewogene Mischung aus internen Kompetenzen sowie externen Partnerschaften und bauen auf starke Kooperationen mit anderen Branchenführern wie zum Beispiel Pfizer, Genentech und Biocartis. Unsere integrierten Forschungs- und Entwicklungskapazitäten profitieren stark von Aktivitäten, die wir gemeinsam mit Partnern zum Ausbau unserer Pipeline, zur Verstärkung unserer Technologiebasis und zur Erweiterung unserer wissenschaftlichen Kompetenzen vorantreiben.

Die zweite Säule unserer Biopharma-Strategie ist es, das bestehende Portfolio in den entwickelten Märkten optimal zu nutzen. Im Therapiegebiet Multiple Sklerose wollen wir unsere führende Marktposition halten und dazu innovative Gesamtlösungen aus Arzneimitteln, Geräten und Dienstleistungen anbieten, die Patienten helfen, die mit MS leben. So soll das Potenzial von Rebif®, dem umsatzstärksten Produkt unseres Biopharma-Geschäfts, in einem immer wettbewerbsintensiveren Markt für Multiple-Sklerose-Therapeutika voll ausgeschöpft werden. Nach Beendigung unserer Kooperation mit Pfizer in den USA in diesem Bereich vermarkten wir das Präparat jetzt komplett eigenständig. Wir wollen Rebif® als beste interferonbasierte Therapieoption für Patienten mit einem schubförmigen Verlauf der Krankheit positionieren. Die Differenzierung vom Wettbewerb soll über intelligente Injektionsgeräte und das erste Patientenbetreuungsprogramm zu Multipler Sklerose einschließlich einer E-Health-Plattform vorangetrieben werden. Im Therapiegebiet Fertilität liegt unser Fokus darauf, die Marktführerschaft auszubauen sowie innovative Dienstleistungen und Technologien anzubieten, die über Arzneimittel hinausgehen. Damit wollen wir auf Patientenbedürfnisse reagieren und über die hormonelle Stimulation hinaus die Erfolgsrate für Paare mit Kinderwunsch erhöhen. Im Bereich Onkologie setzt unser Biopharma-Geschäft vor allem in Europa und Japan auf den Nutzen von Erbitux® in der personalisierten Krebstherapie und unterstreicht die Relevanz einer vollständigen RAS-Biomarkertesting der Patienten für eine optimale Behandlung. Durch die Vermarktungskoope-ration mit Pfizer bei Xalkori® haben wir Zugang zum US-amerikanischen Onkologiemarkt und sind auf die zukünftige Einführung unseres Anti-PD-L1-Antikörpers Avelumab in Schlüsselmärkten vorbereitet.

Als dritte Säule setzen wir bei Biopharma auf die weitere Expansion in Wachstumsmärkten. Angesichts einer wachsenden Mittelschicht, besserer Gesundheitsversorgung, einer Verschiebung der Krankheitslast hin zu chronischen Erkrankungen sowie der steigenden Nachfrage nach biologischen Arzneimitteln ist diese Region ein Hauptwachstumstreiber für unser Biopharma-Geschäft. Hier implementieren wir strategische Wachstumsinitiativen in den Geschäftseinheiten zu Allgemeinmedizin und Spezialmedikamenten, um spezifische Bedürfnisse zu bedienen. Dazu nutzen wir vorhandene Kompetenzen und lokale Vertriebskanäle: So erweitern wir zum Beispiel die Reichweite und Tiefe unserer Marketingaktivitäten in China, ergänzen unser Portfolio über regionale sowie lokale Lizenzierungen und unterstützen die Marktentwicklungen im Therapiegebiet Fertilität. Unser Biopharma-Geschäft setzt außerdem auf ausgewählte Investitionen und Wachstum seiner Hauptmarken durch neue Formulierungen (Euthyrox® oder Glucophage®), Kombinationspräparate mit fixer Dosierung (Concor®) und Geräte (Saizen®). Darüber hinaus übernehmen wir wieder selbst die Vermarktung von bestimmten eigenen Produkten, die bisher von Partnern oder in Zusammenarbeit mit Partnern vertrieben werden, wenn wir dies für aussichtsreich halten, wie zum Beispiel in China und Russland.

Biosimilars

Biosimilars sind ein attraktiver Markt, in dem wir gut aufgestellt sind, da wir auf vorhandenen Stärken und Kompetenzen über die Biosimilars-Wertschöpfungskette hinweg aufbauen können. Dazu zählen die Fähigkeiten, interne Ressourcen zu nutzen oder Kapazitäten von Lieferanten zu beschaffen, um die Einhaltung regulatorischer Vorgaben zu gewährleisten, den Marktzugang zu Schlüsselmärkten wie den Wachstumsmärkten sicherzustellen, bestehende Produktionskapazitäten flexibel zu nutzen sowie einen maßgeschneiderten Go-to-Market-Ansatz zu verfolgen. 2015 haben wir die klinische Entwicklung von Biosimilars-Kandidaten vorangetrieben. Der Beginn einer ersten Biosimilar-Phase-III-Studie ist für das 1. Quartal 2016 geplant. Wir sind zudem strategische Allianzen mit Dr. Reddy's in Indien zur gemeinsamen Entwicklung mehrerer Krebsmittel sowie mit Bionovis in Brasilien eingegangen, um den brasilianischen Markt im Rahmen der Richtlinie zur Partnerschaft zur Produktentwicklung (PDP) des brasilianischen Gesundheitsministeriums mit biologischen Produkten zu versorgen. Nicht zuletzt wollen wir unser Biosimilars-Geschäft durch weitere Kooperationsvereinbarungen und Partnerschaften zukünftig weiter ausbauen.

Allergopharma

Allergien bleiben weltweit ein enormes Gesundheitsproblem mit Millionen von Betroffenen. Die allergenspezifische Immuntherapie (AIT), die eine Hyposensibilisierung, Desensibilisierung und Allergieimpfung umfasst, ist derzeit die einzige Option, eine mögliche Verschlimmerung oder Chronifizierung der Erkrankung zu verhindern. In unserem Allergiegeschäft Allergopharma stellen wir Diagnostika und verschreibungspflichtige Präparate für die AIT her. Der Markt für kausale Allergietherapieprodukte ist ein globaler Wachstumsmarkt. Marktbeobachter sehen in der Zunahme von Allergieerkrankungen in der ebenfalls zunehmenden Weltbevölkerung und in der steigenden Verbreitung der spezifischen Immuntherapie in vielen Schwellenländern die Hauptwachstumstreiber. Die neue, hochmoderne Produktionsanlage in Reinbek bei Hamburg wird ab 2017 die globale Expansion vorantreiben und sicherstellen, dass wir den immer schärfer werdenden Anforderungen an Herstellungsstandards im Bereich AIT gerecht werden. Mit seiner eigenen Forschungsabteilung und in Kooperationen mit Forschungsinstituten und anderen Partnern arbeitet Allergopharma aktiv daran, die Wirksamkeit, den Komfort und die Sicherheit von derzeitigen Behandlungsoptionen zu verbessern und die nächste Generation von Präparaten für die allergenspezifische Immuntherapie zu entwickeln.

Consumer Health

Nach einer strategischen Neuausrichtung unseres Consumer-Health-Geschäfts in den Jahren 2012 und 2013 verfolgen wir seit 2014 eine offensive Wachstumsstrategie. Diese findet sich in unserer „3x3“-Formel mit dem Ziel, in jedem unserer Hauptmärkte (unter anderem Frankreich, Mexiko, Brasilien, Deutschland, Großbritannien, Polen, Indonesien und Indien) einen Marktanteil von mindestens 3% zu erreichen, um in

jedem dieser Länder mit mindestens drei führenden Marken („Lovebrands“) vertreten zu sein. Ein wichtiger Meilenstein im Rahmen dieser Strategie war der Transfer der Marken Neurobion® und Floratil® von Biopharma zu Consumer Health im Jahr 2014. Beide Marken haben nach der Verlagerung in unseren Verantwortungsbereich bereits ihr Potenzial unter Beweis gestellt, sich in den Kernmärkten noch stärker an Wünschen und Bedürfnissen von Verbrauchern auszurichten – ein Ansatz, den wir als „Konsumerisierung“ bezeichnen. So hat sich das Wachstum von Floratil® im Hauptmarkt Brasilien mehr als verzehnfacht. Nach diesem ersten Schritt haben wir 2015 weitere Marken erfolgreich übernommen, so zum Beispiel Vigantol in Deutschland und Europa oder kleinere lokale Vitaminmarken in Lateinamerika und Südostasien. Auch 2015 erzielte das Consumer-Health-Geschäft wieder ein sehr hohes organisches Wachstum und trug damit spürbar zum Wachstum des Unternehmensbereichs Healthcare bei. Weitere wichtige Komponenten bei der Umsetzung der „3x3“-Strategie sind die geografische Expansion mit bestehenden Marken in neue Märkte, wie die Markteinführung von Bion® in Brasilien im Laufe des Jahres 2015, sowie gegebenenfalls taktische Akquisitionen, sofern diese in die strategische Ausrichtung passen.

Unternehmensbereich Life Science

Mit der Eingliederung von Sigma-Aldrich in unser bestehendes Life-Science-Geschäft sind wir jetzt einer der weltweit führenden Anbieter in der umsatzstarken Life-Science-Industrie und verfügen über ein breites Produktspektrum in attraktiven Segmenten.

Unser Unternehmensbereich Life Science wird sich 2016 auf zwei Schwerpunkte konzentrieren: Vollzug der Integration von Sigma-Aldrich und Hebung des Synergiepotenzials der Akquisition. Die nahtlose Integration hat für uns wie auch für unsere Kunden oberste Priorität. Anlässlich unseres Kapitalmarkttags (Capital Market Day) im Dezember 2015 haben wir unsere Absicht bekräftigt, die angekündigten Synergien in Höhe von rund 260 Mio € innerhalb von drei Jahren nach dem Abschluss der Transaktion auszuschöpfen und der profitabelste Anbieter der Branche zu sein.

Wir wollen nachhaltigen Wert schaffen, der auf drei starken strategischen Hebeln basiert, die das Fundament für zukünftiges Umsatzwachstum bei Life Science bilden: einem breit aufgestellten, innovativen Portfolio, einer ausgewogenen geografischen Präsenz und ausgezeichneten Kompetenzen. Erstens haben wir in unserem Portfolio, das aus über 300.000 Produkten besteht, jetzt viele der renommiertesten Marken der Branche wie Millipore, Sigma-Aldrich, Milli-Q, SAFC und BioReliance. Unser Angebot deckt den Bedarf der gesamten biotechnologischen Produktionskette und ermöglicht damit einen lückenlosen Prozess. Zweitens haben wir durch die Akquisition von Sigma-Aldrich unsere geografische Reichweite deutlich ausgebaut, vor allem unsere Präsenz in Nordamerika. Wir sind aktuell in über 60 Ländern vertreten. Aufbauend auf den Stärken der jeweiligen Landesgesellschaften wollen wir unseren Zugang zum asiatischen und lateinamerikanischen Processing-Markt

und zum nordamerikanischen Forschungsmarkt erweitern. Drittens umfasst unser Kompetenzprofil ein ausgezeichnetes Lieferketten-Management (Supply Chain Management), das komplexe Anforderungen bewältigen kann, eine herausragende E-Commerce-Plattform, die Kunden einfachere und verbesserte Bestellvorgänge ermöglicht, sowie die erforderliche Kompetenz zur Bewältigung von Zulassungsanforderungen.

Um die Bedürfnisse unserer Kunden bestmöglich zu bedienen und Innovationen zu beschleunigen, sind die Teams, die im Life-Science-Bereich für Innovation und Produktentwicklung zuständig sind, seit 2016 strategisch um unsere Kunden aus den Segmenten Research Solutions, Process Solutions und Applied Solutions herum aufgestellt. Das Team Research Solutions konzentriert sich darauf, den Kunden mit unserem Komplettangebot an Lösungen für die wissenschaftliche Forschung ein besseres Verständnis biologischer Funktionen und Erkrankungen zu vermitteln. Das Team für Process Solutions bietet Produkte, die höchsten Qualitäts- und Reinheitsanforderungen genügen, sowie umfassende Dokumentation und Serviceleistungen, um die Einhaltung behördlicher Vorschriften sicherzustellen. Der Schwerpunkt des Applied-Solutions-Teams liegt indes auf der Lieferung von Produkten und Workflow-Lösungen, mit denen unsere Kunden ihre Prozesse straffen, Kosten senken und konsistente, zuverlässige Ergebnisse generieren können.

Unternehmensbereich Performance Materials

Die Nachfrage nach Hightech-Produkten im Allgemeinen und nach innovativen Displaylösungen im Besonderen verzeichnete in den vergangenen Jahren ein weltweit hohes Wachstum. Auch für die nächsten Jahre ist keine Abschwächung dieses Trends in Sicht. Vielmehr gehen wir davon aus, dass eine wachsende Mittelschicht in den Wachstumsmärkten vermehrt solche Konsumgüter nachfragen wird. Daher wollen wir auch künftig unsere Position als Markt- und Technologieführer bei den Flüssigkristallen verteidigen und nach Möglichkeit weiter ausbauen.

Da der typische Lebenszyklus von Liquid-Crystals-Mischungen unter drei Jahren liegt, bleiben Innovationen hierfür der wichtigste Erfolgsfaktor. Unsere Liquid-Crystals-Pipeline ist mit neuen Technologien gut gefüllt – etwa mit SA-VA (self-aligned vertical alignment) für großflächige Bildschirme oder auch mit der kommerziell bereits erfolgreichen UB-FFS-Technologie (ultra-brightness fringe-field switching) für Tablets und Smartphones.

Darüber hinaus versuchen wir, unsere Kompetenz als weltweiter Markt- und Technologieführer für Flüssigkristalle dazu zu nutzen, neben den etablierten Anwendungsfeldern in Displays mobiler Endgeräte und Fernseher auch neue Anwendungsfelder für Flüssigkristalltechnologie zu erschließen, so zum Beispiel in Flüssigkristallfenstern (Liquid Crystal Windows – LCW) oder mobilen Antennen.

Unser zur Geschäftseinheit Advanced Technologies gehörendes OLED-Geschäft ist 2015 überdurchschnittlich stark gewachsen. Wir wollen uns im OLED-Markt weiter positionieren sowie mittel- und langfristig eine führende Rolle in diesem Marktsegment einnehmen. Dies setzt voraus, dass die bislang hohen Produktionskosten bei der Herstellung von OLED-Displays

gesenkt werden. Der dafür notwendige Technologie- und Knowhow-Austausch wird auch künftig durch Partnerschaften mit anderen Unternehmen gewährleistet werden. Hierzu zählt auch die im Jahr 2012 geschlossene Partnerschaft mit dem Druckerhersteller Seiko Epson, mit dem wir gemeinsam eine Technologie entwickelt haben, mittels derer sich OLEDs drucken lassen. Wir gehen davon aus, dass die OLED-Technologie in Zukunft weiter an Bedeutung gewinnen wird, und investieren daher in die Entwicklung eines umfassenden OLED-Portfolios. Diese Investitionen umfassen unter anderem ein neues OLED-Produktionsgebäude in Darmstadt, in dem ab Sommer 2016 Materialien für moderne Flatscreens und Leuchten hergestellt werden.

Mit der Übernahme von AZ Electronic Materials im Jahr 2014 haben wir das Portfolio und die Marktposition unseres Unternehmensbereichs Performance Materials – auch über den Markt für Flüssigkristalle hinaus – nachhaltig gestärkt und diversifiziert. Alle Integrationsmaßnahmen waren bereits 2014 erfolgreich umgesetzt worden. Den bestehenden profitablen Geschäften wurde somit ein weiteres Premiumgeschäft hinzugefügt. Die neue Geschäftseinheit Integrated Circuit Materials umfasst hochreine, innovative Spezialchemikalien und Materialien zur Verwendung in integrierten Schaltungen (Halbleitern) und Geräten, in Flachbildschirmen und für den photolithographischen Druck. Damit ähnelt das Geschäftsmodell dem der anderen Geschäftseinheiten von Performance Materials, denn es basiert auf Innovation, Kundennähe, einem hohen Marktanteil und Profitabilität in den Wachstumsfeldern Displays, Halbleiter, Organische Elektronik sowie Beleuchtung. Auch durch die Integration des SAFC-Hitech-Geschäfts von Sigma-Aldrich wurde das Angebot der Geschäftseinheit Integrated Circuit Materials als ein weltweit führender Lieferant der Elektronik- und Halbleiterbranche ergänzt.

In der Geschäftseinheit Pigments & Functional Materials konzentrieren wir uns bei dekorativen Effektpigmenten auf die Markt- und Technologieführerschaft in klar definierten Perlglanzpigmentmärkten wie zum Beispiel in der Anwendung für hochwertige Auto- und Industrielacke. Bei den funktionellen Materialien sind die Schwerpunkte Nischenanwendungen in der Kosmetik (zum Beispiel UV-Filter, Insektenschutz, Anti-Aging) sowie technischen Funktionsmaterialien (beispielsweise Lasermarkierung, Antistatikanwendungen).

Strategische Finanz- und Dividendenpolitik

Wir verfolgen eine konservative Finanzpolitik, die durch die folgenden Aspekte gekennzeichnet ist:

Finanzielle Flexibilität und konservative Finanzierungsstrategie

Wir stellen sicher, dass wir unsere Verpflichtungen jederzeit erfüllen können, und halten eine konservative und proaktive Finanzierungsstrategie ein, in deren Rahmen wir verschiedene Finanzinstrumente einsetzen.

Unsere diversifizierten und profitablen Geschäftsaktivitäten bilden das Fundament für unsere Fähigkeit, robuste und nachhaltige Cash Flows zu generieren. Darüber hinaus haben wir mehrere Finanzierungsquellen eingerichtet. So verfügt Merck beispielsweise über eine syndizierte Kreditlinie über 2 Mrd €, die im Jahr 2020 fällig wird und zur Deckung eines unerwarteten Bedarfs an liquiden Mitteln eingesetzt werden kann. Bei dieser Kreditlinie handelt es sich um eine reine Back-up-Fazilität, die bislang noch nicht in Anspruch genommen wurde. Darüber hinaus steht uns ein „Commercial Paper Program“ mit einem Volumen von 2 Mrd € zur Verfügung. Im Rahmen dieses Programms können wir kurzfristige Commercial Paper mit einer Laufzeit von bis zu einem Jahr begeben.

Außerdem nutzen wir zur Optimierung von Finanzierungsstruktur und Finanzierungskosten bilaterale Kreditvereinbarungen mit erstklassigen Banken. Unser „Debt Issuance Program“ über ein Volumen von 15 Mrd € ist einer der Eckpfeiler unserer Finanzierungsstruktur und ermöglicht es uns, kurzfristig und jederzeit, wenn es die Marktbedingungen erlauben, in Europa Anleihen zu begeben. Außerhalb des „Debt Issuance Program“ haben wir überdies im Jahr 2014 Hybridanleihen in Höhe von 1,5 Mrd € sowie im Jahr 2015 US-Dollar-Anleihen mit einem Volumen von 4 Mrd US-Dollar begeben, um die Finanzierung breiter aufzustellen und verschiedene Investorengruppen anzusprechen.

Pflege nachhaltiger und verlässlicher Geschäftsbeziehungen zur Gruppe der Kernbanken

Wir arbeiten schwerpunktmäßig mit einer breit gestreuten, finanziell stabilen und verlässlichen Bankengruppe zusammen. Aufgrund des langfristig ausgerichteten Geschäftsmodells von Merck halten die Geschäftsbeziehungen zu Banken typischerweise viele Jahre und zeichnen sich durch Professionalität und Vertrauen aus. Die Bankengruppe besteht aus Finanzinstituten mit überzeugenden Kompetenzen bei verschiedenen Produkten und Regionen. Wir betrachten diese Banken als strategische Partner. Dementsprechend beziehen wir sie in wichtige Finanzierungstransaktionen ein, zum Beispiel bei der Sigma-Aldrich-Übernahme.

Starkes Investment-Grade-Rating

Unser Bonitäts-Rating von externen Ratingagenturen ist ein wichtiger Indikator für die finanzielle Stabilität der Gesellschaft. Ein starkes Investment-Grade-Rating ist eine wichtige Säule in der Finanzpolitik von Merck, da dieses Rating den Zugang zu den Kapitalmärkten zu attraktiven Konditionen sichert. Merck wird zurzeit von Moody's mit Baa1 und von Standard & Poor's (S&P) mit A bewertet, beide mit negativem Ausblick nach der Übernahme von Sigma-Aldrich. Es ist für uns von höchster Wichtigkeit, uns in den nächsten zwei bis drei Jahren stark zu entschulden und die Ratings aus der Zeit vor der Übernahme von Sigma-Aldrich wieder zu erreichen.

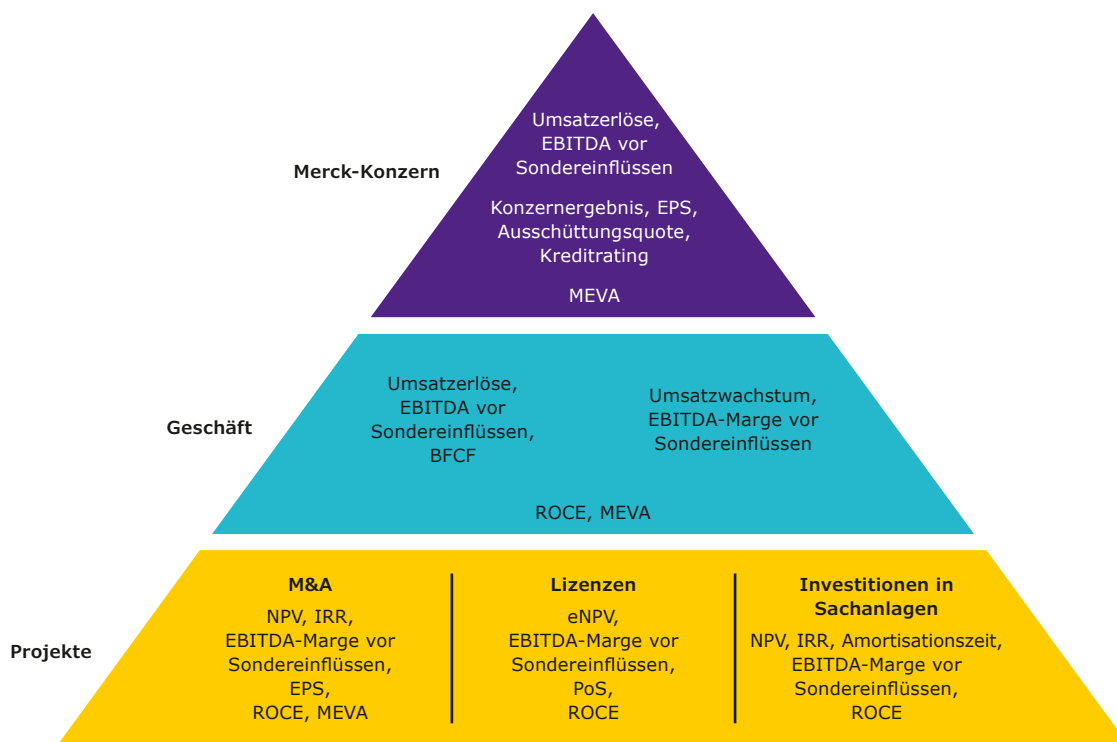
Dividendenpolitik

Wir verfolgen eine nachhaltige Dividendenpolitik. So bildet die aktuelle Dividende – eine stabile Entwicklung des wirtschaftlichen Umfelds vorausgesetzt – die Untergrenze für künftige Dividendenvorschläge. Die Dividendenpolitik orientiert sich an der Geschäftsentwicklung und der Ergebnissteigerung der kommenden Jahre. Das Dividendenwachstum kann jedoch einen abweichenden Verlauf nehmen, zum Beispiel im Rahmen von Restrukturierungen oder bei signifikanten weltwirtschaftlichen Entwicklungen. Wir streben einen Zielkorridor von 20 – 25% des Ergebnisses je Aktie vor Sondereinflüssen an.

Steuerungssystem

Als weltweit tätiges und diversifiziertes Unternehmen verwenden wir ein umfassendes System von Kennzahlen zur Steuerung des Geschäftserfolgs. Die wichtigste Kennzahl zur Messung des operativen Geschäftserfolgs ist dabei das EBITDA vor Sondereinflüssen.

Die Pyramide der Wertschöpfungs- und Steuerungskennzahlen beinhaltet die wichtigen finanziellen Messgrößen und bildet einen umfassenden Rahmen von Indikatoren zur Steuerung unseres Geschäfts und Bestimmung der Prioritäten bei der Allokation flüssiger Mittel. Sie ist in drei Leitungsbereiche gegliedert, die den Einsatz jeweils verschiedener Indikatoren erfordern, nämlich Merck-Konzern, Geschäft und Projekte.



Abkürzungen

- EBITDA vor Sondereinflüssen = Earnings before interest, income tax, depreciation and amortization pre exceptionals (Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern, Abschreibungen und Sondereinflüssen).
- EPS = Earnings per share (Ergebnis je Aktie).
- MEVA = Merck value added (wirtschaftliche Wertschöpfung durch Merck).
- BFCF = Business Free Cash Flow (Free Cash Flow des Geschäfts).
- ROCE = Return on capital employed (Rendite auf das investierte Kapital).
- NPV = Net present value (Kapitalwert).
- IRR = Internal rate of return (interner Zinsfuß).
- eNPV = expected Net present value (erwarteter Kapitalwert).
- PoS = Probability of success (Erfolgswahrscheinlichkeit).
- M&A = Mergers & Acquisitions (Fusionen & Übernahmen).

Steuerungskennzahlen für den Konzern und seine Geschäfte

Die drei Kennzahlen Umsatzerlöse, EBITDA vor Sondereinflüssen¹ und Business Free Cash Flow¹ sind die bedeutsamsten Leistungsindikatoren für die Bewertung unserer Geschäftsentwicklung. Deshalb nehmen wir im Wirtschaftsbericht, im Risiko- und Chancenbericht sowie im Prognosebericht auf diese Steuerungskennzahlen Bezug. Aufgrund ihrer Bedeutung für den finanziellen Geschäftserfolg sind sie auch ein wesentlicher Bestandteil unseres Performance-Management-Systems.

Umsatzerlöse

Umsatzerlöse sind definiert als Erlöse aus Warenverkäufen und erbrachten Leistungen an externe Kunden, abzüglich Mehrwertsteuer und Erlösminderungen, zum Beispiel Rabatten oder Skonti. Umsatzerlöse sind der Hauptindikator für unser Geschäftswachstum und deshalb ein wichtiger Parameter zur externen wie auch internen Beurteilung des Geschäftserfolgs. Für das interne Performance Management werden zusätzlich währungs- und akquisitionsbereinigte Umsatzerlöse herangezogen. Seit dem 1. Januar 2015 werden die Provisionserlöse als Bestandteil der Umsatzerlöse ausgewiesen.

MERCK-KONZERN

Umsatzerlöse

in Mio €/Veränderung in %

	2015	2014	Veränderung
Umsatzerlöse	12.844,7	11.362,8	13,0

EBITDA vor Sondereinflüssen

Das EBITDA vor Sondereinflüssen ist die wichtigste interne und externe Bewertungskennzahl in Hinblick auf die laufende operative Tätigkeit. Um ein besseres Verständnis der zugrunde liegenden Entwicklung des operativen Geschäfts zu vermitteln, werden hier Abschreibungen sowie Sondereinflüsse beim operativen Ergebnis nicht berücksichtigt. Diese Sondereinflüsse beschränken sich auf folgende Kategorien: Wertberichtigungen, Integrationskosten, IT-Kosten, Restrukturierungsaufwendungen, Gewinne/Verluste aus abgegangenen Geschäften,

Akquisitionskosten und Sonstige Sondereinflüsse. Die Klassifizierung bestimmter Erträge oder Aufwendungen als Sondereinflüsse unterliegt klaren Definitionen und einer strengen Governance auf Konzernebene. Im Rahmen des internen Performance Management ermöglicht das EBITDA vor Sondereinflüssen, Effizienzsteigerungen in den Prozessen durchzuführen, ohne das Ergebnis des operativen Geschäfts durch notwendige Veränderungen oder Restrukturierungsaufwendungen zu schmälern.

MERCK-KONZERN

Überleitung EBIT zum EBITDA vor Sondereinflüssen¹

in Mio €/Veränderung in %

	2015	2014	Veränderung
Operatives Ergebnis (EBIT)	1.843,2	1.762,0	4,6
Abschreibungen	1.383,4	1.261,6	9,7
Wertminderungen, Wertaufholungen	127,5	99,3	28,4
EBITDA¹	3.354,1	3.122,9	7,4
Integrationskosten/IT-Kosten	77,6	87,2	-11,0
Restrukturierungsaufwendungen	47,5	83,9	-43,4
Gewinne/Verluste aus abgegangenen Geschäften	2,0	-1,9	-
Akquisitionsbezogene Sondereinflüsse	132,7	85,0	56,1
Sonstige Sondereinflüsse	15,9	10,6	47,8
EBITDA vor Sondereinflüssen¹	3.629,8	3.387,7	7,1

Business Free Cash Flow (BFCF)

Der Business Free Cash Flow umfasst die wesentlichen zahlungswirksamen Posten, die von den einzelnen Geschäften beeinflusst werden können und ihrer vollständigen Kontrolle unterliegen. Er setzt sich zusammen aus dem EBITDA vor Sondereinflüssen, abzüglich der Veränderung der Anfangs- und Endbestände in der Bilanzposition Sachanlagen, Software

sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte und der Veränderungen der Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Zur Steuerung des Nettoumlaufvermögens auf regionaler und lokaler Ebene verwenden unsere Geschäftseinheiten die beiden Indikatoren „durchschnittliche Forderungslaufzeiten“ (Days Sales Outstanding) und „Lagerreichweite“ (Days in Inventory).

¹ Kennzahlen, die nach den International Financial Reporting Standards nicht definiert sind.

MERCK-KONZERN

Business Free Cash Flow¹

in Mio €/Veränderung in %	2015	2014	Veränderung
EBITDA vor Sondereinflüssen¹	3.629,8	3.387,7	7,1
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	- 609,0	- 527,5	15,4
Veränderungen der Vorräte gemäß Konzernbilanz	- 960,1	- 185,5	-
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Forderungen aus Lizenzen gemäß Konzernbilanz	- 514,2	- 214,2	140,0
Anpassung Erstkonsolidierung Sigma-Aldrich Corporation	1.219,7	-	-
Anpassung Erstkonsolidierung AZ Electronic Materials S.A.	-	144,6	-
Business Free Cash Flow¹	2.766,2	2.605,1	6,2

Investitions- und Wertmanagementkennzahlen

Nachhaltige Wertschöpfung ist für die Sicherung des langfristigen Unternehmenserfolgs unverzichtbar. Um die Zuweisung finanzieller Mittel zu optimieren, nutzen wir klar definierte Parameter, die als Kriterien bei der Priorisierung von Investitionsmöglichkeiten und Entscheidungen zum Portfolio dienen.

Kapitalwert (NPV)

Hauptkriterium für die Priorisierung von Investitionsmöglichkeiten ist der Kapitalwert. Er stützt sich auf die Barwertrechnung und errechnet sich als die Summe der diskontierten Free Cash Flows über den Projektionszeitraum eines Projekts. Gemäß der Definition des Free Cash Flow werden die durchschnittlichen gewichteten Kapitalkosten als Kapitalisierungszinsfuß herangezogen. Je nach Art und Standort eines Projekts werden verschiedene Aufschläge zu den durchschnittlichen gewichteten Kapitalkosten hinzugerechnet.

Interner Zinsfuß (IRR)

Ein weiteres wichtiges Kriterium für die Beurteilung von Akquisitionen und Investitionen in Sachanlagen ist der interne Zinsfuß. Er ist der Abzinsungsfaktor, bei dessen Verwendung die diskontierten zukünftigen Free Cash Flows der Anfangsinvestition beziehungsweise dem Kaufpreis einer Akquisition entsprechen. Ein Projekt ist wertsteigernd, wenn der interne Zinsfuß über den durchschnittlichen gewichteten Kapitalkosten inklusive Aufschlägen liegt.

ROCE (Return on Capital Employed)

Neben dem Kapitalwert und dem internen Zinsfuß ist in der Betrachtung einzelner Abrechnungsperioden die Rendite des eingesetzten Kapitals (ROCE) eine wichtige Messgröße zur Bewertung von Investitionsprojekten. Sie errechnet sich aus dem Operativen Ergebnis (EBIT) vor Sondereinflüssen, dividiert durch Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte, Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie Vorräte.

Amortisationszeit

Ein weiterer Parameter zur Beurteilung von Investitionen in Sachanlagen ist die Amortisationszeit, also die Zahl der Jahre, nach denen eine Investition einen Nettomittelzufluss erbringen wird.

MEVA (Merck Value Added)

Der MEVA gibt Auskunft über die in einem Zeitraum erzielte finanzielle Wertschöpfung. Ein Mehrwert wird dann geschaffen, wenn die Rendite des vom Unternehmen oder von den Geschäften eingesetzten Kapitals (ROCE) höher ist als die durchschnittlichen gewichteten Kapitalkosten. Mit dem MEVA verfügen wir über ein leistungsfähiges Instrument, das dazu dient, Beschlüsse über Investitionen und Ausgaben gegenüber dem Kapitalbedarf und den Erwartungen der Investoren abzuwägen.

Kapitalmarktbezogene Parameter

Konzernergebnis und Ergebnis je Aktie (EPS) sowie Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen (EPS pre)

Das Ergebnis je Aktie berechnet sich aus dem den Anteilseignern der Merck KGaA zurechenbaren Ergebnis nach Steuern (Konzernergebnis), dividiert durch die durchschnittliche gewichtete Anzahl der theoretisch ausstehenden Aktien. Der Ansatz der theoretischen Aktienzahl berücksichtigt die Tatsache, dass das Komplementärkapital nicht in Aktien verbrieft ist. Zum besseren Vergleich veröffentlichen wir auch das Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen¹, also bereinigt um Einmaleffekte aus Wertberichtigungen, Integrationskosten, IT-Kosten, Restrukturierungsaufwendungen, Gewinne/Verluste aus abgegangenen Geschäften, Akquisitionskosten und sonstige Sondereinflüsse sowie die Wertminderung immaterieller Vermögenswerte ab einem Schwellenwert von 50 Mio € und basierend auf der Basissteuerquote des Unternehmens.

¹ Kennzahlen, die nach den International Financial Reporting Standards nicht definiert sind.

Kreditrating

Das Kreditrating, das wir von externen Agenturen erhalten, ist ein wichtiger Indikator, der die Marktbedingungen bestimmt, zu denen wir Fremdkapital aufnehmen können. Der Kapitalmarkt zieht die von unabhängigen Ratingagenturen veröffentlichten Bewertungen heran, um Kapitalgeber bei der Einschätzung von Risiken, die mit einem Finanzinstrument verbunden sind, zu unterstützen. Zurzeit werden wir von Moody's und Standard & Poor's bewertet. Der wichtigste Indikator für das Kreditrating ist die Schuldendeckungsfähigkeit, die insbesondere durch die Kennzahl operativer Cashflow, dividiert durch die Nettofinanzverbindlichkeiten, ermittelt wird.

Ausschüttungsquote

Um unseren Anteilseignern eine attraktive Rendite bieten zu können, betreiben wir eine verlässliche Dividendenpolitik. Hierzu definieren wir eine angestrebte Auszahlungsrate basierend auf dem Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen (siehe Definition oben).

Weitere relevante / nicht-finanzielle Steuerungsgrößen

Neben den wichtigen Indikatoren zur Beurteilung der finanziellen Geschäftsentwicklungen spielen auch nicht-finanzielle Steuerungsgrößen eine wesentliche Rolle für unseren unternehmerischen Erfolg. Aus Konzernsicht sind insbesondere Innovationen in den Geschäften sowie Attraktivität für hochqualifizierte Mitarbeiter und deren Bindung an das Unternehmen von zentraler Bedeutung.

Innovation

Innovationen sind die Grundlage unserer Geschäfte und werden auch künftig Voraussetzung für den Erfolg auf sich verändernden Märkten sein. Wir sind fortwährend damit beschäftigt, neue Produkte und innovative Dienstleistungen für Patienten und Kunden zu entwickeln. Die Messgrößen für den Innovationsgrad werden individuell definiert, je nach den Spezifika des jeweiligen Geschäfts.

Bindung von Talenten

Hochqualifizierte und -motivierte Mitarbeiter sind die Grundlage für die Verwirklichung unserer ehrgeizigen Unternehmensziele. Deshalb legen wir großen Wert darauf, die Arbeitsabläufe und das Arbeitsumfeld so zu gestalten, dass die richtigen Talente mit den richtigen Fähigkeiten zur richtigen Zeit gewonnen und gebunden werden. Um den Erfolg der darauf bezogenen Maßnahmen zu messen, haben wir den Talentbindungsgrad als nicht-finanzielle Steuerungsgröße eingeführt.

Corporate Responsibility

Wir übernehmen täglich Verantwortung – und das seit fast 350 Jahren. Unsere Unternehmensstrategie und unsere Werte bringen dies zum Ausdruck. Verantwortungsvolles Handeln in Bezug auf Mitarbeiter, Produkte, Umwelt und Gesellschaft ist eine Grundvoraussetzung für unseren wirtschaftlichen Erfolg.

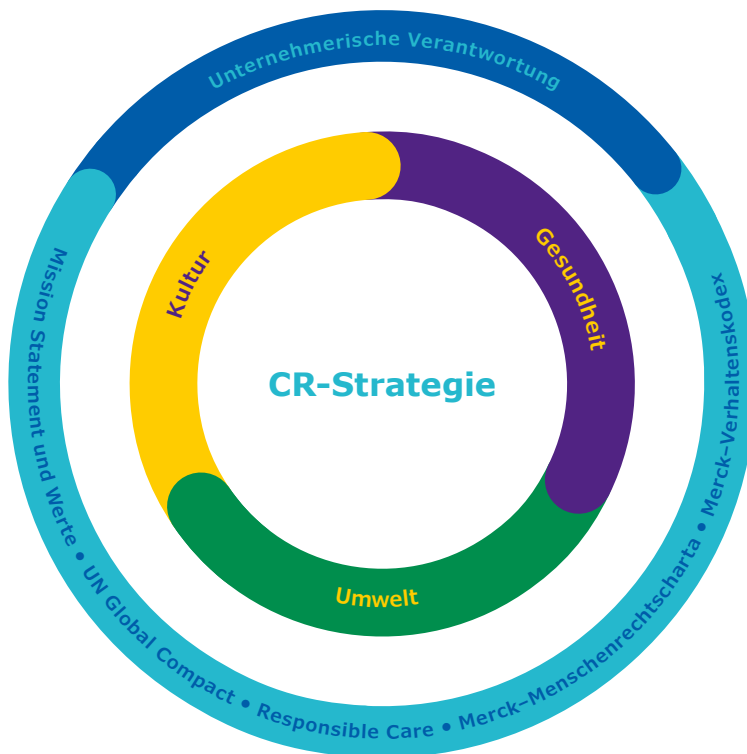
Strategie und Management

Unsere Aktivitäten im Bereich unternehmerische Verantwortung (Corporate Responsibility, CR) steuert unser CR-Komitee. Es setzt sich aus Vertretern der Unternehmensbereiche und relevanter Konzernfunktionen zusammen. Im Januar 2015 hat Stefan Oschmann, stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsleitung, die Leitung des Komitees übernommen.

Die Menschheit steht vor globalen gesellschaftlichen Herausforderungen wie Klimaschutz, Ressourcenknappheit oder unzureichendem Zugang zu Arzneimitteln in Ländern

niedrigen und mittleren Einkommens. Wir sind davon überzeugt, dass wir mit unseren innovativen Produkten in den Bereichen Healthcare, Life Science und Performance Materials sowie einer verantwortungsvollen Unternehmensführung zur Lösung dieser globalen Herausforderungen beitragen können.

Verantwortungsvoll handeln heißt: hinschauen, zuhören, besser machen. Wir achten die Interessen unserer Mitarbeiter, Kunden, Kapitalgeber und der Gesellschaft und minimieren ethische, wirtschaftliche und soziale Risiken. Damit sichern wir unseren Unternehmenserfolg. So ist es in unserer Unternehmensstrategie verankert. Unsere CR-Strategie knüpft daran an. Mit ihr verwirklichen wir verantwortungsvolle Unternehmensführung täglich aufs Neue. Zugleich bündeln wir unsere Kräfte dort, wo wir am meisten bewirken können. Wir engagieren uns in drei strategischen Handlungsfeldern: Gesundheit, Umwelt und Kultur. Die Zukunftsfähigkeit der Gesellschaft und unsere Wettbewerbsfähigkeit stehen dabei immer im Fokus.



Gesundheit: In Ländern mit geringem oder mittlerem Einkommen sind hochwertige Gesundheitslösungen für viele nicht zugänglich. Wir nutzen unsere Expertise und entwickeln gemeinsam mit starken Partnern Lösungen für die Menschen vor Ort.

Umwelt: Wir arbeiten kontinuierlich daran, die Nachhaltigkeitsbilanz unserer Produkte weiter zu verbessern. Außerdem wollen wir unseren Kunden helfen, ihre selbst gesetzten Nachhaltigkeitsziele zu erreichen.

Kultur: Kultur inspiriert und erweitert den Horizont. Unsere Forschung und Entwicklung profitiert von der Kreativität und Begeisterungsfähigkeit der Menschen. Deshalb fördern wir weltweit kulturbezogene Initiativen und Bildungsangebote.

Wir unterstützen relevante Initiativen zur verantwortungsvollen Unternehmensführung: Wir nehmen am „Global Compact“ der Vereinten Nationen teil und bekennen uns zur Einhaltung der darin festgelegten Prinzipien zu Menschenrechten, Arbeitsnormen, Umweltschutz und Korruptionsbekämpfung. Unternehmerische Verantwortung leben wir auch mit der Verpflichtung zur Einhaltung der Leitlinien der „Responsible Care Global

Charter“, einer Initiative des Internationalen Chemieverbands ICCA (International Council of Chemical Associations). Ihr Ziel ist es, die Leistungen der chemischen Industrie für Umweltschutz, Gesundheit und Sicherheit kontinuierlich zu verbessern. Als eines der ersten Unternehmen haben wir 2014 die Neufassung der „Responsible Care Global Charter“ unterzeichnet. Darüber hinaus beteiligen wir uns in Deutschland an der Initiative „Chemie3“ – einer Kooperation des Verbands der chemischen Industrie (VCI), des Arbeitgeberverbands Chemie (BAVC) und der Industriegewerkschaft Bergbau, Chemie, Energie (IG BCE). In dieser weltweit einmaligen Kooperation wollen die Partner Nachhaltigkeit als Leitbild innerhalb der Branche verankern und die Position der chemischen Industrie als Schlüsselindustrie der deutschen Wirtschaft für nachhaltige Entwicklung ausbauen.

Unternehmensverantwortung bedeutet für uns jedoch nicht nur, zu handeln, sondern auch, zuzuhören. Der Dialog mit unseren verschiedenen Anspruchsgruppen ist uns deshalb sehr wichtig. Zu diesen zählen beispielsweise Mitarbeiter, Geschäftspartner, die Familie Merck, Investoren, Behörden und Verbände. Durch den kontinuierlichen Austausch wollen wir auch transparent aufzeigen, wie wir unsere Unternehmenswerte leben.



Unsere guten Leistungen bei der Umsetzung von verantwortungsvollem und nachhaltigem unternehmerischen Handeln haben dazu geführt, dass wir auch 2015 im „FTSE4Good“-Index vertreten sind. Die Aufnahme in diesen führenden internationalen Nachhaltigkeitsindex ist abhängig von dem sozialen, ökologischen und ethischen Verhalten eines Unternehmens. Auch in anderen wichtigen Nachhaltigkeitsindizes konnten wir 2015 unsere gute Position behaupten: So wurden wir erneut in den „STOXX Global ESG Leaders“-Index aufgenommen und sind zudem im „Euronext Vigeo Eurozone 120“-Index gelistet.

Strategisches Handlungsfeld: Gesundheit

Zugang zu Gesundheit zu schaffen („Access to Health“, A2H) hat für uns strategische Priorität. Mit unserer geschäftsübergreifenden A2H-Strategie wollen wir dazu beitragen, dass unterversorgte Bevölkerungsgruppen und Gemeinden in Ländern niedrigen und mittleren Einkommens besseren und nachhaltigen Zugang zu hochwertigen Gesundheitslösungen erhalten. Es ist uns bewusst, dass dies eine komplexe, vielschichtige Herausforderung ist, für die es keine Universalösung gibt. Unsere Programme und Initiativen sind daher auf globale, regionale und lokale Bedürfnisse ausgerichtet. Wir halten Partnerschaften, Kooperationen und Dialoge für Schlüsselinstrumente um nachhaltige Ergebnisse zu erzielen. Unser Engagement steht im Einklang mit den Nachhaltigkeitszielen (SDGs) der Vereinten Nationen.

Stefan Oschmann, stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsleitung, fokussiert seine Präsidentschaft der Internationalen Vereinigung der Verbände der Pharmahersteller (IFPMA) auf das Leitthema „Accelerating Access“ – Beschleunigung des Zugangs zu hochwertigen Gesundheitslösungen für Menschen in Ländern niedrigen bis mittleren Einkommens.

Unsere „Access-to-Health“-Strategie konzentriert sich auf vier Bereiche, die sogenannten 4A: „Availability“ (Verfügbarkeit), „Affordability“ (Bezahlbarkeit), „Awareness“ (Bewusstsein) und „Accessibility“ (Erreichbarkeit).

Verfügbarkeit

Das Konzept der Verfügbarkeit umfasst die Erforschung, Entwicklung und Verbesserung von Gesundheitslösungen, die ungedecktem medizinischen Bedarf Rechnung tragen und auf die lokalen Gegebenheiten abgestimmt sind. Wir tragen mit unseren Partnern dazu bei, weitverbreitete Krankheiten in Entwicklungsländern zu bekämpfen. Ein Beispiel ist das Pediatric Praziquantel Consortium: Im Rahmen dieser öffentlich-privaten Partnerschaft arbeiten wir an der Entwicklung einer Darreichungsform von Praziquantel zur Behandlung der Wurmkrankheit Bilharziose für Kleinkinder unter sechs Jahren. Im Berichtsjahr hat das Konsortium eine Studie der Phase I mit gesunden Probanden in Südafrika sowie eine Geschmacksstudie mit Kindern in Tansania erfolgreich abgeschlossen. Im Juni 2015 erhielt das Konsortium außerdem bereits zum

zweiten Mal eines der renommierten Forschungsstipendien des japanischen Global Health Innovation Technology Fund. Ein weiteres Beispiel ist Mercks Partnerschaft mit der gemeinnützigen Forschungsorganisation Medicines for Malaria Venture mit dem Ziel, gemeinsam neue Mittel gegen Malaria zu entwickeln. Unsere Unternehmensbereiche Healthcare und Life Science entwickeln darüber hinaus derzeit ein Diagnosekit für Malaria auf Basis des Zellanalyse-Systems Muse. Ziele sind zum einen der Nachweis und die Bestimmung des Malariaerregers und zum anderen die Bestimmung relevanter Immunzellen bei einer eventuell gleichzeitig vorliegenden HIV-Infektion.

Bezahlbarkeit

Wir wollen die Herausforderungen der Bezahlbarkeit mithilfe von Unterstützungsmaßnahmen für diejenigen bewältigen, die nicht in der Lage sind, die benötigten Gesundheitslösungen zu bezahlen. Daher verfolgen wir mit unseren Initiativen zu geistigem Eigentum einen zugangsfördernden Ansatz sowie differenzierte Preisgestaltungsstrategien. Wir sind Mitglied der offenen Innovationsplattform WIPO Re:Search, die von der Weltorganisation für geistiges Eigentum (WIPO) gefördert wird. Durch den Austausch von geistigem Eigentum und Knowhow möchten die Plattformpartner die frühe Wirkstofffindung zur Behandlung von Infektionskrankheiten beschleunigen. 2015 haben wir eine erste Kooperation mit der University of Buea in Kamerun gestartet. Ziel ist es, Substanzen aus unserer Wirkstoffdatenbank für die Entwicklung einer Behandlung gegen Onchocerkose (Flussblindheit) umzuformulieren. Hiermit stärken wir auch den Aufbau von lokalem Knowhow und Forschungskompetenz. Außerdem bekämpfen wir gemeinsam mit der Weltgesundheitsorganisation (WHO) die Wurmkrankheit Bilharziose in Afrika. Wir spenden der WHO Cesol®-600-Tabletten mit dem Wirkstoff Praziquantel. 2015 belief sich unsere Spende an die WHO auf über 100 Mio Tabletten. Seit dem Start des Programms sind bereits rund 74 Mio Patienten, vornehmlich Schulkinder, behandelt worden. Ab 2016 werden wir der WHO jährlich bis zu 250 Mio Praziquantel-Tabletten zur Verfügung stellen. Als Gründungsmitglied der Global Schistosomiasis Alliance tragen wir dazu bei, Bilharziose weltweit auszurotten.

Bewusstsein

Wir tragen zur Bewusstseinsbildung bei, indem wir Gesundheitspersonal, Gemeinden und Patienten mit geeigneten Werkzeugen, Knowhow und Informationen dabei helfen, informierte Entscheidungen zu treffen. Mit unserer Dialogserie „Access Dialogues“ fördern wir den Austausch von Informationen und Diskussionen mit zahlreichen öffentlichen und privaten Stakeholdern. 2015 standen hierbei die Themen geistiges Eigentum und Lieferkette im Mittelpunkt. In Indien unterstützen wir gemeinsam mit verschiedenen Nichtregierungsorganisationen und dem indischen Gesundheits- und Familienministerium das Suswastha-Projekt. Ziele sind die Versorgung der unterversorgten ländlichen Bevölkerung mit bezahlbaren Gesundheitslösungen und ihre Einbindung in Form von Gemeindetreffen und Aufklärungsprogrammen zu Gesundheitsthemen. 2015 konnten mit 717 Gemeindetreffen und 43 Gesundheits-

Workshops insgesamt mehr als 15.000 Menschen erreicht werden. Der von Merck getragene gemeinnützige Verein „Global Pharma Health Fund“ bekämpft Arzneimittelfälschungen in Entwicklungs- und Schwellenländern. Bisher hat der GPHF mehr als 700 sogenannte Minilabs zum Aufdecken von Arzneimittelfälschungen in über 90 Ländern zum Selbstkostenpreis ausgeliefert. Darüber hinaus wollen wir in Entwicklungsländern mit dem „Capacity Advancement Program (CAP)“ die Aufklärungsarbeit und Prävention zu nichtübertragbaren Krankheiten wie Diabetes und Krebs stärken sowie zur Fertilitätstherapie aufklären (weitere Informationen in der Story „Bewusstsein“ im Magazinteil dieses Geschäftsberichts ab Seite 24).

Erreichbarkeit

Wir fördern Initiativen zur Stärkung der Lieferketten und die Entwicklung von an die lokalen Verhältnisse angepassten Gesundheitslösungen, um eine effektive, patientennahe Versorgung sicherzustellen. Mithilfe von Wärmesensoren überwachen wir beispielsweise die Transportbedingungen all unserer Produkte, die wir von Europa aus in die Welt liefern. Patienten können also sicher sein, dass unsere Produkte unter adäquaten Bedingungen gemäß ihrer Zulassung gelagert und ausgeliefert werden. Außerdem unterstützen wir Schulungen und die Weitergabe von Expertise an die Betriebsleiter unserer Partner in Afrika, Asien und Lateinamerika, um die Qualitätsstandards der Produktion vor Ort zu verbessern. In Indien kooperieren wir mit der Nichtregierungsorganisation River Narmada Samagra. Unsere sogenannte River Ambulance unterstützt die Menschen in der entlegenen Region entlang des Narmada-Flusses mit medizinischem Personal und Gesundheitslösungen. Anfang 2016 spendeten wir River Narmada Samagra ein neues Boot, damit zukünftig noch mehr Menschen erreicht werden können. In der Region Jharkhand im Nordosten Indiens finanzieren wir darüber hinaus ein Gesundheitszentrum, das monatlich etwa 150 Patienten besuchen.

Strategisches Handlungsfeld: Umwelt

Wir leisten mit unseren Produkten einen Beitrag zur Bewältigung globaler Herausforderungen wie Klimaschutz oder Ressourcenknappheit. Zugleich unterstützen wir unsere Kunden darin, ihre eigenen Nachhaltigkeitsziele zu erreichen.

Nachhaltige Produkte entwickeln

Wir streben eine kontinuierliche Verbesserung der Nachhaltigkeitsbilanz unserer Produkte an und arbeiten daran, unseren Kunden Produkte anzubieten, die ihnen helfen, die negativen Auswirkungen ihrer eigenen Tätigkeit zu reduzieren und ihre Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. Wir entwickeln beispielsweise innovative Materialien für energieeffiziente Liquid-Crystals- und OLED-Bildschirme und helfen unseren Kunden dabei, ihre Prozesse umweltfreundlicher zu gestalten. Dank unserer Flüssigkristalltechnologie PS-VA verbrauchen Bildschirme etwa 20% weniger Energie im Vergleich zur Vorgängertechnologie VA. Die neue UB-FFS-Technologie (Ultra-Brightness Fringe

Field Switching) sorgt zudem für eine um bis zu 15% erhöhte Lichtdurchlässigkeit der Displays, wodurch sich der Stromverbrauch weiter reduziert. Wir entwickeln zudem Flüssigkristalle für neue Anwendungen. So arbeiten wir zum Beispiel mit Architekten, Glas- und Fassadenherstellern an den Fenstern der Zukunft. Das ehrgeizige Ziel: mit „smarten“ Fenstern die Energieeffizienz von Gebäuden erhöhen.

Für die Halbleiterindustrie haben wir eine Reihe von umweltfreundlichen Spezialchemikalien und Materialien entwickelt – unter anderem PFOS-freie Antireflexbeschichtungen und Photoresist-Lacke, die keine Spuren gefährlicher Chemikalien enthalten.

Im Rahmen unseres Geschäfts mit Kosmetikprodukten beschäftigen wir uns mit der nachhaltigen Gewinnung und Herstellung von kosmetischen Inhaltsstoffen, der Optimierung damit verbundener Produktionsvorgänge und – im Dialog mit unseren Kunden aus der Kosmetikindustrie – kosmetischen Formulierungen, die strenge Nachhaltigkeitsaspekte erfüllen und damit auch den aktuellen Trend zu mehr Natürlichkeit in der Kosmetik bedienen. Für einige unserer Produkte haben wir ein Zertifikat von Ecocert erhalten, einer Organisation, die nach hohen internationalen Standards naturfreundliche Produkte bewertet.

Das Programm „Design for Sustainability“ (DfS) unseres Life-Science-Unternehmensbereichs zielt darauf ab, Umweltauswirkungen, auch bei der Nutzung durch die Kunden, zu reduzieren. Bereits in der Konzeptionsphase identifizieren Produktteams mögliche Auswirkungen der Produkte auf die Umwelt in verschiedenen Produktlebensphasen sowie Potenziale zur Verbesserung dieser Auswirkungen. Mithilfe einer Scorecard bewerten sie das Produktdesign in sechs Hauptkategorien: Materialien, Energie und Emissionen, Abfall, Wasser, Verpackung sowie Einsatzfähigkeit und Innovation. 2014 haben wir den DfS-Ansatz vollständig in den Produktentwicklungsprozess integriert. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, Nachhaltigkeitsaspekte in mindestens 10% unserer Life-Science-Produktfamilien zu verbessern. Für unsere Produkte der ehemaligen Sparte Merck Millipore haben wir dieses Ziel bereits Ende 2014 erreicht.

Life Science entwickelt außerdem gemeinsam mit Kunden und Wiederverwertungsunternehmen nachhaltige Recycling-Programme.

Darüber hinaus nutzen wir unser technisches und wissenschaftliches Knowhow im Bereich der Wasseranalyse, um zur Bereitstellung von sauberem Wasser sowie adäquater Abwasseraufbereitung und -entsorgung beizutragen. So beteiligen wir uns zum Beispiel seit August 2015 am deutsch-chinesischen Projekt Semizentral. Das von der Technischen Universität Darmstadt entwickelte Infrastrukturprojekt wird vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) gefördert. Im Mai 2015 gewann das Projekt den „GreenTec Award“, Europas größten Umwelt- und Wirtschaftspreis, in der Kategorie Urbanisierung und kam im November 2015 unter die besten drei in der Kategorie Forschung des „Deutschen Nachhaltigkeitspreises 2015“.

Strategisches Handlungsfeld: Kultur

Kulturförderung ist ein Schwerpunkt unseres gesellschaftlichen Engagements. Hiermit knüpfen wir an unsere jahrhundertlang geübte Tradition an, uns für Kunst und Kultur zu engagieren. Denn kulturelles Erleben fördert Eigenschaften, die für unsere Geschäftstätigkeit als Hightech-Unternehmen unabdingbar sind: Kreativität, Freude an Neuem sowie Mut, Grenzen zu durchbrechen. Schwerpunkte unseres kulturellen Engagements sind Musik, Literatur und Bildung.

Philharmonie Merck

Die Philharmonie Merck ist unser musikalischer Botschafter. Klassische Musik betrachten wir als völkerverbindende Universalsprache und wichtigen Teil unserer Kultur. Die Konzerte dieses professionellen Ensembles erfreuen sich mit jährlich rund 26.000 Besuchern einer großen Beliebtheit und sind ein fester Bestandteil des kulturellen Lebens im Umfeld unserer Unternehmenszentrale in Darmstadt. Spezielle Veranstaltungen für Kinder und Jugendliche sowie die Zusammenarbeit mit Schulen, beispielsweise bei der seit 2010 jährlich abgehaltenen Orchesterwerkstatt, sollen jungen Menschen einen Zugang zur klassischen Musik ermöglichen.

Darüber hinaus lädt die Philharmonie Merck regelmäßig internationale Ensembles als Gäste nach Darmstadt ein und unternimmt selbst weltweit Konzertreisen. Im Berichtsjahr hat das Orchester Konzerte in Großbritannien und Israel gegeben. Außerdem tourte die Philharmonie anlässlich des 85. Geburtstags unserer Präsenz in Mexiko und des 40-jährigen Bestehens der Produktionsstätte in Brasilien durch Lateinamerika und konzertierte in Mexiko-Stadt, Rio de Janeiro und São Paulo.

Literaturförderung

Literatur kann die Phantasie beflügeln, Ängste abbauen und Mut machen. Literatur kann zudem wissenschaftliche Themen aufgreifen und so zu einem tieferen Verständnis von Wissenschaft und Forschung beitragen. Mit unserem Engagement wollen wir dazu beitragen, dass die Gesellschaft Wissenschaft und Fortschritt stärker akzeptiert. Des Weiteren fördern wir als internationales Unternehmen Autoren, die den kulturellen Austausch in unserer globalisierten Welt stärken.

Weltweit vergeben und unterstützen wir fünf Literaturpreise: Seit 1964 stiften wir den renommierten Johann-Heinrich-Merck-Preis für literarische Kritik und Essay, den die Deutsche Akademie für Sprache und Dichtung auf ihrer jährlichen Herbsttagung verleiht. Die mit 20.000 € dotierte Auszeichnung ging 2015 an die Publizistin Gabriele Goettle.

Seit dreizehn Jahren stiftet Merck den mit je 10.000 € dotierten „Premio Letterario Merck“ in Italien für Autoren, die sich in verständlicher Weise mit der Beziehung zwischen Literatur und Wissenschaft auseinandersetzen. Preisträger 2015 waren die französische Autorin Maylis de Kerangal und der amerikanische Schriftsteller und Wissenschaftsjournalist David Quammen.

In Indien vergibt Merck gemeinsam mit dem Goethe-Institut Kalkutta alle zwei Jahre den mit 500.000 indischen Rupien (rund 6.800 €) dotierten Merck-Tagore-Literaturpreis

an Autoren, die in besonderer Weise zum kulturellen Austausch zwischen Deutschland und Indien beitragen. In Japan verleihen wir ebenfalls alle zwei Jahre und gemeinsam mit dem Goethe-Institut Tokio den mit insgesamt 20.000 € dotierten Merck-Kakehashi-Literaturpreis, um deutschsprachige Gegenwartsliteratur einer breiteren Leserschaft in Japan zugänglich zu machen. In Russland werden wir ab 2016 auch einen Literaturpreis verleihen.

Bildung

Bildung ist für uns ein Schlüsselement von Kultur – und umgekehrt. Bildung kann uns dabei helfen, Kultur zu verstehen. Kultur kann aber auch einen Zugang zu Bildung schaffen, kann Neugier und Kreativität fördern. Deshalb unterstützen wir an vielen unserer Standorte Bildungsprojekte und vergeben beispielsweise Stipendien oder fördern ausgewählte Unterrichtseinheiten. Um den naturwissenschaftlichen Nachwuchs zu stärken, richtet Merck in Deutschland beispielsweise seit 1996 als Pate von „Jugend forscht“ jedes Jahr den Landeswettbewerb des bekannten Nachwuchswettbewerbs für Hessen aus.

Anlässlich unseres 125-jährigen Jubiläums in den USA haben wir die Initiative „Smarter, Together in the Classroom“ gestartet: Mit 125.000 US-Dollar unterstützen wir 132 wissenschaftliche Projekte an 100 Schulen in einkommensschwachen Regionen in Massachusetts. Hiervon haben bisher knapp 18.000 Schüler profitiert. Bis 2016 wollen wir mit der Kampagne mehr als 36.000 Schüler in Massachusetts und Missouri erreicht haben. In China haben wir 2015 für unser „School Water“-Projekt von der Europäischen Industrie- und Handelskammer in China den „Corporate Social Responsibility Award“ erhalten. Bisher haben fünf Grundschulen in Schanghai und eine Grundschule in der Provinz Sichuan kostenlos Geräte zur Filterung und Reinigung von Trinkwasser bekommen. Unsere Mitarbeiter klären die Schüler außerdem regelmäßig über Umweltschutz auf.

Verantwortung für unsere Produkte

Es liegt im Kern unserer unternehmerischen Verantwortung, dass unsere Produkte sicher sind. Bei sachgerechter Anwendung dürfen von ihnen keine Risiken für Kunden, Patienten, Konsumenten und die Umwelt ausgehen. Wir sind bestrebt, ein vorteilhaftes Nutzen-Risiko-Profil unserer Produkte zu gewährleisten. Deshalb untersuchen wir regelmäßig die Sicherheit im gesamten Produktlebenszyklus und ergreifen kontinuierlich Maßnahmen, um Risiken zu minimieren. Patienten, Konsumenten und Kunden stellen wir aussagefähiges Informationsmaterial zur Verfügung, damit sie unsere Produkte verantwortungsvoll, sicher und sachgerecht nutzen können.

Mit unseren „Compliance Policies“ für die Geschäfte Biopharma und Consumer Health setzen wir Standards für verantwortungsvolle Marketingaktivitäten für unsere Medikamente. Damit wollen wir sicherstellen, dass Patienten und medizinisches Fachpersonal Zugang zu relevanten Informationen haben und Patienten eine wirksame Behandlung erhalten.

Sicherheit unserer chemischen Produkte

Zahlreiche Regularien sollen sicherstellen, dass von Chemikalien keine Risiken für Mensch und Umwelt ausgehen. Die Einhaltung dieser regulatorischen Anforderungen ist ein wichtiger Teil unserer Arbeit. Mit der konzernweit gültigen Richtlinie „Product Safety Chemicals“ haben wir globale Prozesse zu Definition, Steuerung und Umsetzung von Produktsicherheit eingeführt und die entsprechenden Managementstrukturen etabliert. Bei unseren Regelwerken berücksichtigen und befolgen wir sämtliche relevanten internationalen und nationalen Rechtsnormen. Dazu gehören beispielsweise die EU-Verordnung REACH („Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals“) und CLP („Classification, Labelling and Packaging of Substances and Mixtures“, EU GHS). Darüber hinaus engagieren wir uns für Transparenz und stellen beispielsweise im Rahmen der „Global Product Strategy“, einer internationalen Initiative der Chemiebranche, sogenannte Product Safety Summaries für Gefahrstoffe zur Verfügung.

Wir haben die zweite Phase der Umsetzung von REACH erfolgreich abgeschlossen. Alle Stoffe, von denen wir im Jahr 100 bis 1.000 Tonnen produzieren oder importieren – insgesamt 70 verschiedene Stoffe –, waren bis zum 1. Juni 2013 erfolgreich bei der EU-Behörde ECHA registriert. Derzeit erfassen wir in Phase III bis Mitte 2018 alle Stoffe mit einer Produktions- oder Importmenge von einer bis 100 Jahrestonnen. Wir liegen mit unseren Aktivitäten vollständig im Zeitplan.

Sicherheit unserer Healthcare-Produkte

Die Sicherheit der Patienten und Konsumenten steht bei allem, was wir tun, an erster Stelle. Wir stellen Patienten, Konsumenten und Ärzten während des gesamten Lebenszyklus unserer Arzneimittel und Consumer-Health-Produkte aktuelle Nutzen-Risiko-Bewertungen zur Verfügung. Unsere Experten verarbeiten hierfür sicherheitsrelevante Informationen aus unterschiedlichen Quellen, wie klinischen Studien, Meldungen über Nebenwirkungen und wissenschaftlicher Literatur. Unser Global Chief Medical Officer, unterstützt vom „Medical Safety and Ethics Board“ (MSEB), trägt die oberste Verantwortung für die Arzneimittelsicherheit unserer biopharmazeutischen Medikamente. Die Einheit „Global Drug Safety“ überwacht und bewertet weltweit und kontinuierlich deren Sicherheit und Nutzen-Risiko-Verhältnis (Pharmakovigilanz). Für unsere Consumer-Health-Produkte übernimmt die Einheit „Global Product Safety“ diese Aufgabe. Die Gesamtverantwortung für die Sicherheit unserer Selbstmedikationsprodukte trägt der Chief Medical Officer für das Consumer-Health-Geschäft, unterstützt vom „Safety & Labelling Committee“ (SLC).

Für die Produkte unseres Allergopharma-Geschäfts haben wir umfassende klinische Wirksamkeits- und Sicherheitsprofile entwickelt, die wir kontinuierlich aktualisieren. Für die Sicherheit unserer Patienten haben wir ein weltweites Pharmakovigilanz-System etabliert, das wir stetig weiterentwickeln.

Qualität unserer Produkte

Unser Ziel ist es, Kunden und Patienten zu jeder Zeit hochwertige Originalprodukte zur Verfügung zu stellen. Mit unserer Qualitätsvision „Qualität ist eingebettet in alles, was wir tun!“ erinnern wir unsere Mitarbeiter an ihre Verantwortung – und zwar in allen Geschäften, allen Konzernfunktionen und auf allen Hierarchiestufen.

Lieferantenmanagement

Wir kaufen Rohstoffe, Verpackungsmittel, technische Produkte, Komponenten und Dienstleistungen aus über 120 Ländern ein. Zu unseren grundsätzlichen Erwartungen an unsere Lieferanten und Dienstleister gehört, dass sie elementare Umwelt- und Sozialstandards einhalten. Sie leiten sich im Wesentlichen aus den Kernarbeitsnormen der ILO (International Labour Organisation), dem „UN Global Compact“ und dem Verhaltenskodex des BME (Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.) ab.

Unsere Grundsätze zu verantwortungsvoller Beschaffung haben wir in unserer Einkaufsrichtlinie und unseren „Responsible Sourcing Principles“ verankert und in unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen integriert. Sie bilden damit die Grundlage jedes Beschaffungsvorgangs.

Aufgrund der wachsenden Bedeutung der Emerging Markets als Beschaffungsmärkte für Merck haben wir unsere Anstrengungen zur Sicherstellung unserer Lieferkettenstandards hier weiter verstärkt.

Wir sind seit Ende 2014 Mitglied der Industrieinitiative „Together for Sustainability“ (TfS) und können seitdem die Ergebnisse von Lieferantenbewertungen und -audits gemeinsam mit anderen Mitgliedsunternehmen und unter Einhaltung aller wettbewerbsrechtlichen Beschränkungen nutzen. Über TfS haben wir bisher Zugriff auf Bewertungen für mehr als 300 unserer wichtigsten Lieferanten. Rund 100 davon wurden aufgrund unserer Initiative im Jahr 2015 erstmals generiert. Für 2016 planen wir neben weiteren Bewertungen auch eine Ausweitung von TfS-Lieferanten-Audits vor Ort.

Verantwortung für unsere Mitarbeiter

Die Mitarbeiter sind für ein Unternehmen die Grundlage des Erfolgs. Sie nehmen in unserem unternehmerischen Handeln dementsprechend eine zentrale Rolle ein. Gemäß unseren Unternehmenswerten leben wir bei Merck eine Kultur der gegenseitigen Wertschätzung und des Respekts. Wir wollen zum Unternehmenserfolg beitragen, indem wir die am besten geeigneten Mitarbeiter einstellen, fördern und motivieren. Einen strategischen Schwerpunkt legen wir daher auf die Themen Talententwicklung, Vergütung und Leistungsmanagement. Darüber hinaus wollen wir die Vielfalt unter unseren Mitarbeitern fördern (mehr Informationen hierzu im Kapitel „Menschen bei Merck“).

Verantwortung für die Umwelt

Wir wollen bei der Herstellung unserer Produkte die Umwelt möglichst wenig beeinflussen. Dazu gehört insbesondere, dass wir Ressourcen wie Energie, Wasser und Rohstoffe sparsam sowie effizient einsetzen und Emissionen sowie Abfälle kontinuierlich verringern.

Umweltmanagementsystem

In der konzernweit gültigen „Corporate EHS Policy“ haben wir unsere Grundsätze und Strategien für Umweltschutz (Environment), Gesundheit (Health) und Sicherheit (Safety) festgelegt. Die EHS-Policy wird durch interne Richtlinien und konkrete Handlungsanweisungen für den Alltag konkretisiert, wie zum Beispiel das „Merck Group EHS Security and Quality Manual“. An allen Standorten sind lokale EHS-Manager für den operativen Umweltschutz zuständig. Diese Mitarbeiter werden kontinuierlich geschult und weiterqualifiziert.

Da sich unser Geschäft fortlaufend verändert, muss auch unser Umweltmanagement ein flexibles System bleiben. Deshalb lassen wir durch regelmäßige externe wie interne Audits bestätigen, dass es weiterhin den Ansprüchen der ISO-Norm 14001 gerecht wird. 2015 haben wir im siebten Jahr in Folge das Gruppensertifikat für das Umweltmanagementsystem nach diesem internationalen Standard erhalten. Es umfasst 57 Standorte. Sieben Standorte des neu übernommenen Unternehmens Sigma-Aldrich sind auch bereits nach der ISO-Norm 14001 zertifiziert.

Die Aufwendungen für Umweltschutz, Gesundheit und Sicherheit beliefen sich im Jahr 2015 auf insgesamt 148 Mio €. Darin enthalten sind auch im Berichtsjahr getätigte Investitionen.

Schwerpunktt Themen: Energieeffizienz, Treibhausgas-Emissionen, Wasser

Klimaschutz und Ressourcenknappheit sind zentrale gesellschaftliche Herausforderungen im 21. Jahrhundert. Als verantwortungsvolles Unternehmen ist es für uns selbstverständlich, unseren Beitrag zu leisten. Deshalb haben wir uns zum Ziel gesetzt, die gesamten direkten und indirekten Treibhausgas-Emissionen bis 2020 um 20% zu senken – gemessen am Stand von 2006.

Um dieses Ziel zu erreichen, haben wir das Klimaschutzprogramm Edison gestartet. Es bündelt alle unsere Aktivitäten zu den Themen Klimaschutz und Energieeffizienz. Die Geschäftsleitung wird 2016 – wie in den vier Jahren zuvor – Mittel speziell für Maßnahmen zur Energieeinsparung und Treibhausgas-Reduktion zur Verfügung stellen. Mit den mehr als 400 Edison-Maßnahmen, die seit 2012 angestoßen wurden, wollen wir mittelfristig rund 90 Kilotonnen CO₂ jährlich einsparen. Insgesamt konnten wir im Jahr 2015 unsere Treibhausgas-Emissionen im Vergleich zu 2006, trotz Wachstum des operativen Geschäfts, um rund 8% senken.

Etwa 60% der weltweit geplanten Edison-Projekte sind bereits eingeführt oder aktuell in der Umsetzung. Einen wichtigen Beitrag leistet der Unternehmensbereich Life Science: An unserem Standort Jaffrey, New Hampshire, USA, haben wir bereits 2014 die prozessbedingten Emissionen pro Produktionseinheit durch Prozessoptimierungen um rund zwei Drittel reduziert. Im Jahr 2015 starteten wir ein Projekt, um hier noch weitere Einsparungen zu erreichen. In Schanghai, China, nahmen wir im Sommer 2015 eine neue Photovoltaik-Anlage mit einer Leistung von 400 kW in Betrieb, die den CO₂-Ausstoß an diesem Standort jährlich um circa 280 Tonnen reduziert.

ENERGIEVERBRAUCH

(in GWh)	2011	2012	2013	2014	2015
Gesamter Energieverbrauch	1.474	1.528	1.549	1.602	1.720
Direkter Energieverbrauch	905	924	991	1.056	1.171
Gas	789	813	871	919	933
Flüssige fossile Brennstoffe	103	98	105	110	103
Biomasse und selbsterzeugte erneuerbare Energie	13	13	15	27	135
Indirekter Energieverbrauch	569	604	558	546	549
Elektrizität	511	491	493	460	466
Dampf, Wärme, Kälte	58	113	65	86	83

Portfoliobereinigt in Übereinstimmung mit dem Greenhouse Gas Protocol. Die Daten enthalten keine Energieverbräuche von Sigma-Aldrich, da der Prozess der Integration von Sigma-Aldrich noch läuft.

CO₂-ÄQ-EMISSIONEN (ÄQ = ÄQUIVALENTE)

Emissionen in kt, Scope 1 und 2	2011	2012	2013	2014	2015
Gesamte CO ₂ -Äq-Emissionen	529	543	559	517	518
Direkte CO ₂ -Äq-Emissionen	315	318	348	321	327
Indirekte CO ₂ -Äq-Emissionen	214	225	211	196	191

Portfoliobereinigt in Übereinstimmung mit dem Greenhouse Gas Protocol.

Die Zahlen enthalten keine Daten von Sigma-Aldrich, da der Prozess der Integration von Sigma-Aldrich noch läuft. Die direkten und indirekten CO₂-Äq-Emissionen (Scope 1 und 2) der ehemaligen Sigma-Aldrich-Standorte summieren sich auf circa 215 kt. (Hinweis: Berechnungsmethodik ist noch nicht vereinheitlicht).

Das Energiemanagement ist ein wichtiger Baustein für nachhaltige Energieeffizienz und Klimaschutz. Die beiden Produktionsstandorte Darmstadt und Gernsheim sind für rund 40% des weltweiten Energieverbrauchs bei Merck verantwortlich. 2012 haben diese beiden Standorte das ISO-50001-Zertifikat „Energiemanagementsysteme“ erhalten. Die Zertifizierung wurde im Jahr 2015 bestätigt. Derzeit haben neun unserer Produktionsstandorte ein zertifiziertes Energiemanagementsystem. Dass wir auf dem richtigen Weg sind, zeigt sich auch an den Ergebnissen des „Carbon Disclosure Project“. Im Jahr 2015 haben wir im „Climate Disclosure Scoring“, das die Ausführlichkeit der Berichterstattung und die Transparenz bewertet, 98 von 100 Punkten erreicht und liegen damit deutlich im oberen Bereich aller teilnehmenden Unternehmen in der Kategorie für Deutschland, Österreich und die Schweiz. Im „Climate Performance Scoring“ erreichten wir ein C und liegen damit über dem Durchschnitt. Das „Carbon Disclosure Project“, eine unabhängige Non-Profit-Organisation, bewertet Unternehmen in ihren Leistungen zur Emissionsreduzierung und zur Klimaberichterstattung.

Außer auf das Thema Energie richteten wir den Fokus im Jahr 2015 auch auf das Thema Wasser. Wir haben systematisch geprüft, welche unserer Standorte einen hohen jährlichen Wasserverbrauch haben und gleichzeitig in Regionen liegen, in denen Wasser knapp und daher ein besonders kostbares Gut ist. Basierend auf einer detaillierten Betrachtung planen wir in den kommenden Jahren schrittweise nachhaltige Wassermanagementsysteme an den Standorten einzuführen.

Verantwortung für die Gesellschaft

Wir verstehen uns als Teil der Gesellschaft, an den einzelnen Standorten sowie global. Gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen ist Teil unseres unternehmerischen Selbstverständnisses. Wir sind davon überzeugt, dass wir mit unserem Wissen, unseren Fähigkeiten und unseren Produkten einen wichtigen Beitrag für die Gesellschaft leisten können.

Unser gesellschaftliches Engagement setzt hauptsächlich dort an, wo wir aufgrund unseres Kerngeschäfts besondere Problemlösungskompetenz besitzen. So engagieren wir uns in Gesundheits- und Umweltprojekten und fördern Bildung, speziell im Bereich der Naturwissenschaften. In Notsituationen leisten wir Katastrophenhilfe – vor allem in Regionen, in denen wir auch geschäftlich tätig sind. Im April 2015 haben wir eine dreijährige Vereinbarung mit dem Deutschen Roten Kreuz (DRK) unterzeichnet. Sie sieht vor, dass wir im Katastrophenfall vor allem Aktivitäten und Projekte des DRK durch Geld- oder Sachspenden unterstützen werden. Im Dezember 2015 spendeten wir dem DRK 50.000 € für Gesundheitsprojekte für Flüchtlinge im Libanon.

Unsere Landesgesellschaften engagieren sich in einer Vielzahl an lokalen Projekten. Merck hat übergeordnete Kriterien für die Projektauswahl definiert, die Entscheidung für bestimmte Projekte liegt bei unseren Gesellschaften vor Ort. Insgesamt haben wir im Jahr 2015 für das gesellschaftliche Engagement rund 100 Mio € aufgewendet.

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.

Rund 5.000 Mitarbeiter forschen für Merck nach Innovationen, mit denen wir die langfristigen Gesundheits- und Technologietrends sowohl in den etablierten Märkten als auch in den Wachstumsmärkten bedienen können.

Im Jahr 2015 haben wir rund 1,7 Mrd € für Forschung und Entwicklung (F&E) ausgegeben. Wir setzen dabei sowohl auf Eigenforschung als auch auf externe Kooperationen. Damit erhöht sich die Produktivität der Forschung und zugleich verringert sich der finanzielle Aufwand.

Die Aufstellung unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten folgt der Struktur von Merck mit drei Unternehmensbereichen.

Healthcare

Biopharma

Unser Biopharma-Geschäft hat 2015 mehrere wichtige Programme aus seinem Forschungs- und Entwicklungsportfolio vorangetrieben, darunter sowohl Früh- als auch Spätphasenprojekte. In vielen Fällen stammten die Molekülkandidaten dabei aus unserer eigenen Forschung. Das Geschäft konzentriert sich gezielt auf die Gebiete Onkologie, Immunonkologie und Immunologie. Diese Ausrichtung zeigt signifikantes Potenzial, in absehbarer Zeit Nutzen für die Patienten und das Geschäft zu stiften.

Unter Dr. Luciano Rossetti als Leiter der globalen Forschung und Entwicklung hat die F&E-Einheit ihr Führungsteam personell erweitert, unter anderem mit Dr. Alise Reicin als Senior Vice President und Leiterin der globalen klinischen Entwicklung und Dr. Laszlo Radvanyi als Leiter der translationalen Innovationsplattform Immunonkologie. Darüber hinaus wurde Dr. Jörn-Peter Halle zum Leiter für externe Innovationen in der Forschung und Entwicklung von Biopharma ernannt.

Im September hat unser Biopharma-Geschäft die bauliche Erweiterung seines F&E-Betriebs in Darmstadt bekannt gegeben. Wir investieren 65 Mio € in ein neues Laborgebäude mit einer Gesamtfläche von über 16.000 Quadratmetern, in dem rund 200 Mitarbeiter eine neue Wirkungsstätte finden werden, um Innovationen im Bereich Forschung und Entwicklung

voranzutreiben. Das neue Laborgebäude wird die verschiedenen Funktionen des F&E-Bereichs Discovery Technologies zusammenführen, darunter Molecular Pharmacology, Medicinal Chemistry, Computational Chemistry, Molecular Interactions and Biophysics, Protein Engineering and Antibody Technologies sowie Protein and Cell Sciences. Das Forschungsgebäude, das im Herbst 2017 fertiggestellt sein soll, wird in das Ensemble am neuen „Quartiersplatz Pharma“ der Konzernzentrale in Darmstadt integriert sein. Wir bündeln damit einen Großteil unserer F&E-Aktivitäten an einem Ort und schaffen beste Voraussetzungen für die innovative Weiterentwicklung unserer biopharmazeutischen Pipeline.

Onkologie

Im April 2015 hat die Abteilung Sicherheit des japanischen Ministeriums für Gesundheit, Arbeit und Soziales die Aktualisierung der Produktinformation von Erbitux® unter Einbezug von Patienten mit inoperablem, fortgeschrittenem oder rezidivierendem Kolorektalkarzinom (CRC) vom RAS-Wildtyp genehmigt. Dies steht im Einklang mit dem derzeitigen Zulassungsstatus in Europa.

Im Juli wurden auf dem Weltkongress für gastrointestinale Tumoren der European Society for Medical Oncology (ESMO) in Barcelona Ergebnisse der Phase-II-Studie CAPRI-GOIM vorgestellt. Hierbei handelt es sich um eine unabhängige Studie, die von einer akademischen Gruppe durchgeführt wurde und 340 Patienten mit metastasiertem Kolorektalkarzinom (mCRC) vom KRAS-Wildtyp (Exon 2) einschloss. Die Patienten erhielten als Erstlinientherapie FOLFIRI plus Erbitux® und wurden bei Ansprechen randomisiert entweder mit FOLFOX plus Erbitux® oder FOLFOX-Monotherapie als Zweitlinie weiterbehandelt. In einer Unterpopulation dieser Studie mit vierfachem Wildtyp (Ausschluss von Mutationen im KRAS-, NRAS-, BRAF- oder PIK3CA-Gen durch Next Generation Sequencing) wurden ein signifikant verlängertes progressionsfreies Überleben sowie eine Verbesserung des Gesamtüberlebens und der Ansprechrate unter Zweitlinienbehandlung mit Erbitux®/FOLFOX nach vorausgegangener Erstlinie in Form von Erbitux®/FOLFIRI ermittelt. Dies deutet darauf hin, dass eine Fortsetzung der Anti-EGFR-Behandlung unter Austausch des Basis-Chemotherapeutikums bei der Zweitlinienbehandlung einen schlüssigen Ansatz nach Krankheitsprogression darstellt, auch wenn dies noch durch Daten anderer Studien bestätigt werden muss.

Evofosfamide ist ein Hypoxie-aktiviertes Prodrug, das heißt eine in der Entwicklung befindliche Arzneimittelvorstufe, die bei stark ausgeprägtem Sauerstoffmangel des Tumors, einem Kennzeichen vieler solider Tumoren, aktiviert werden

soll. Das Prüfpräparat wurde in zwei Indikationen im Rahmen von Phase-III-Studien untersucht: Weichteilsarkom und Pankreaskarzinom. Im Mai haben wir die Erteilung des „Fast Track“-Status durch die amerikanische Zulassungsbehörde (FDA) für die Entwicklung von Evofosfamide zur Behandlung von zuvor unbehandelten Patienten mit metastasiertem oder lokal fortgeschrittenem, inoperablem Pankreaskarzinom mitgeteilt. Im Dezember 2015 wurden die Ergebnisse der Phase-III-Studien bewertet. Die Studien erreichten leider bei keiner der zwei Indikationen ihren primären Endpunkt. Wir haben daraufhin beschlossen, das Entwicklungsprogramm zu Evofosfamide nicht weiterzuverfolgen, und haben die Rechte an dem Programm an Threshold Inc. zurückgegeben.

Tepotinib, ein niedermolekularer Inhibitor des Tyrosinkinase-rezeptors c-Met, schaffte bei zwei Indikationen den Übergang in die Phase II der laufenden Phase-I/II-Studie zu diesem Prüfkandidaten. Anfang 2015 wechselte er zum einen in den Phase-II-Teil einer laufenden Phase-I/II-Studie bei asiatischen Patienten mit nicht-kleinzelligem Lungenkrebs (NSCLC) mit positivem Met-Status (Met+) und EGFR-Mutation. In dieser Studie sollen rund 136 Patienten mit Met-positiven Tumoren, bei denen eine vorausgegangene Erstlinientherapie mit Gefitinib versagt hat, randomisiert mit Tepotinib (500 mg/Tag) plus Gefitinib oder Tepotinib plus Cisplatin/Pemetrexed behandelt werden. Primärer Endpunkt ist das progressionsfreie Überleben (progression-free survival, PFS). Im 2. Quartal ging Tepotinib zum anderen in die Phase II einer laufenden offenen Phase-I/II-Prüfung bei asiatischen Patienten mit unbehandeltem fortgeschrittenem Leberzellkarzinom über. Sie bewertet die Wirksamkeit, Sicherheit und Pharmakokinetik dieser Substanz bei Erstlinienbehandlung im Vergleich zu Sorafenib. In dieser Studie sollen circa 140 Patienten mit Met-positiven Tumoren randomisiert mit 500 mg Tepotinib einmal täglich oder 400 mg Sorafenib zweimal täglich behandelt werden. Primärer Endpunkt ist das progressionsfreie Intervall.

Im Bereich der diagnostischen Tests in der Onkologie unterzeichneten wir im März 2015 eine Vereinbarung mit Illumina Inc. Wir wollen gemeinsam Sequenzierungstests entwickeln, die im Rahmen von klinischen Studien mehrere Genvarianten in einer einzigen Tumorprobe nachweisen und gleichzeitig messen können. Dies wird uns in die Lage versetzen, Genomstudien in einer bis vor wenigen Jahren noch undenkbar Geschwindigkeit durchzuführen, potenziell verschiedene Diagnosetests zu entwickeln und damit unsere führende Position im Bereich der personalisierten Krebstherapie zu stärken. Außerdem haben wir mit unserem Partner Sysmex Inostics GmbH die Eröffnung des ersten Prüfcentrums für die RAS-Biomarkertestung auf Basis von Flüssigbiopsien im Institut für Onkologie der spanischen Klinik Vall d'Hebron bekannt gegeben. Diese sogenannte Flüssigbiopsie – auch als blutbasierter Biomarkertest bekannt – ist eine vereinfachte und schnelle Methode für die Bestimmung des RAS-(KRAS- und NRAS-) Mutationsstatus von Tumoren, da hierfür nur eine einzige Blutentnahme erforderlich ist. Die Notwendigkeit einer Gewebebiopsie oder eines chirurgischen Eingriffs entfällt damit. Die Bestätigung der Konformität mit den europäischen Harmonisierungsrichtlinien (CE-Kennzeichnung) wird für die kommenden Monate erwartet.

Im November haben wir den Abschluss einer auf drei Jahre angelegten Kooperationsvereinbarung mit dem polnischen Unternehmen Selvita aus Krakau bekannt gegeben. Gemeinsam wollen wir neue Therapiekonzepte im Bereich Onkologie validieren. Ziel der Kooperation ist es, potenzielle erste Vertreter niedermolekularer Arzneimittelkandidaten für unterschiedliche Krebsindikationen herauszubringen. Zusammen mit unserem Vertragspartner steuern wir ein gemeinsames Portfolio an Projekten zur Wirkstoffsuche unter Aufteilung der Risiken sowie Erlöse und bauen dabei auf dem Rahmenwerk unserer 2013 initiierten zweijährigen Partnerschaft im Bereich Tumorstoffwechsel auf. Im Rahmen der neuen Vertragsbedingungen erhält Merck die Exklusivrechte am gemeinsamen geistigen Eigentum und Selvita im Gegenzug Meilensteinzahlungen und Lizenzgebühren bei erfolgreicher Entwicklung und Vermarktung von Produkten durch Merck.

Anfang 2015 beschlossen wir nach Prüfung aller vorhandenen klinischen Daten, das Entwicklungsprogramm zu Abituzumab (ehemals DI17E6) in der Onkologie zu beenden. Eine Phase-Ib-Studie bei soliden Tumoren, die in Zusammenarbeit mit Sanofi U.S. Pimasertib in Kombination mit dem hDM2-Antagonisten (SAR 405838) von Sanofi U.S. untersuchte, wurde beendet und die weitere Entwicklung eingestellt. Außerdem haben wir nach Prüfung der Wettbewerbslage entschieden, unsere Rechte außerhalb Chinas an dem PARP-Inhibitor BeiGene-290 an BeiGene zurückzugeben.

Das Biopharma-Geschäft von Merck unterstützt erstklassige externe Forschungsprojekte aus bestimmten Bereichen der Onkologie im Rahmen von jährlich vergebenen Förderstipendien. Die diesjährigen Grants for Oncology Innovation wurden an drei Gruppen (zwei aus Spanien und eine aus Italien) vergeben. Die Preisverleihung fand im Rahmen der Jahrestagung 2015 des European Cancer Congress (ECC) in Wien statt.

Immunonkologie

Im Rahmen der Jahrestagung 2015 der American Society of Clinical Oncology (ASCO) wurden mehrere Präsentationen zur vorläufigen Wirksamkeit und Sicherheit von Avelumab (zuvor bekannt als MSB0010718C) veröffentlicht. Avelumab ist ein in der Entwicklung befindlicher, rein humaner, monoklonaler IgG1-Antikörper, der an den programmierten Zelltod-Liganden 1 (PD-L1) bindet und potenziell das körpereigene Immunsystem zur Krebsbekämpfung nutzt. Zu den Präsentationen gehörten ein Vortrag über Eierstockkrebs (Ovarialkarzinom) und Poster zu Magenkrebs, nicht-kleinzelligem Lungenkrebs (non-small cell lung cancer, NSCLC) und einigen anderen Studien in unterschiedlichen Patientenpopulationen. Die Daten zum NSCLC stammten aus einer internationalen offenen Phase-I-Studie mit verschiedenen aufsteigenden Dosen. Ziel war die Untersuchung der Sicherheit, Verträglichkeit, Pharmakokinetik sowie der biologischen und klinischen Wirksamkeit bei Patienten mit metastasierten oder lokal fortgeschrittenen soliden Tumoren. In dieser Untersuchung wurden die Sicherheit und klinische Wirksamkeit bei 184 Patienten mit NSCLC vom Stadium IIIb/IV sowie die Krankheitsprogression nach mindestens einer vorausgegangenen platinbasierten Doublet-Therapie bewertet. Ein objektives Ansprechen wurde bei 25 Patienten (13,6%) beobachtet, davon ein Patient mit Vollremission und 24 Patienten

mit partiellem Ansprechen; bei 19 Patienten dauerte das Ansprechen zum Zeitpunkt der Auswertung noch an, darunter zwei Patienten, die auch nach Behandlungsende weiter Ansprechen zeigten.

In einem der ASCO-Vorträge wurden Phase-I-Daten einer nicht nach ihrem PD-L1-Status vorselektierten Patientenkohorte mit rezidivierendem oder refraktärem Ovarialkarzinom vorgestellt, die zuvor durchschnittlich vier Therapielinien (ohne adjuvante Behandlung) erhalten hatte. Von den 75 aufgenommenen Patientinnen zeigten acht ein partielles Ansprechen und 33 Krankheitsstabilisierung, was einer Krankheitskontrollrate (disease control rate, DCR) von 54,7% entspricht. Die objektive Ansprechrage lag bei 10,7%. Weitere Patientinnen mit Ovarialkarzinom sind in die laufende Phase-Ib-Studie aufgenommen worden und Phase-III-Studien zu platinresistentem beziehungsweise platinrefraktärem und platinweisem Ovarialkarzinom sind in der Planung.

Außerdem wurden auf der ASCO klinische Daten zu Avelumab aus einer Phase-I-Studie mit japanischen Patienten mit fortgeschrittenem Magenkrebs vorgestellt. Von den 20 Patienten, die bereits mehrfach vorbehandelt waren, zeigten drei ein partielles Ansprechen auf die Studienbehandlung. Die Patientenaufnahme in diese japanische Studie ist fortgesetzt worden und weitere Studien in der Indikation fortgeschrittenes Magenkarzinom sind geplant. Auf der Jahrestagung 2015 des European Cancer Congress (ECC) wurden im September in Wien sechs Abstracts vorgestellt. Dabei wurden neue Daten zu Tumoren des Urothels (zum Beispiel Harnblase), des Mesothels (zum Beispiel Brustfell) und des Magens einschließlich des gastroösophagealen Übergangs präsentiert. Darüber hinaus wurden weitere Daten zu NSCLC und Ovarialkarzinom aus Phase-Ib-Studien vorgestellt.

Avelumab wird derzeit in einer Phase-II-Studie (JAVELIN Merkel 200) zu metastasiertem Merkelzellkarzinom (MCC) untersucht. Das MCC ist eine seltene und aggressive Form von Hautkrebs, für die es derzeit keine zugelassene spezielle Therapie gibt. Die Phase-II-Studie untersucht die Sicherheit und Wirksamkeit von Avelumab bei Patienten mit metastasiertem MCC, deren Krankheit nach mindestens einem Zyklus Behandlung durch Chemotherapie vorangeschritten war. Primärer Endpunkt der Studie ist die objektive Ansprechrage. Zu den sekundären Endpunkten zählen Ansprechrage, progressionsfreies Überleben, Gesamtüberleben und Sicherheit. Bis zum 3. Quartal 2015 waren insgesamt 88 Patienten in diese Studie mit Prüfzentren in den Regionen Asien-Pazifik, Australien, Europa und Nordamerika aufgenommen worden. Sie ist die größte jemals in einer solchen Patientenpopulation durchgeführte Studie. In den USA erteilte die FDA im September „Orphan Drug“-Status für Avelumab in der Indikation MCC, gefolgt von „Fast Track“- und „Breakthrough Therapy“-Status im 4. Quartal 2015. Im Dezember erteilte die Europäische Kommission außerdem „Orphan Drug“-Status für Avelumab in der Indikation metastasiertes MCC und folgte damit der positiven Stellungnahme des Ausschusses für „Orphan Drug“-Arzneimittel (COMP) der Europäischen Arzneimittelagentur (EMA).

Merck und Pfizer haben zwei internationale Phase-III-Studien zu Avelumab in der Indikation NSCLC gestartet. Studienbeginn der ersten Studie, JAVELIN Lung 200, in die rund 650 Patienten eingeschlossen werden sollen, war im

April. Ziel dieser klinischen Prüfung ist die Untersuchung von Avelumab im Vergleich zu Docetaxel bei Patienten mit Krankheitsprogression nach vorausgegangener platinhaltiger Doublet-Chemotherapie. Primärer Endpunkt der Studie ist das Gesamtüberleben von Patienten mit PD-L1-positivem (programmed death-ligand 1 positive/PD-L1+) NSCLC. Die zweite Studie, JAVELIN Lung 100, untersucht die Sicherheit und Wirksamkeit von Avelumab im Vergleich zu einer platinbasierten Doublet-Chemotherapie bei Patienten mit NSCLC im Spätstadium, die noch keine Behandlung gegen systemischen Lungenkrebs erhalten haben. Die Phase-III-Studie ist eine offene, multizentrische, randomisierte klinische Prüfung, in der Patienten mit rezidivierendem oder im Stadium IV befindlichem PD-L1-positivem NSCLC abhängig von ihrer Histologie (entweder plattenepithelial oder nicht-plattenepithelial) entweder Avelumab oder eine platinbasierte Erstlinien-Chemotherapie nach Wahl des Prüfarztes erhalten. In die Studie werden voraussichtlich etwa 420 Patienten in mehr als 240 Prüfzentren weltweit eingeschlossen. Primärer Endpunkt der Studie ist das progressionsfreie Überleben bei PD-L1-positiven (PD-L1+) Patienten. Zu den sekundären Endpunkten zählen progressionsfreies Überleben bei stark PD-L1-positiven (PD-L1++) Patienten, Gesamtüberleben, objektive Ansprechrage, Lebensqualität, Verträglichkeit und Sicherheit bei Patienten, die mit Avelumab im Vergleich zu Chemotherapie nach Wahl des Prüfarztes behandelt wurden.

Im Dezember haben Merck und Pfizer den Start von vier weiteren Phase-III-Studien zur Untersuchung von Avelumab in weiteren Indikationen bekannt gegeben. Mit der Studie JAVELIN Gastric 100 soll eine mögliche Überlegenheit von Avelumab als Erhaltungstherapie bei fortgeschrittenem oder metastasiertem Karzinom des Magens/gastroösophagealen Übergangs gegenüber fortgesetzter Erstlinientherapie mit einem platinbasierten Chemoregime geprüft werden. In diese randomisierte, offene Studie sollen 650 Patienten in über 220 Prüfzentren weltweit aufgenommen werden. JAVELIN Gastric 300 untersucht Avelumab als Drittlinientherapie bei fortgeschrittenem oder metastasiertem Karzinom des Magens/gastroösophagealen Übergangs und wird ungefähr 330 Patienten in mehr als 170 Prüfzentren weltweit einschließen. Bei JAVELIN Ovarian 200 wird Avelumab zur Behandlung von platinresistentem/-refraktärem Ovarialkarzinom eingesetzt. Die Prüfarzte wollen etwa 550 Patienten in über 190 Prüfzentren in die Studie aufnehmen. Darüber hinaus wird Avelumab in der Studie JAVELIN Bladder 100 als Erstlinien-Erhaltungstherapie bei Patienten mit Karzinomen des Urothels untersucht. In diese Studie sollen rund 670 Patienten in mehr als 200 Prüfzentren in 38 Ländern eingeschlossen werden. Primärer Endpunkt aller Studien ist das Gesamtüberleben.

Wir haben eine Phase-I-Studie mit einem neuartigen Prüfkandidaten namens M7824 gestartet. In diese offene Studie mit aufsteigender Dosierung sollen 106 Patienten aufgenommen werden. Dieser potenzielle erste Vertreter einer bifunktionalen Immuntherapie soll gleichzeitig zwei immunhemmende Signalwege blockieren, die typischerweise von Krebszellen dazu genutzt werden, dem Immunsystem zu entgehen. Durch die Wiederherstellung und Verstärkung von gegen den Tumor gerichteten Immunreaktionen soll das Tumorstadium potenziell in Schach gehalten werden.

Zum Ausbau unseres F&E-Technologieportfolios im Bereich Immunonkologie sind wir mit der Intrexon Corporation eine exklusive strategische Kooperations- und Lizenzvereinbarung zur Entwicklung und Vermarktung von T-Zell-Krebstherapien auf Basis von chimären Antigenrezeptoren (CAR-T) eingegangen. Bei den CAR-T-Zellen handelt es sich um gentechnisch veränderte T-Zellen mit synthetischen Rezeptoren, die ein bestimmtes Antigen, das auf Tumorzellen exprimiert wird, erkennen. Durch Bindung der CAR-T-Zellen an ihre Zielstruktur wird eine immunologische Abwehrreaktion gegen die Krebszellen ausgelöst. Mit dem Einsatz der Zellmodifikationstechniken und der RheoSwitch®-Plattform von Intrexon setzen wir bei der Kooperation auf die Entwicklung von führenden Produkten, die das Immunsystem befähigen, die aktuellen Herausforderungen der CAR-T-Therapie zu meistern. Schwerpunkt unserer Kooperation ist die Entwicklung einer CAR-T-Plattform der nächsten Generation, aus der Arzneimittelkandidaten hervorgehen sollen.

Neurologie / Immunologie

Im Bereich Multiple Sklerose haben wir im September unsere Absicht bekundet, Daten zu unserem Prüfpräparat Cladribin-Tabletten für die Behandlung von schubförmig-remittierender Multipler Sklerose (RRMS) bei der Europäischen Arzneimittelagentur (EMA) einzureichen. Die Entscheidung folgt unserer Bewertung neuer Daten und zusätzlicher Auswertungen, die eine bessere Charakterisierung des Nutzen-Risiko-Profiles der Substanz ermöglichen. Pläne zur Einreichung in anderen geografischen Regionen sind ebenfalls in Entwicklung. Wir hatten 2011 unser klinisches Entwicklungsprogramm für Cladribin-Tabletten heruntergefahren, nachdem einige Zulassungsbehörden Bedenken über die unzureichende Charakterisierung des Nutzen-Risiko-Profiles des Arzneimittels geäußert hatten. Dennoch durften einige groß angelegte klinische Studien weitergeführt werden und es wurden zusätzliche Sicherheitsinformationen in einem Langzeitregister erfasst.

Im Rahmen des ECTRIMS-Kongresses (European Committee for Treatment and Research in Multiple Sclerosis) wurden Anfang Oktober in Barcelona acht Abstracts zu Rebif® vorgestellt, unserem in hoher Dosis und hoher Frequenz verabreichten Interferon beta-1a zur Behandlung von schubförmiger Multipler Sklerose. Zu den präsentierten Daten gehörten Post-hoc-Bewertungen kontrollierter Studien zu schubförmiger MS hinsichtlich prädiktiver Scores für Krankheitsaktivität und Progression der Behinderung sowie eine Kosten-Nutzen-Analyse zu Rebif® gegenüber Avonex® (Interferon beta-1a), basierend auf dem Fehlen von Anzeichen für Krankheitsaktivität (NEDA, no evident disease activity). Diese neuen Daten sollen Ärzten und Patienten helfen, informierte Behandlungsentscheidungen zu treffen und den Einfluss von Rebif® bei Patienten mit schubförmiger MS besser zu verstehen.

Mit den jährlich verliehenen Grants for Multiple Sclerosis Innovation (GMSI) wollen wir in unserem Biopharma-Geschäft erstklassige externe Forschungsprojekte aus aller Welt zu bestimmten Aspekten von MS fördern. 2015 ging die Auszeichnung im Rahmen des 31. ECTRIMS-Kongresses an vier Forschungsgruppen aus den Niederlanden, Finnland, Italien und Großbritannien.

Das „Journal of Neurology, Neurosurgery and Psychiatry“ (JNNP) hat 2015 Daten aus einem 15-Jahres-Follow-up zu Rebif® aus der PRISMS-Studie (Prevention of Relapses and Disability by Interferon beta-1a Subcutaneously in Multiple Sclerosis) veröffentlicht. Die publizierten Daten analysierten über einen Zeitraum von 15 Jahren den Zusammenhang zwischen einer kumulativen Exposition mit Rebif® beziehungsweise anderen potenziell prognostischen Faktoren und dem langfristigen Therapieergebnis bei schubförmig-remittierender Multipler Sklerose. In diesen explorativen Post-hoc-Analysen gingen höhere IFN β-1a-Dosen und ein längerer Behandlungszeitraum bei Patienten mit RRMS mit besseren Langzeitergebnissen über viele Jahre einher.

Des Weiteren haben wir die Patientenaufnahme in eine Studie der Phase IIa zu M2736 (auch bekannt als ATX-MS-1467), einem Wirkstoff aus der Forschung zur Auflösung von immunologischer Toleranz, abgeschlossen. Hierbei handelt es sich um eine offene, einarmige Proof-of-Principle-Studie zur Untersuchung der Sicherheit von M2736 und seines Einflusses auf Immuntoleranz bei Patienten mit schubförmiger Multipler Sklerose. Hierzu sind häufige Magnetresonanztomografien zur strukturellen Bildgebung des Nervensystems erforderlich. Das Ergebnis der Studie wird für 2016 erwartet.

Im Therapiegebiet Immunologie erreichte unser lösliches Fusionsprotein Atacicept mit dem Abschluss der Patientenaufnahme in die Studie ADDRESS II einen wichtigen Meilenstein. Hierbei handelt es sich um eine klinische Studie der Phase IIB bei Patienten mit systemischem Lupus erythematoses (SLE). Die geplante Teilnehmerzahl von 279 Patienten mit SLE wurde vorzeitig erreicht. Aussagekräftige Studienergebnisse werden für 2016 erwartet.

Fertilität

Ovidrel® (rekombinantes hCG), ein Hormon zur Anregung von Follikelreifung und Eisprung, wurde in Japan in einer zulassungsrelevanten Phase-III-Studie in der Indikation Ovulationsinduktion untersucht, um die verfügbaren Daten aus weltweiten Zulassungsstudien zu dieser Indikation und zu fortgeschrittenen Reproduktionsbehandlungen zu ergänzen. Basierend auf dem positiven Ergebnis dieser Studie bereiten wir derzeit die Einreichung auf Marktzulassung in Japan vor.

Das Biopharma-Geschäft hat seine finanzielle Unterstützung des Grant for Fertility Innovation (GFI)-Programms mit Fördergeldern für 2015 und 2016 in Höhe von insgesamt bis zu 1,2 Mio € zugesagt. Die Ankündigung erfolgte im Rahmen der 31. Jahrestagung der European Society of Human Reproduction and Embryology (ESHRE) in Lissabon. Mit dem 2009 eingeführten GFI-Förderprogramm sollen innovative translationale Forschungsprojekte im Bereich Fertilität zu konkreten Gesundheitslösungen weiterentwickelt werden, um die Erfolgsrate der assistierten Reproduktionstechnologie (ART) zu verbessern. In den vergangenen sechs Jahren gingen beim GFI-Förderprogramm rund 750 Anträge aus über 50 Ländern weltweit ein. Mit unserem BTK-Inhibitor (M2951) sind wir im 4. Quartal in die Phase I der klinischen Prüfung bei Patienten mit SLE eingetreten.

Endokrinologie

Im Juli genehmigte die Europäische Kommission (EC) eine Änderung der Marktzulassung für Kuvan® (Sapropterindihydrochlorid), die den Einsatz bei Kindern unter vier Jahren mit Phenylketonurie (PKU) mit nachweislichem Ansprechen auf eine derartige Behandlung zulässt. Die Entscheidung der EC stützte sich auf eine Prüfung der Daten aus der klinischen Phase-IIIb-Studie SPARK. Am 1. Oktober haben wir den Abschluss einer Vereinbarung mit dem im kalifornischen San Rafael ansässigen amerikanischen Unternehmen BioMarin Pharmaceutical, Inc. bezüglich der Rückgabe der Rechte an Kuvan® bekannt gegeben. Mit diesem Schritt wollen wir uns wieder auf die Kernbereiche unseres Unternehmensbereichs Healthcare konzentrieren. Des Weiteren vereinbarten wir die Rückgabe unserer Entwicklungs- und Vermarktungsoption zu Peg-Pal, einer Prüfsubstanz, die ebenfalls zur Behandlung von PKU eingesetzt werden soll.

Mit den Jahresstipendien des Grant for Growth Innovation (GGI) fördert unser Biopharma-Geschäft vielversprechende externe Forschungsprojekte aus dem Bereich der Wachstumsstörungen. 2015 fiel die Vergabe des GGI an zwei Forschungsgruppen aus Großbritannien und den USA mit der 54. Jahrestagung der European Society for Paediatric Endocrinology (ESPE) in Barcelona zusammen.

General Medicine

Am 3. November 2015 haben wir bekannt gegeben, dass die britische Zulassungsbehörde die beantragte Änderung der Zulassung von Glucophage® XR (mit verzögerter Freisetzung des Wirkstoffs Metformin) für die Behandlung von Patienten mit Diabetes Typ II genehmigt hat. Mit dieser Änderung entfällt die Kontraindikation mäßig eingeschränkte Nierenfunktion im Stadium 3a in Abwesenheit von anderen Erkrankungen, die das Risiko für Laktatazidose und chronische Herzinsuffizienz

erhöhen könnten. Dies bedeutet, dass Glucophage® XR nun auch bei Patienten mit stabiler chronischer Herzinsuffizienz eingesetzt werden kann, eine regelmäßige Kontrolle der Herz- und Nierenfunktion vorausgesetzt. Die französische Zulassungsbehörde hatte dieses Jahr bereits die entsprechenden Änderungen für Glucophage® IR (mit sofortiger Freisetzung des Wirkstoffs Metformin) unter Streichung derselben Kontraindikationen gebilligt. Diese Änderungen gelten in allen Ländern der Europäischen Union. Die Entscheidungen basierten auf Auswertungen umfangreicher Daten von Merck zu Wirksamkeit und Sicherheit, die über viele Jahre erhoben wurden, sowie auf neuen klinischen Studien zu Glucophage®.

Erst kürzlich haben wir die Zulassung für Metformin zur Behandlung von Prädiabetes in Ungarn erhalten. Diese Zulassung folgt auf bereits erteilte Genehmigungen von Glucophage® zur Behandlung von Patienten mit diesem Diabetes-Vorstadium in Mexiko, Polen, den Philippinen und der Türkei.

Vernachlässigte Krankheiten

Merck fördert eine konzernweite Initiative für besseren Zugang zu Gesundheit (Access to Health), um die wichtigsten ungedeckten medizinischen Bedarfe bei vernachlässigten Tropenkrankheiten – vor allem bei Kindern aus Entwicklungsländern – anzugehen. Hierzu gehört auch eine F&E-Plattform mit Schwerpunkt auf tropischen und vorrangigen übertragbaren Erkrankungen. In diesem Zusammenhang haben wir die Rechte an der Prüfsubstanz DDD107498 gegen Malaria von der Medicines for Malaria Venture (MMV) erhalten. Ziel des zukünftigen klinischen Programms ist der Nachweis, ob die Prüfsubstanz in unterschiedlichen Entwicklungsstadien der Malariaerreger wirksam ist und lange genug im Körper verweilt, um potenziell als Einmaldosis gegen die gefährlichsten Malariastämme eingesetzt werden zu können.

BIOPHARMA-PIPELINE

Stand: 31.12.2015

Therapiegebiet Wirkstoff	Indikation	Status
Neurodegenerative Erkrankungen		
Cladribin-Tabletten (Lymphozyten-reduzierender Wirkstoff)	Schubförmige Multiple Sklerose	Zulassungsprozess ¹
M2736 (Immuntoleranz-Wirkstoff)	Schubförmige Multiple Sklerose	Phase II
Onkologie		
Tepotinib (c-Met-Kinase-Inhibitor)	Nicht kleinzelliges Bronchialkarzinom	Phase II
Tepotinib (c-Met-Kinase-Inhibitor)	Leberzellkarzinom	Phase II
Tepotinib (c-Met-Kinase-Inhibitor)	Solide Tumoren	Phase I
BeiGene-283 (BRAF-Inhibitor)	Solide Tumoren	Phase I
M2698 (p70S6K/Akt-Inhibitor)	Solide Tumoren	Phase I
M3814 (DNA-PK-Inhibitor)	Solide Tumoren	Phase I
Immunonkologie		
Avelumab (monoklonaler Anti-PD-L1-Antikörper)	Nicht kleinzelliges Bronchialkarzinom, Erstlinie	Phase III
Avelumab (monoklonaler Anti-PD-L1-Antikörper)	Nicht kleinzelliges Bronchialkarzinom, Zweitlinie	Phase III
Avelumab (monoklonaler Anti-PD-L1-Antikörper)	Karzinom des Magens/gastroösophagealen Übergangs, Erstlinie	Phase III
Avelumab (monoklonaler Anti-PD-L1-Antikörper)	Karzinom des Magens/gastroösophagealen Übergangs, Drittlinie	Phase III
Avelumab (monoklonaler Anti-PD-L1-Antikörper)	Platinresistentes/-refraktäres Ovarialkarzinom	Phase III
Avelumab (monoklonaler Anti-PD-L1-Antikörper)	Harnblasenkarzinom, Erstlinie	Phase III
Avelumab (monoklonaler Anti-PD-L1-Antikörper)	Merkelzellkarzinom der Haut	Phase II
Avelumab (monoklonaler Anti-PD-L1-Antikörper)	Solide Tumoren	Phase I
M9241 (NHS-IL12, Krebsimmuntherapie)	Solide Tumoren	Phase I ²
M7824 (bifunktionale Immuntherapie)	Solide Tumoren	Phase I
Immunologie		
Atacicept (Anti-BlyS-/Anti-APRIL-Fusionsprotein)	Systemischer Lupus erythematodes	Phase II
Sprifermin (Fibroblasten-Wachstumsfaktor 18)	Osteoarthritis	Phase II
M1095 (Anti-IL-17A/F-Nanobody)	Psoriasis	Phase I
M2951 (BTK-Inhibitor)	Systemischer Lupus erythematodes	Phase I

¹ Laut Mitteilung vom 11. September 2015 bereitet Merck die Einreichung auf Marktzulassung bei der Europäischen Arzneimittelagentur vor.² Studie gefördert vom National Cancer Institute (USA).Weitere Informationen zu aktuellen klinischen Studien finden Sie unter www.clinicaltrials.gov.

Akt	Proteinkinase B
APRIL	Proliferationsinduzierender Ligand
BlyS	B-Lymphozyten-Stimulator
BTK	Brutontyrosinkinase
IL	Interleukin
PD-L1	Programmierter Zelltod-Ligand 1
PK	Proteinkinase

Consumer Health

In unserem Selbstmedikationsgeschäft Consumer Health entwickeln und vertreiben wir nicht-verschreibungspflichtige Medikamente und Nahrungsergänzungsmittel in Europa, vorrangig für Frankreich, Deutschland und Großbritannien, sowie in Wachstumsmärkten Lateinamerikas, des Nahen Ostens, Afrikas und Südostasiens. Der Schwerpunkt unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten liegt auf der stetigen Verbesserung bewährter Rezepturen sowie der Entwicklung von neuen Produkten und Erweiterungen von Produktlinien. Der Konsument

und seine Bedürfnisse stehen im Zentrum unserer Innovationsstätigkeiten. Dabei stützen wir uns auf intensive Marktforschung in unseren Hauptmärkten. Zu diesem Zweck etablieren wir seit 2014 verstärkt Kooperationsvereinbarungen mit unabhängigen Forschungseinrichtungen, um so gezielt auf deren Expertise bei der Entwicklung von neuen Produkten gemäß den speziellen Bedürfnissen unserer Kunden zurückzugreifen.

Biosimilars

Merck setzte im Jahr 2015 die klinische Entwicklung von Biosimilars erfolgreich fort. Der Beginn einer ersten Biosimilar-Phase-III-Studie ist für das erste Quartal 2016 geplant. Außerdem haben wir die Pipeline mit weiteren Biologika aufgestockt, um uns ein attraktives Portfolio an Biosimilars und ein nachhaltiges Biosimilars-Geschäft zu sichern.

Allergopharma

Unser Allergiegeschäft Allergopharma ist einer der führenden Hersteller diagnostischer Tests und verschreibungspflichtiger Arzneimittel für die allergenspezifische Immuntherapie (AIT). Mit unserer eigenen Forschung und Entwicklung sowie in Kooperation mit Forschungsinstituten und externen Partnern tragen wir zu einem besseren Verständnis des immunologischen Mechanismus bei, der sich hinter der Entwicklung von Allergien verbirgt, und arbeiten aktiv an der nächsten Generation von Präparaten für die allergenspezifische Immuntherapie.

Life Science

Innovationen sind elementar, wenn es darum geht, für unsere Kunden Mehrwert zu schaffen. Unser Unternehmensbereich Life Science beschäftigt weltweit über 650 Mitarbeiter in unterschiedlichen Funktionen der Forschung und Entwicklung. Diese Mitarbeiter arbeiten eng mit unseren Kunden zusammen, um deren Bedürfnisse und Anforderungen umzusetzen. Unser oberstes Ziel ist es, die größten Herausforderungen im Bereich Life Science zu meistern und Ideen letztendlich in Produktinnovationen zu überführen. Auch 2015 investierten wir signifikant in die Life-Science-Forschung und -Entwicklung.

Das Geschäftsjahr 2015 war geprägt von erfolgreichen Innovationen. Grundsätzlich verfolgen wir unterschiedliche Aktivitäten, die sich vier Kategorien zuordnen lassen. Wir wollen:

- unser Portfolio verbessern und ausweiten
- langfristig in neue, bahnbrechende Technologien investieren
- Partnerschaften mit unseren Kunden eingehen
- den Dialog zu ungedeckten Bedürfnissen der Fachwelt führen und entsprechende Probleme lösen

Erweiterung des Portfolios

Wir haben 2015 wichtige neue Produkte eingeführt und damit unser Portfolio in allen Segmenten erweitert. Im Bereich Biomonitoring haben wir die MAS-100®-Produktreihe der Luftkeimsammler um drei Geräte ergänzt, um unser Biomonitoring-Portfolio auf Kunden aus der Lebensmittel- und Getränkeindustrie auszuweiten. Die Produktfamilie wurde zur Verwendung in Isolatoren konzipiert und ermöglicht die Probennahme an kritischen Kontrollpunkten. Die Produkte sind dank ihres kompakten und anwenderfreundlichen Designs ideal zur Verwendung in kontrollierten Umgebungen geeignet.

Im Segment RNA-Nachweis haben wir eine Reihe wichtiger neuer Produkte eingeführt. Ein Beispiel sind unsere Magna ChIRP™ RNA Interactome Kits, mit denen Forscher Chromatinbereiche leichter bestimmen, wiederherstellen und analysie-

ren können. Die Kits ermöglichen die zuverlässige Erkennung und Entdeckung von RNA-bezogenen Gensequenzen in DNA, RNA und von Proteinen.

Bei Process Solutions haben wir unsere Provantage® Biodevelopment Services um einen Clone Generation Service ergänzt. Mit dieser Erweiterung verfügen wir jetzt über eine vollständige Palette an Dienstleistungen, die es erlauben, Ausbeute, Produktivität, Konsistenz und Effizienz bei der Herstellung von Arzneimitteln für klinische Prüfungen zu optimieren. Durch die Bereitstellung hoch exprimierender Zelllinien in hervorragender Qualität können unsere Dienstleistungen dazu beitragen, die Zeit bis zur klinischen Testung zu verkürzen. Unsere flexible Produktionsplattform bietet eine Auswahl an Zelllinien und die vollständig dokumentierten Klone erfüllen die Anforderungen der Rückverfolgbarkeit auf die Quelle für die klinische Produktion, Registrierung und Zulassung sowie kommerzielle Herstellung.

Mit der Einführung unseres neuen Mobius®-2.000-Liter-Einweg-Bioreaktors nehmen wir Einfluss auf wichtige Standards wie die Wahl der mikrobiologischen Filme und Einwegtechnologien sowohl in der Upstream- als auch in der Downstream-Produktion und bieten Kunden, die Einwegtechnologien in der Upstream-Produktion einsetzen wollen, eine voll skalierbare Lösung. Mit diesem neuen Bioreaktor können wir in Biosimilars-Märkten unsere Kunden dabei unterstützen, ihre Herstellstrategien in kurzer Zeit umzusetzen, um schneller auf den Markt zu gelangen.

Neue, bahnbrechende Technologien

In unserem Bestreben, innovativ zu sein, konzentrieren wir uns auch auf neue Technologien mit langfristigen Einfluss. Wir haben ein US-amerikanisches Patent zur Entwicklung eines selektiven Schichtbildungsverfahrens erhalten, mit dem die Konsistenz der Virusfiltrationsleistung erheblich verbessert werden kann. Dieses Verfahren kommt bei der Herstellung unserer Viresolve®-Pro-Filtrationseinheit zum Einsatz. Hierbei handelt es sich um eine Virusfiltrationstechnologie zur leistungsstarken Abreicherung von Parvoviren bei der Herstellung von monoklonalen Antikörpern und therapeutischen Proteinen. Dank der selektiven Membranschichten bietet Viresolve® Pro eine branchenführende Konsistenz, die anderen Virusfiltrationsgeräten am Markt überlegen ist.

Um unsere Führungsrolle bei der Tangentialflussfiltration (TFF) zu festigen, haben wir die Single-Pass-TFF mit Pellicon®-Kassetten eingeführt. Hierbei handelt es sich um eine optimierte Anwendung unserer bestehenden Technologie, mit der Verfahrensströme konzentriert werden können, ohne dass eine Rezirkulationsschleife wie bei der konventionellen TFF erforderlich ist. Mit dieser Anwendungsalternative entfallen typische Verfahrenseinschränkungen durch höhere Volumina oder Konzentrationsfaktoren, wodurch eine höhere Kapazität erreicht werden kann. Durch die Kombination des TFF-Schritts mit anderen Prozessschritten ist außerdem ein durchgängiger Verfahrensablauf möglich.

Zur weiteren Beschleunigung des Wachstums bei der Zellanalyse haben wir die neue CHO-Plattform Cellvento™ für Zellkulturmedien und Begleitfeeds für Anwendungen bei Batch,

Batch-Feed und Perfusion eingeführt. Die chemisch definierten und ohne tierische Stoffe produzierten Medien liefern überlegenes Zellwachstum und Produktivität für eine ganze Palette von CHO-Zelltypen, die bei der biopharmazeutischen Entwicklung und Herstellung zum Einsatz kommen. Die Produktpalette gibt Kunden die Flexibilität, das passendste Produkt für bestmögliche Resultate ihrer gegebenen Zelllinie zu wählen.

Des Weiteren haben wir eine neue Technologie eingeführt, mit der Zellkulturmedien aus Trockenpulver granuliert werden können. Dadurch erhöht sich die Löslichkeit, zudem wird die Handhabung von Zellkulturmedien einfacher, die bei der biopharmazeutischen Herstellung verwendet werden. Mit den bedienungsfreundlicheren kompaktierten Medien können Biopharmazeutika-Hersteller ihre Upstream-Prozesse weiter optimieren.

Partnerschaften

Im Februar sind wir eine Partnerschaft mit Precision Biologics, Inc. eingegangen. Im Rahmen der Zusammenarbeit wollen wir Serviceleistungen für das Upstream-Processing dieses in Texas (USA) ansässigen Biotechnologie-Unternehmens erbringen, um einen präklinischen monoklonalen Antikörper weiterzuentwickeln. Dieser Antikörper namens NEO-201 bindet an ein tumorspezifisches Antigen, das bei einigen Krebsarten vorhanden ist. Dadurch ist er potenziell für die Therapie von unterschiedlichen Krebserkrankungen wie zum Beispiel Dickdarm-, Lungen-, Eierstock- und Bauchspeicheldrüsenkrebs geeignet – letzterer ist eine Krebsart mit besonders hoher Sterberate und begrenzten Behandlungsmöglichkeiten.

Im Mai haben wir eine Vereinbarung mit Singulex, Inc. getroffen, gemäß derer wir das Geschäft der Life-Science-Forschung dieses Entwicklers und führenden Anbieters der „Single Molecule Counting“-Technik steuern werden. Damit verfügen wir über die Exklusivrechte auf Weiterentwicklung und weltweite Vermarktung dieser Technik für Forschungsanwendungen.

Wissenschaftlichen Dialog voranbringen

Für den Bereich Filtration haben wir einen wissenschaftlichen Beratungsausschuss eingerichtet, der 2015 bereits zu einer Antrittssitzung zusammengekommen ist. Dessen Ziel ist es, die größten Herausforderungen auf dem Gebiet der Filtration in Zusammenarbeit mit unseren Kunden zu lösen. Hierzu bringen wir Experten aus dem Anwendungsbereich mit Technologieexperten zusammen. Zu den Mitgliedern gehören einige der sachkundigsten externen Spezialisten für Filtration, renommierte Wissenschaftler sowie Mitarbeiter unseres Unternehmensbereichs Life Science. Als ein führender Anbieter im Bereich Filtration engagieren wir uns kontinuierlich dafür, neue bahnbrechende Innovationen auf diesem Gebiet zu erforschen. Der Arbeitsschwerpunkt des Ausschusses liegt darauf, die dringendsten unerfüllten Bedürfnisse im Bereich Filtration zu identifizieren und zu erforschen.

Im 3. Quartal veröffentlichte die Fachzeitschrift „Methods of Molecular Biology“ zwei von unseren Experten verfasste Kapitel zum Einsatz unserer PVDF-(Polyvinylidenfluorid)-

Membranen der Marke Immobilon für die Proteinanalyse. Wir wurden aufgrund unserer maßgeblichen Präsenz und unseres Beitrags zur Westernblot-Anwendung vorgestellt. Dies ist die am häufigsten verwendete Analyseverfahren in der Zell- und Molekularbiologie.

Darüber hinaus haben wir ein Original-Weißbuch veröffentlicht, mit dem wir dem Einfluss der sich herausbildenden Biotechnologie-Community auf die Zukunft des Gesundheitssektors Rechnung tragen. Das Weißbuch war das Ergebnis des Emerging Biotech Summit, der im Juni in Philadelphia (Pennsylvania, USA) stattfand. Dieser Gipfel war von unseren zwei Unternehmensbereichen Life Science und Healthcare organisiert und von 40 führenden Biotechnologie-Unternehmen aus den USA besucht worden. In diesem Rahmen eröffneten wir einen offenen Dialog innerhalb der Biotechnologie-Fachwelt und erhielten Einblicke von Führungskräften bezüglich der schnelleren klinischen Prüfung von Produkten und der Einführung lebensrettender Arzneimittel.

Für unsere Produktinnovationen haben wir 2015 einige wichtige Branchenauszeichnungen erhalten:

Im September wurden wir auf der Preisverleihungszereemonie der American Business Awards 2015 in San Francisco (Kalifornien, USA) mit einem „Stevie Award“ für unsere AFS®-Laborwassersysteme ausgezeichnet. Das neue AFS-E-Großsystem war als Finalist in der Kategorie „Bestes Produkt – Gesundheit & Arzneimittel“ nominiert worden. Moderne Diagnoselabore benötigen mehrere kompakte Wassersysteme, um ein einzelnes Analysegerät oder mehrere kleinere zu bespeisen. Unsere AFS-E-Systeme erfüllen dieses Bedürfnis.

Im November sind wir von der amerikanischen Fachzeitschrift „R&D Magazine“ mit zwei „R&D 100 Awards“ ausgezeichnet worden. Diese gelten als die „Oscars für Innovationen“ und werden für Technologien aus einem breiten Spektrum an Branchen wie Telekommunikation, Hochenergiephysik, Software, Produktion und Biotechnologie vergeben. Unsere AFS-Wasseraufbereitungssysteme gingen als Sieger der Kategorie „Prozesse und Prototypen“ hervor, während unsere Simplicon™-Technologie zur RNA-Reprogrammierung den Spitzenplatz der Kategorie „Analysen/Tests“ belegte. Diese Technologie ermöglicht es, virusfreie, humaninduzierte Stammzellen in einem einzigen Transfektionsschritt sicher und effizient zu erzeugen, womit Wissenschaftlern eine effektive Reprogrammierungsmethode bei der Erforschung von Erkrankungen zur Verfügung steht.

Performance Materials

Wir sind der unangefochtene Markt- und Technologieführer bei Flüssigkristallen (Liquid Crystals, kurz LCs), die vor allem in Fernsehgeräten und in der mobilen Kommunikation Anwendung finden, sowie einer der führenden Anbieter dekorativer und funktioneller Effektpigmente. Kunden aus den Branchen Unterhaltungselektronik, Beleuchtung, Lack, Drucktechnik, Kunststoffanwendungen und Kosmetik nutzen unsere Hightech-Materialien und -Lösungen.

Display Materials

Die Smartphones und Tablets der neuesten Generation mit ihren brillanten Touchscreens wären ohne den jüngsten Technologiesprung bei den Flüssigkristalldisplays nicht denkbar. Für diese Mobilgeräte entwickelten wir die UB-FFS-Technologie (Ultra-Brightness Fringe-Field Switching) mit einem neuen Schaltmodus. Sie hat das Potenzial, die Lichtdurchlässigkeit der Displays um bis zu 15% zu steigern. Vorteile der neuen Technik: Zum einen verbraucht sie weniger Strom und die Batterie-Lebensdauer der mobilen Endgeräte wird erhöht, zum anderen steigt die Qualität der mobilen Displays und stärkt den Trend zu höheren Auflösungen. Die Markteinführung verläuft sehr erfolgreich: Der neue Schaltmodus wird bereits in vielen Smartphones und Tablet-PCs eingesetzt. Für diese bahnbrechende Technologie wurde Merck im April 2015 der Deutsche Innovationspreis verliehen. Im Juni gewann Merck, ebenfalls für die UB-FFS-Technologie, in San José in Kalifornien den „Display Industry Award 2015“ der Society for Information Display (SID).

Mit der strategischen Merck-Initiative „LC 2021“ bündeln wir unsere zukünftigen Aktivitäten im Bereich der Flüssigkristalle. Zum einen richten wir das Augenmerk auf die Weiterentwicklung der herkömmlichen Displaytechnologie – wir wollen Beiträge für robustere, flexiblere Bildschirme sowie für den Einsatz der holografischen 3D-Technik liefern. Zum anderen fokussieren wir uns auf Anwendungen außerhalb von Displays. Hierzu zählen neue Lichtmanagementsysteme oder „smarte Antennen“ zur besseren Kommunikation mit Satelliten. Ein weiteres Arbeitsgebiet sind Flüssigkristallfenster (Liquid Crystal Windows, kurz LCW). Sie können nicht nur die Licht-, sondern auch die Wärmedurchlässigkeit von Fenstern in Gebäudefassaden regulieren. Für solche Anwendungen investieren wir weiter in die Materialentwicklung, die Pilotproduktion der ersten „smarten“ Fenster läuft auf Hochtouren. 2015 wurden bereits die ersten LCW-Einheiten in das neue Innovationszentrum von Merck in Darmstadt eingebaut. Zur breiten Vermarktung sind Kooperationen mit Partnern in der Glas- und Fassadentechnologie geplant.

Zukunft und Potenzial der Displaytechnologie sind seit einiger Zeit Thema unseres jährlichen Symposiums „Displaying Futures“, das 2015 in San Francisco stattfand. Dort führten wir renommierte Zukunftsforscher mit über einhundert Kunden und Geschäftspartnern zusammen.

In Japan, Korea, China und Taiwan – vier Kernmärkten für Performance Materials – folgten im Herbst rund 700 Kunden unserer Einladung zu Workshops unter dem Motto „Creating the perfect pixel – through partnership“. Dabei handelte es sich größtenteils um Forscher und Ingenieure verschiedener Displaypanel-Hersteller. Ziel dieser sehr erfolgreichen Veranstaltungen ist es, unsere Kernkompetenzen darzustellen, Visionen mit unseren Kunden zu diskutieren, unsere Technologieführerschaft zu demonstrieren und auch die Nähe zum Kunden zu stärken.

Hochwertige Pigmente und funktionelle Materialien

Die jüngste Entwicklung auf dem Gebiet der Effektpigmente sind Pigmente der Marke Meoxal®. Sie bestechen durch eine außergewöhnlich hohe Farbsättigung und hervorragende Performance. Dafür sorgt eine innovative Schichttechnologie, bei der Aluminium-Flakes als Substrat eingesetzt werden. Die Produkte sind für vielfältige High-Performance-Anwendungen geeignet, insbesondere für Automobil- und Kunststofflackierungen.

Mit Xirallic® NXT bringt Merck eine neue patentgeschützte Produktgeneration der bekannten Hightech-Effektpigmente auf den Markt, die den Kunden einen außergewöhnlichen sogenannten Living-Sparkle-Effekt, hohes Styling-Potenzial und konsistente Qualität bietet. Das erste Produkt der neuen Generation – Xirallic® NXT Panthera Silver – ist ein dunkelgraues, metallisch wirkendes Effektpigment.

Neben den hochwertigen Effektpigmenten produzieren wir funktionelle Materialien für technische Anwendungen, aber auch für Kosmetik, mit entsprechenden Füll- und Wirkstoffen. 2015 wurde mit RonaCare® Serene Shield pünktlich zur Leitmesse InCosmetics in Barcelona ein neuer kosmetischer Wirkstoff vorgestellt. Der Wirkstoff soll der Haut in jedem Alter helfen, die Anfälligkeit für Akne zu reduzieren.

Im Bereich der technischen Anwendungen haben wir Additive für die Lasermarkierung von Kunststoffen und leitfähigen Beschichtungen entwickelt. Diese Additive sorgen zudem für die Wärmereflexion von Gewächshäusern. Auch im Bereich der Hochspannungstechnik arbeiten wir an funktionellen Materialien – hier wollen wir rund um das Thema „Energy Management“ neue Märkte erschließen. Im Rahmen des Forschungsprojekts „iShield“, das angesichts seiner Zukunftsträchtigkeit auch staatlich gefördert wird, entwickeln wir gemeinsam mit universitären und industriellen Partnern seit Herbst 2015 neuartige Materialien für die Schirmung von Generatoren und Motoren.

Integrated Circuit Materials

In der Geschäftseinheit Integrated Circuit Materials, die Produkte für integrierte Schaltkreise liefert, haben wir eine Produktpalette für Anwendungen der „Extreme UV Lithography“ (EUV) entwickelt, die bereits bei mehreren Kunden aus der Halbleiterindustrie für deren Prozesse qualifiziert ist. Die „Shrink“-Technologie erlaubt es, lithographisch erzeugte Strukturen nachträglich zu verkleinern und so Auflösungsbeschränkungen der Belichtungstechnologie kostengünstig zu umgehen. Neue Produkte stehen kurz vor dem Produktionseinsatz. So sind wir führend in Directed Self Assembly (DSA), einer wegweisenden Technologie, die für alle Hersteller fortgeschrittener Halbleiter entscheidend ist. Bei DSA ist die Information für kleinste Strukturen bereits in der chemischen Natur des Beschichtungsmaterials enthalten. Wir arbeiten zusammen mit unseren Kunden an der Einführung von DSA als einer Standard-IC-Herstellungsmethode in den nächsten Jahren. Darüber hinaus forschen wir intensiv auf dem Gebiet dicker Perhydropolysilazan-Produkte für die 3D-Chip-Technologie sowie neuartige Isolationsmaterialien.

Die Weiterentwicklung der Flachbildschirm-Technologie hin zu größeren Formaten und höheren Taktfrequenzen erfordert inzwischen Strukturgrößen an der Grenze der Auflösungsfähigkeit der Belichtungsgeräte. So konnten wir die sogenannte Tandem-Harz-Technologie mit einer besonderen Molekulargewichts-Verteilung aus dem IC-Bereich übertragen und somit eine Photoresist-Auflösung nahe der theoretischen Grenze erreichen. Bei der Siliziumtechnologie befinden sich neue Siloxan-Materialien in fortgeschrittenen Teststadien: als Planarisierungsschichten für hochauflösende Bildschirme und als Dünnschicht-Barriere für OLED-Beleuchtungen.

Der im September getätigte Zukauf Ormet hat auf Basis einer speziellen, umweltfreundlichen Technologie leitfähige Pasten entwickelt, mit denen sich technische Herausforderungen beim Halbleiter-Packaging lösen lassen. Das ist besonders reizvoll angesichts der steigenden Nachfrage nach hochgradig integrierten Geräten wie Mobiltelefonen oder Wearables.

Advanced Technologies

Ein herausragendes Beispiel für unsere Aktivitäten im Geschäftsbereich Advanced Technologies sind organische lichtemittierende Dioden (OLED), die in neuen Beleuchtungstechniken und Displaytechnologien verwendet werden. OLEDs stehen für brillante Farben und scharfe Bilder aus jedem Blickwinkel, eine lange Lebensdauer und höchste Energieeffizienz. OLEDs ermöglichen es zudem, Displays auch in runden Formen oder flexibel zu gestalten – damit sind sie für den Einsatz in neuesten technischen Anwendungen prädestiniert. Ein Beispiel sind sogenannte Smart Watches, Armbanduhren mit Internetzugriff und zusätzlichen Computerfunktionen.

Unsere Produktlinie für diese Art der Anwendungen heißt livlux®. Auf Basis einer mehr als zehnjährigen Erfahrung haben wir ein starkes Portfolio an weltweiten Patenten aufgebaut. Entwicklungspartnerschaften mit Kunden sind dabei ein Weg, neue Technologien zu erproben und zur Marktreife zu führen. So hat Merck gemeinsam mit dem Druckerhersteller Seiko Epson eine Technologie etabliert, mit der sich OLED-Displays drucken lassen. Während wir unser Knowhow aus der OLED-Materialentwicklung und in der Entwicklung von Tinten in die Kooperation einbrachten, steuerte Seiko Epson seine Kompetenz in Sachen Druckköpfe mit Mikro-Piezo-Inkjet-Technologie und das Prozess-Knowhow bei. Die Vorteile der gemeinsam entwickelten Technologie: geringere Kosten und höhere Materialeffizienz. Denn anders als bei aufgedampften OLED-Displays werden die Materialien bei gedruckten OLED-Displays bei Raumtemperatur unter Normaldruck aufgebracht. Zudem wird bei diesem Verfahren Material nur dort abgeschieden, wo auch tatsächlich Dioden entstehen – es ist also ressourcenschonend.

Mit der Übernahme von Qlight Nanotech wollen wir unsere führende Position bei der Erforschung und Entwicklung von Displaymaterialien weiter ausbauen. Qlight mit dem Standort Jerusalem als Forschungszentrum entwickelt Materialien und Anwendungen auf der Basis von Halbleiter-Nanokristallen. Wir erweitern damit unser Kompetenzspektrum um ein führendes Technologieteam, das beträchtliche Erfahrung und Innovationen auf dem Gebiet der Nanowissenschaft und Nanotechnologie vorweist, die unter anderem für Anwendungen in der allgemeinen Beleuchtung sowie für Displays und Bildschirme genutzt werden.

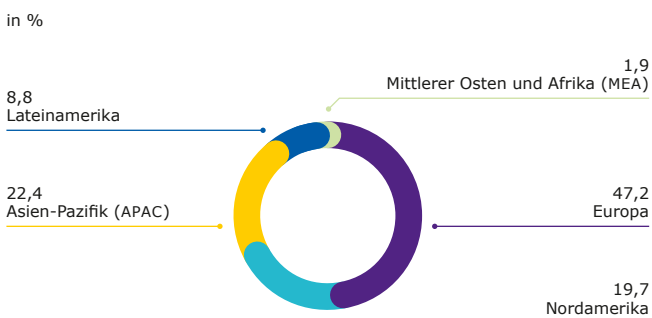
Menschen bei Merck

Unsere Mitarbeiter sind entscheidend für unseren Erfolg. Es ist daher von großer Bedeutung, die richtigen Talente mit den richtigen Kompetenzen zum richtigen Zeitpunkt von uns zu überzeugen, sie weiterzuentwickeln und sie bei Merck zu halten.

Ein Überblick über unsere Mitarbeiterzahlen

Zum 31. Dezember 2015 beschäftigten wir weltweit 49.613 Mitarbeiter (2014: 39.639). Der Anstieg der Mitarbeiterzahl ist vor allem durch die Integration von Sigma-Aldrich bedingt. Wir waren 2015 in 66 Ländern mit insgesamt 211 personalführenden Gesellschaften vertreten.

VERTEILUNG DER MITARBEITER nach Regionen (Merck inklusive Sigma-Aldrich)



Sigma-Aldrich gehört seit dem 18. November 2015 zu Merck. Da wir uns aktuell noch im Integrationsprozess befinden, bezieht sich der weitere Text dieses Kapitels ausschließlich auf Merck, ohne Sigma-Aldrich. Bereits verfügbare Zahlen zu Sigma-Aldrich sind in der Tabelle am Ende des Kapitels angegeben.

Im Rahmen unserer Konzernstrategie legen wir ein besonderes Augenmerk auf Talententwicklung, Leistungsmanagement und Vergütung. Darüber hinaus wollen wir die Vielfalt unter den Mitarbeitern fördern, um mit unserer Belegschaft auch auf künftige, globale Herausforderungen optimal vorbereitet zu sein. Um die Konzernstrategie durch passende Programme und Initiativen zu unterstützen, haben wir für unsere Personalarbeit drei Schwerpunkte definiert:

- Wachstum und Transformation ermöglichen
- Führungskompetenz, Talententwicklung und Leistungskultur fördern
- Unternehmenskultur stärken

Im Folgenden werden die Entwicklungen und erreichten Ziele in diesen Bereichen aufgezeigt.

Wachstum und Transformation ermöglichen

In einer Welt, die sich kontinuierlich verändert, sind qualifizierte und innovativ denkende Mitarbeiter von größter Bedeutung für den Erfolg eines Unternehmens. Daher ist es ein Ziel unserer Personalstrategie, Mitarbeiter aller Altersgruppen entsprechend zu entwickeln und sie auf die neuen Anforderungen vorzubereiten.

Zukunft durch Innovation gestalten

Innovation spielt für uns eine herausragende Rolle. Um in diesem Bereich künftig noch bessere Voraussetzungen zu schaffen, haben wir 2015 das modulare Innovationszentrum in Darmstadt eröffnet. Hier haben Mitarbeiter die Möglichkeit, sich in einer Kreativität fördernden Umgebung Ideen zu widmen und an Projekten zu arbeiten – denn Innovation erfordert innovative Mitarbeiter mit entsprechendem Freiraum. Ein wichtiges Element des Innovationszentrums ist die „Innovator Academy“, die unseren Mitarbeitern verschiedene Schulungen unter anderem zu den Themen „Design Thinking“, Kreativitätstechniken und „Business Model Canvas“ anbietet. Dieses Angebot wird von internen Projektteams, den Start-ups aus dem Merck-Accelerator-Programm und weiteren interessierten Kollegen aus unterschiedlichen Bereichen von Merck umfangreich genutzt.

Langfristiger Erfolg durch Mitarbeiterentwicklung

Die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter bleibt für uns ein besonderer Schwerpunkt. Wir haben die Ausbildungsquote am Standort Darmstadt, unserem größten Standort, auch 2015 auf hohem Niveau stabil gehalten. Über 500 junge Menschen in insgesamt 23 Berufsfeldern befanden sich im Jahr 2015 in der Ausbildung am Stammsitz. Wir übernehmen alle Auszubildenden in ein unbefristetes Beschäftigungsverhältnis, sofern sie in einem Berufsfeld tätig sind, für das wir einen nachhaltigen Bedarf haben. Die Übernahmequote – unter Berücksichtigung freiwilliger Austritte – lag in den

vergangenen fünf Jahren im Schnitt über 90%. Auch an anderen Aus- und Weiterbildungsstandorten bilden wir weiterhin eine große Zahl junger Menschen für das Berufsleben aus.

Das Programm „Start in die Ausbildung“ zur Vorbereitung auf eine Berufsausbildung wird mit 20 Praktikanten, also mit der gleichen Teilnehmerzahl wie im Vorjahr, fortgesetzt. Das Programm ist für Jugendliche im Alter zwischen 16 und 25 Jahren konzipiert, die zwar einen Haupt- oder Realschulabschluss besitzen, sich nach ihrem Schulabschluss aber mindestens ein Jahr erfolglos um einen Ausbildungsplatz beworben haben. Wir fördern den Erwerb der beruflichen Handlungskompetenz unserer Auszubildenden durch zahlreiche regional wie auch global aufgesetzte Projektaktivitäten. Dazu gehört unter anderem die Unterstützung einer Einrichtung für Straßenkinder in Kenia. Für diese und andere Aktivitäten zur Förderung der sozialen Kompetenzen von Auszubildenden wurden wir ausgezeichnet: Bei der Verleihung des Hermann-Schmidt-Preises 2015 wurde Merck mit einem Sonderpreis für innovative Berufsausbildung des Bundesinstituts für Berufsbildung gewürdigt.

Unser globales Weiterbildungsprogramm stellt sicher, dass all unsere Mitarbeiter und Führungskräfte weltweit die Fähigkeiten entwickeln, die sie und wir benötigen, um unsere Unternehmensstrategie umzusetzen und auch in Zukunft erfolgreich zu sein. Wir bieten ihnen beispielsweise eine Reihe von global ausgerichteten Präsenztrainings zu 17 ausgewählten Themen an. Im Jahr 2015 haben mehr als 4.000 Mitarbeiter an diesen Programmen teilgenommen. Außerdem stehen unseren Mitarbeitern verschiedenste E-Learning- und Sprachkurse sowie Buchzusammenfassungen und Entwicklungswerkzeuge zur Verfügung. Darüber hinaus gibt es lokale geschäfts- und funktionsbezogene Angebote, um sicherzustellen, dass sich unsere Mitarbeiter stetig weiterentwickeln. Unser „Team Performance Workshop“ unterstützt die Teilnehmer dabei, ihre Effektivität und Zusammenarbeit zu verbessern.

Auch unseren Spitztalenten und leitenden Führungskräften bieten wir eine Reihe von Weiterbildungsprogrammen an. Im Rahmen des siebenmonatigen „International Management“-Programms soll bei jungen Talenten globales Denken gefördert und ihre Führungskompetenzen gestärkt werden. Die Merck University bietet zudem seit 1999 in Zusammenarbeit mit internationalen Top-Universitäten ein multiregionales und modulares einjähriges Programm an. Bisher haben 345 Führungskräfte der oberen Leitungsebenen daran teilgenommen. Darüber hinaus kooperiert Merck weltweit mit Universitäten, um Mitarbeiter beispielsweise bei einem Executive-MBA-Studium zu unterstützen. In Indien und Lateinamerika haben wir im Jahr 2015 das „Growth Markets Management“-Programm für lokale Führungskräfte gestartet, das betriebswirtschaftliche und unternehmensspezifische Inhalte umfasst. Dieses Programm wird auch in China und der Türkei angeboten, die Teilnehmer kommen aus unterschiedlichen Ländern und Regionen wie beispielsweise Afrika, dem Nahen Osten, Japan und Russland. Weltweit nahmen im Jahr 2015 insgesamt 98 Manager an diesem Programm teil. Außerdem wurde 2015 das „Managerial Foundation Program“ in 15 Ländern mit 507 Teilnehmern und das „Advanced Management Program“ in vier Ländern mit 110 Teilnehmern durchgeführt.

Durch unsere Investitionen in Führungsqualität, Talententwicklung und Weiterbildung konnten wir die Mitarbeiter in Ländern mit vergleichsweise hoher Fluktuationsrate wie China oder Indien enger an uns binden.

Führungskompetenz, Talententwicklung und Leistungskultur fördern

Die Leistungskultur bei Merck zu fördern, ist ebenfalls ein Schwerpunkt unserer Personalarbeit. Differenzierte Vergütungs- und Weiterentwicklungsmöglichkeiten sind hier wichtige Anreize. Um eine solche Kultur zu etablieren, ist es uns besonders wichtig, dass die Führungskräfte diese mit ihrer Einstellung und Verhaltensweise vorleben. Entscheidend ist dabei auch die Auswahl und Positionierung der richtigen Mitarbeiter – intern und extern.

Gemeinsames Verständnis für gute Führung schaffen

Unsere Führungskräfte sollen unser innovatives Geschäftsmodell vorantreiben. Dies erreichen sie, indem sie die Chancen erkennen und nutzen, die vielfältige Kulturen und Erfahrungen bei den Mitarbeitern bieten. Gleichzeitig sollen die Führungskräfte eine Vorbildfunktion erfüllen, beispielsweise indem sie die Unternehmenswerte leben und eine Feedback-Kultur pflegen. Im Zuge einer Evaluation unseres Führungs- und Geschäftsmodells wurden nicht nur Rollen angepasst, sondern auch Führung als zentrales Thema identifiziert. Im Oktober 2015 wurde daher ein neues strategisches Kompetenzmodell eingeführt, durch das unsere Geschäftsstrategie und die damit verbundene Führungskultur weiterentwickelt und unterstützt werden. Die strategischen Kompetenzen, nach denen Führungskräfte und Mitarbeiter demnach handeln sollten, sind: sinnhaft, zukunftsorientiert, innovativ, ergebnisorientiert, gemeinschaftlich und stärkend. Mit dem neuen Modell werden diese zentralen Kompetenzen für unsere zukünftige Ausrichtung auf- und ausgebaut.

Internen Nachwuchs fördern, externe Talente gewinnen

Im Rahmen des Programms „Fit für 2018“ haben wir als Teil unserer Konzernstrategie die Kompetenzinitiative „EIN Rahmen für Talententwicklung, Vergütung und Leistungsmanagement“ („ONE Talent Development, Rewards and Performance Management“) gestartet. Ziel ist es, hochqualifizierte Nachwuchskräfte aus aller Welt für Merck zu begeistern und zu halten.

Uns ist es daher wichtig, das Potenzial der Mitarbeiter frühzeitig zu erkennen und individuell zu fördern. Wir wollen unseren Mitarbeitern interessante Karrieremöglichkeiten sowie eine kontinuierliche persönliche und berufliche Entwicklung und Perspektive im Unternehmen bieten. Daher arbeiten wir stetig daran, die Leistungs- und Entwicklungskultur im Unternehmen zu stärken. Unsere Prozesse sollen dies unterstützen und dafür sorgen, dass interne Positionen noch effizienter besetzt werden. Um dies zu erreichen, wird der Talent- und Performance-Prozess weltweit einheitlich für alle Mitarbeiter nach demselben Prinzip und über ein gemeinsames IT-System abgebildet. Systematisch verbinden wir hierbei die

Potenzialerkennung mit dem Performance Management. Durch eine regelmäßige, individuelle Leistungsbewertung lassen sich Mitarbeiter mit hohem Potenzial leichter erkennen und können entsprechend gefördert werden. Klare Zielsetzungen, differenziertes und offenes Feedback sowie die Ausarbeitung individueller Entwicklungspläne sind dabei wichtige Voraussetzungen für die persönliche Entwicklung wie auch für den Unternehmenserfolg.

Wir haben unseren Mitarbeiter-Pool zur internen Nachbesetzung von vakant werdenden Führungspositionen im Jahr 2015 weiter ausgebaut. Die überwiegende Mehrheit der Führungspositionen konnten wir auch in diesem Jahr mit internen Kandidaten besetzen. Zusätzlich haben wir externe Führungskräfte eingestellt, um die intern vorhandene langjährige Expertise durch neue Perspektiven zu ergänzen.

Auf dem globalen Arbeitsmarkt positionieren wir uns einheitlich mit dem Leitspruch „Make great things happen“ („Großes möglich machen“). Damit vermitteln wir potenziellen Bewerbern, was uns ausmacht: Wir bieten ein inspirierendes und motivierendes Arbeitsumfeld, in dem Innovationen gedeihen. Hier hat jeder die Chance, seine Ideen und sein Engagement zum Nutzen unserer Kunden und des Unternehmens einzubringen und sich dabei weiterzuentwickeln. Merck als Arbeitgeber noch attraktiver zu machen, war ein wichtiger Grund für die Repositionierung der Unternehmensmarke im Jahr 2015. Bereits Ende des Jahres haben wir mit einer Analyse der Auswirkungen der neuen Unternehmensmarke auf das Employer Branding begonnen. Die Arbeitgebermarke und die Botschaften im Einklang mit der neuen Marke auszurichten ist unerlässlich, wenn es darum geht, Merck als attraktiven und authentischen Arbeitgeber zu positionieren.

In der Personalbeschaffung konzentrieren wir uns auf die erfolgreiche Gewinnung von Talenten bei gleichzeitigem Kostenbewusstsein. Hierfür wurde ein weltweit einheitlicher und verbindlicher Prozessablauf eingeführt. Er startet mit der Suche im internen Talent-Pool und einer internen Stellenausschreibung, bevor externe Kanäle wie zum Beispiel Jobbörsen oder Personalagenturen genutzt werden. Dieses Vorgehen bietet einerseits internen Mitarbeitern bessere Weiterentwicklungsmöglichkeiten, andererseits minimiert es die Kosten, die bei der externen Suche nach geeigneten Kandidaten anfallen.

Um Führungskräfte bei der Personalauswahl zu unterstützen und einheitliche Qualitätsstandards zu etablieren, bieten wir Interviewtrainings für Mitarbeiter mit Führungsverantwortung an. In den Schulungen wird unter anderem aufgezeigt und vermittelt, wie man sich im Interview richtig verhält, professionelle Fragetechniken anwendet und Diversity-Aspekte in der Auswahlentscheidung berücksichtigt.

Leistung soll sich lohnen

Eine wettbewerbsfähige und angemessene Gesamtvergütung ist ein wichtiges Element für unsere Attraktivität als Arbeitgeber sowie die Motivation und Bindung unserer Mitarbeiter. Aus diesem Grund haben wir seit einigen Jahren globale und IT-basierte Prozesse und Programme implementiert, die uns dabei unterstützen, unsere Philosophie einer transparenten, konsistenten und wettbewerbsfähigen Vergütung nachhaltig umzusetzen. Darüber hinaus verfolgen wir – sowohl im inter-

nen wie auch im externen Vergleich – das Ziel, dass Vergütung leistungsorientiert und stellenwertbasiert erfolgen soll. Als Familienunternehmen fokussiert sich unsere Gesamtvergütung nicht nur auf die monetären Gehaltsbestandteile, sondern umfasst zudem auch attraktive Neben- und Sozialleistungen. Seit dem Jahr 2015 kann die individuelle Leistung außerdem eine stärkere Auswirkung auf den variablen Bonus haben. Dadurch schaffen wir einen größeren Anreiz für Mitarbeiter, Top-Leistungen zu erbringen. Gleichzeitig haben die Mitarbeiter über den variablen Bonus auch die Möglichkeit, stärker am Erfolg des Unternehmens teilzuhaben.

Unternehmenskultur stärken

Eine offene Unternehmenskultur und eine vielfältige Belegschaft tragen wesentlich zu unserem geschäftlichen Erfolg bei. Vielfalt und Inklusion zu fördern und die Bereitschaft der Mitarbeiter zum Kulturwandel zu stärken sind daher besondere Schwerpunkte unserer Personalarbeit.

Wettbewerbsfähigkeit durch Vielfalt

Vielfalt („Diversity“) bedeutet für uns weit mehr als ein bestimmtes Geschlechterverhältnis. Im Rahmen unserer Strategie befassen wir uns daher unter anderem mit den Themen Internationalität und Demografie. Vielfalt ist uns nicht nur bei den Führungskräften wichtig, sondern auch in der gesamten Belegschaft. Zusammen mit einer Kultur der Wertschätzung („Inclusion“) steigert sie die Innovationskraft und führt zu besseren Teamleistungen. Es ist eines unserer strategischen Ziele, die Stärke einer solch vielfältigen Belegschaft anzuerkennen und individuelle Unterschiede zu schätzen. Es ist uns wichtig, ein integratives Arbeitsumfeld zu schaffen, in dem jeder Mitarbeiter die Möglichkeit hat, sein volles Potenzial zu entfalten. Im Hinblick auf drei unserer insgesamt sechs Unternehmenswerte – Respekt, Transparenz und Integrität – werden dazu vielfältige Ideen gefördert und Perspektiven gestärkt, um Innovationen voranzutreiben und eine größere Wertschöpfung zu erreichen. Die Unterzeichnung der „Charta der Gleichstellung“ der Industriegewerkschaft Bergbau, Chemie, Energie (IG BCE) im Jahr 2015 unterstreicht unser Engagement für Gerechtigkeit, Fairness und Toleranz im Arbeitsleben.

Neben dem Chief Diversity Officer, der für die strategische Steuerung der Vielfalt im Unternehmen verantwortlich ist, haben wir 2013 einen Diversity Council etabliert. Dessen Ziel ist es, Vielfalt und Inklusion noch stärker im Unternehmen zu verankern. Das Gremium besteht aus hochrangigen Führungskräften aus allen Unternehmensbereichen. Im Berichtszeitraum engagierte sich der Diversity Council für die Einführung unseres „Diversity Framework“, das die Strategie zu Vielfalt und Inklusion bündelt. Vier Themen stehen hierbei im Fokus: die richtigen Mitarbeiter ins Unternehmen zu holen, zu entwickeln und zu halten; effiziente Zusammenarbeit zu fördern; Innovationen sowie Verbesserungen voranzutreiben und Kunden mit vielfältigen Bedarfen zu bedienen. Darüber hinaus unterstützen wir gezielt verschiedene Mitarbeiter-Netzwerke, um den Austausch unter Gleichgesinnten zu fördern.

Im September 2015 feierten wir die „Global Diversity Days“ unter dem Motto „Es beginnt mit DIR – Diversity & Inclusion bei Merck“. Das Ziel der diesjährigen Initiative war es, das Bewusstsein für Vielfalt und Inklusion durch global ausgerichtete Veranstaltungen innerhalb unserer Belegschaft zu stärken. Weltweit nahmen Mitarbeiter auf fünf Kontinenten an den 27 Veranstaltungen teil.

Unser Ziel ist es, Wissen über unsere Wachstumsmärkte im Unternehmen zu verankern. Bei Merck arbeiten Menschen aus insgesamt 122 Nationen. Lediglich 26% der Mitarbeiter sind deutsche Staatsangehörige. 72,2% der Mitarbeiter arbeiten außerhalb Deutschlands.

Der Anteil von Frauen an der Gesamtbelegschaft liegt derzeit bei 41,3%. Da sich über die unterschiedlichen Regionen, Geschäfte und Funktionen ein differenziertes Bild ergibt, haben wir uns zum Ziel gesetzt, den Anteil von Frauen unter Berücksichtigung branchentypischer Gegebenheiten und regionaler Unterschiede überall dort zu erhöhen, wo sie unterrepräsentiert sind.

In Deutschland, aber auch in einigen weiteren EU-Ländern sowie in den USA und Japan stellen wir uns auf den demografischen Wandel ein. Mit einem Durchschnittsalter unserer Mitarbeiter von etwas über 40 Jahren in diesen Ländern besteht noch kein akuter Handlungsbedarf – wir gehen jedoch davon aus, dass dieser Wert in den kommenden Jahren weiter ansteigen wird. Auch wenn zunehmende Automatisierung und Digitalisierung der Arbeitswelten hier sicherlich für Entlastungen sorgen werden, begegnen wir den demografischen Herausforderungen in Deutschland schon heute mit verschiedenen Programmen. So wurden 2015 nicht nur neue Schichtmodelle entwickelt, sondern auch ein Präventionsprogramm für Mitarbeiter in Schichtbetrieben erfolgreich eingeführt. Außerdem werden Arbeitsplätze am Standort Darmstadt systematisch unter dem Gesichtspunkt demografischer Eignung analysiert und Maßnahmen daraus abgeleitet. Ein weiterer Schritt, die Mitarbeiterschaft bezüglich des Umgangs mit ihren eigenen körperlichen wie mentalen Ressourcen zu sensibilisieren, war 2015 die Teilnahme an einem Forschungsprojekt mit dem Schwerpunkt „Achtsamkeit“.

Vielfalt bereichert unser Managementteam

Wir sind davon überzeugt: Eine ausbalancierte Vielfalt unter den Führungskräften verbessert die Karrierechancen für talentierte Mitarbeiter und ist Grundlage für einen breiten Erfahrungsschatz im Unternehmen. Darüber hinaus ermöglicht sie differenzierte Entscheidungen und trägt wesentlich zum Erfolg des Unternehmens bei.

Als global tätiges Unternehmen legen wir Wert auf ein internationales Managementteam. Derzeit haben 61% der Führungskräfte – in unserem Global-Grading-System sind das Positionen mit Grade 14 oder höher – eine andere als die deutsche Staatsbürgerschaft. Insgesamt sind auf diesen Ebenen 64 verschiedene Nationalitäten vertreten.

Der Anteil an Frauen in Führungspositionen (Global Grade 14 oder höher) beträgt im gesamten Konzern aktuell 26,8%. Bestimmte Konzernfunktionen wie beispielsweise IT weisen eine niedrigere Quote von Frauen in Führungspositionen auf. Über das gesamte Unternehmen hinweg betrachtet bewegen

sich die Zahlen jedoch stetig nach oben. Wir haben unser strategisches Ziel erreicht, den Anteil der weiblichen Führungskräfte auf 25 bis 30% zu steigern, und möchten ihn bis Ende 2016 weiter erhöhen. Der Bericht zu den Festlegungen zur Förderung der Teilhabe von Frauen an Führungspositionen der Merck KGaA nach § 76 Absatz 4 und § 111 Absatz 5 AktG befindet sich im Corporate-Governance-Teil dieses Berichts.

Sicher durch den Arbeitsalltag

Für uns als verantwortungsvollen Arbeitgeber ist es selbstverständlich, alles zu tun, um arbeitsbedingte Erkrankungen und Unfälle unserer Mitarbeiter zu vermeiden. Den Erfolg von Maßnahmen zu Unfallprävention und Arbeitssicherheit messen wir mit dem Indikator „Lost Time Injury Rate“ (LTIR). Diese Kennzahl beschreibt die Anzahl der Arbeitsunfälle mit Arbeitszeitausfall von mehr als einem Tag, bezogen auf eine Mio Arbeitsstunden. 2010 hatten wir uns zum Ziel gesetzt, die „Lost Time Injury Rate“ bis zum Jahr 2015 auf 2,5 zu senken. Unser Ziel für die Zukunft haben wir noch ehrgeiziger formuliert: Bis 2020 wollen wir die LTIR nachhaltig auf 1,5 reduzieren. Diesen im Jahr 2015 erstmals erreichten anspruchsvollen Wert gilt es dauerhaft zu stabilisieren oder zu unterschreiten.

Die stetige Verbesserung in den vergangenen Jahren basiert insbesondere auf dem 2010 gestarteten Programm „BeSafe!“. Dabei handelt es sich um eine weltweite Initiative mit einheitlichen Standards, aber auch lokalen Modulen, die dazu beitragen, den spezifischen Anforderungen einzelner Standorte gerecht zu werden. Das Programm konzentriert sich auf die Verankerung der Sicherheitskultur als Führungsaufgabe und auf die Stärkung der Eigenverantwortlichkeit unserer Mitarbeiter. Mit zahlreichen Kampagnen und Aufklärungsmaßnahmen haben wir auch 2015 unsere Mitarbeiter weltweit für Gefährdungen am Arbeitsplatz sensibilisiert.

Um die Bedeutung des Themas Sicherheit zu unterstreichen, verleiht Merck seit 2010 jährlich den „Safety Excellence Award“. Diese Auszeichnung erhalten alle Produktionsstandorte, an denen sich keine Arbeitsunfälle ereignet haben. Im Jahr 2015 waren dies 41 von 61 Produktionsstandorten.

Trotz unserer Anstrengungen, Unfälle zu verhindern, hatten wir im Jahr 2015 zwei Arbeitsunfälle mit Todesfolge zu beklagen: In den USA verstarb ein Mitarbeiter bei einem Verkehrsunfall. In Deutschland verunglückte eine Mitarbeiterin tödlich bei einem Unfall mit einem Gabelstapler.

Vereinbarkeit von Beruf und Familie

Wir möchten unsere Mitarbeiter unterstützen, eine gute Balance zwischen beruflichen und familiären Zielsetzungen zu finden. Damit bleiben Motivation und Leistungspotenzial länger erhalten, und eine individuelle Lebensplanung ist leichter umsetzbar.

Wir bieten unseren Mitarbeitern in Deutschland und den USA verschiedene flexible Arbeitsmodelle an. Das im Jahr 2013 an den deutschen Standorten Darmstadt, Grafing und Gernsheim zunächst für außertarifliche Mitarbeiter eingeführte Arbeitsmodell „mywork@Merck“ soll die Leistungs- und Vertrauenskultur im Unternehmen stärken: Beschäftigte können darin ihre Arbeitszeit und ihren Arbeitsort frei wählen. Seit Oktober 2014 können auch tarifliche Mitarbeiter dieser Standorte, deren Arbeitsplatz dafür geeignet ist, dieses Arbeitsmodell

nutzen. Darüber hinaus wurde „mywork@Merck“ auch bei der Merck Accounting Solutions & Services Europe GmbH, der Merck Export GmbH, der Merck Schuchardt OHG und der Merck Selbstmedikation GmbH eingeführt. Insgesamt profitierten Ende 2015 4.122 Beschäftigte von „mywork@Merck“. 2015 arbeiteten weltweit 5,1% unserer Mitarbeiter in Teilzeit, 10,9% der in Teilzeit arbeitenden Mitarbeiter sind männlich.

Darüber hinaus bieten wir unseren Mitarbeitern deutschlandweit bedarfsgerechte und unabhängige Informations-, Beratungs- und Vermittlungsleistungen zu den Themen Kinderbetreuung, Pflege und Dienstleistungen in Haus und Garten. An verschiedenen Standorten profitieren Mitarbeiter von Kinderbetreuungsmöglichkeiten, die wir finanziell unterstützen. Am Standort Darmstadt gibt es bereits seit 48 Jahren eine Kindertagesstätte mit 150 Plätzen, in der Kinder zwischen dem ersten und zwölften Lebensjahr betreut werden. Bereits seit 2013 gibt es erweiterte, ganzjährige Öffnungszeiten von 6.30 Uhr bis 19.00 Uhr, bedarfsgerechte Betreuungskontingente über wahlweise 25, 35 oder 50 Stunden pro Woche und einen angrenzenden Neubau, der exklusiv als Krippe für bis zu 30 Kinder im Alter von einem bis drei Jahren genutzt wird. Ein guter Personalschlüssel, der eine sichere Betreuungszeit für die Eltern und Kinder gewährleistet, ist uns besonders wichtig. Während der Eingewöhnungsphase stehen den Mitarbeitern zusätzlich Elternarbeitszimmer in den Räumlichkeiten der Kindertagesstätte zur Verfügung.

Engagierte Mitarbeiter tragen zum Erfolg bei

Eine engagierte Belegschaft ist entscheidend, wenn es darum geht, als globales Unternehmen Erfolg zu haben. Dabei ist uns ehrliches und ausgewogenes Feedback unserer Mitarbeiter

wichtig, da dieses unter anderem aufzeigt, welche Faktoren Engagement beeinflussen und welche Stärken und Schwächen in der Organisation vorhanden sind.

In den Jahren 2014 und 2015 nahmen circa 20.000 unserer Mitarbeiter aus allen Unternehmensbereichen und Konzernfunktionen an der Umfrage „Organizational Health Index“ (OHI) von McKinsey teil. Der OHI zeigt anhand von neun Gesundheitselementen ganzheitlich und geschäftsorientiert auf, wie leistungsfähig eine Organisation ist. Unser OHI-Wert im Bereich „Motivation“ liegt im Vergleich zu den mehr als 1.000 Unternehmen, die die Befragung durchgeführt haben, im zweiten Quartil.

Obwohl Verbesserungspotenziale identifiziert wurden, zeigen die Ergebnisse, dass wir im Vergleich zu den anderen Unternehmen insgesamt über dem Durchschnitt liegen. Die konsolidierten OHI-Ergebnisse wurden der Merck-Geschäftsleitung 2015 vorgestellt, die Arbeit an zentralen Themen, die sich daraus ableiten ließen, hat bereits begonnen. Die in der Umfrage identifizierten Themen werden überwacht und im Rahmen der Mitarbeiterbefragung weiterverfolgt.

Große Anerkennung erhielt Merck 2015 außerdem für die Innovationsprogramme „Innospire“ und „Innovation Cup“, die in der Kategorie „Innovative Personalkonzepte“ mit dem Innovationspreis der deutschen Wirtschaft, dem ältesten Innovationspreis der Welt, geehrt wurden. „Innospire“ fördert innovative Ideen von Mitarbeitern für neue Geschäfte, der „Innovation Cup“ richtet sich an Top-Studenten aus aller Welt. Ein weiteres Innovationsprogramm – „Outcubation“ – zur Förderung junger Talente wurde in Heidelberg umgesetzt und im renommierten Journal „Nature Biotechnology“ publiziert.

ÜBERSICHT MITARBEITERKENNZAHLEN

		Merck (Stichtag 31.12.2014)	Merck exklusive Sigma- Aldrich (Stichtag 31.12.2015)	Sigma- Aldrich (Stichtag 31.12.2015)	Merck inklusive Sigma- Aldrich (31.12.2015)
Anzahl der Mitarbeiter	Global, gesamt	39.639	40.718	8.895	49.613
	Asien-Pazifik (APAC)	9.488	9.839	1.257	11.096
	Europa	20.537	20.950	2.479	23.429
	Nach Regionen				
	Lateinamerika	3.883	4.032	320	4.352
	Mittlerer Osten/ Afrika (MEA)	639	725	217	942
	Nordamerika	5.092	5.172	4.622	9.794
Anzahl der Mitarbeiter in FTE (Full-Time Equivalent)	Global, gesamt	39.012,4	40.094,3	8.816,8	48.911,1
	Asien-Pazifik (APAC)	9.474,4	9.830,4	1.237,8	11.068,2
	Europa	19.946,2	20.359,2	2.426,5	22.785,7
	Nach Regionen				
	Lateinamerika	3.877,6	4.024,2	320,0	4.344,2
	Mittlerer Osten/ Afrika (MEA)	637,9	724,0	216,6	940,6
	Nordamerika	5.076,3	5.156,5	4.615,9	9.772,4
Anzahl der Länder, in denen das Unternehmen mit Mitarbeitern vertreten ist		66	66	34	66
Anzahl der personalführenden Gesellschaften, mit denen das Unternehmen vertreten ist		146	146	65	211
Anzahl der Nationalitäten der Mitarbeiter	Global, gesamt	122	122	- ¹	- ¹
Anteil der Mitarbeiter, die außerhalb Deutschlands arbeiten		71,8%	72,2%	93,1%	75,9%
Anteil der Frauen an der Belegschaft	Global, gesamt	41,3%	41,3%	42,6%	41,6%
	In Deutschland	37,5%	37,6%	49,0%	38,2%
Anteil der Frauen in Führungspositionen (Global Grade 14 oder höher)	Global, gesamt	26,3%	26,8%	- ¹	- ¹
	In Deutschland	26,1%	27,3%	- ¹	- ¹
Anteil der Führungskräfte an der Belegschaft (Global Grade 14 oder höher)	Global, gesamt	5,5%	5,9%	- ¹	- ¹
	Anzahl der Nationalitäten	67	64	- ¹	- ¹
Anteil der Mitarbeiter in Teilzeit	Global, gesamt	5,2%	5,1%	2,6%	4,7%
	Davon Männer	10,5%	10,9%	15,2%	11,3%
Anteil der Mitarbeiter im Alter 0 – 29 Jahre	Global, gesamt	14,9%	14,4%	19,3%	15,2%
Anteil der Mitarbeiter im Alter 30 – 49 Jahre	Global, gesamt	64,2%	64,3%	54,7%	62,6%
Anteil der Mitarbeiter im Alter ≥ 50 Jahre	Global, gesamt	20,9%	21,3%	26,0%	22,2%
Durchschnittliche Betriebszugehörigkeit in Jahren	Global, gesamt	10,1	10,0	- ¹	- ¹

¹ Keine Angabe möglich, da der Prozess der Integration von Sigma-Aldrich noch läuft.