



Bayer AG
Communications
51368 Leverkusen
Deutschland
Tel. +49 214 30-1
www.bayer.com/de/medien

Presse-Information

Bayer Q3 Media Update Mittwoch, 12. November 2025, Leverkusen

Aus den Ausführungen
des Vorstands der Bayer AG

(Es gilt das gesprochene Wort)

(2025-1505)

Bill Anderson,

Vorstandsvorsitzender der Bayer AG:

Vielen Dank, dass Sie heute an unserem Media Update teilnehmen. Wir haben die Ergebnisse des dritten Quartals heute früh veröffentlicht. Wie Sie gesehen haben, ist der Umsatz leicht gestiegen, und zwar sowohl im Quartal als auch seit Jahresbeginn. Wie immer beziehen wir uns auf währungs- und portfoliobereinigte Umsatzveränderungen. Das bereinigte Ergebnis je Aktie lag bei 4,29 Euro und damit sieben Prozent über dem Vorjahreswert. Der Free Cash Flow betrug minus 800 Millionen Euro, was der Prognose und den saisonalen Schwankungen unseres Geschäfts entspricht.

Jetzt zu den einzelnen Divisionen: Zunächst zu Crop Science. Das dritte Quartal ist in unserem Landwirtschaftsgeschäft immer verhaltener, aber Crop Science hat weiterhin Resilienz gezeigt. Der Umsatz ging wegen der erheblichen regulatorischen Effekte, mit denen wir umgehen müssen, in den ersten neun Monaten leicht zurück. Bei Mais gab es in diesem Jahr bisher einen Zuwachs von neun Prozent sowie ein solides Wachstum im dritten Quartal durch mehr Anbaufläche in den USA und einen starken Saisonstart in Lateinamerika. Unser Kerngeschäft mit Pflanzenschutzmitteln gab im dritten Quartal durch den Ablauf der Registrierung von Movento™ in der EU um zwei Prozent nach. Das separat geführte Geschäft mit Glyphosat erreichte im dritten Quartal leichte Zuwächse durch Preissteigerungen.

Beim Ergebnis profitierten wir von Effizienzsteigerungen durch das neue Organisationsmodell und Maßnahmen zur Steigerung der Profitabilität. Hinzu kamen einige positive Effekte, die wir in anderen Quartalen erwartet hatten. Insgesamt sind wir sehr gut aufgestellt, um unsere Ziele für das Gesamtjahr zu erreichen.

Bei Pharmaceuticals ist die Resilienz unserer Umsätze weiterhin ermutigend. Sowohl Nubeqa™ als auch Kerendia™ setzten ihre beeindruckende Wachstumsdynamik fort: Nubeqa™ legte im Jahresvergleich um 60 Prozent zu und Kerendia™ um fast 80 Prozent, vor allem durch starkes Wachstum in den USA und China. Die Umsätze mit Eylea™ gingen im dritten Quartal vor allem durch geringere Preise in Japan und Kanada sowie einige Einmaleffekte zurück. Insgesamt halten wir jedoch an unserem Ziel fest, den Umsatz 2025 mit Eylea™ im Vergleich zum Vorjahr stabil zu halten.

Die EBITDA-Marge lag in den ersten neun Monaten bei 26,1 Prozent. Das ist etwas weniger als im Vorjahr, vor allem wegen des Preisdrucks, Währungseffekten und Investitionen in Markteinführungen – aber wir sind auf gutem Weg, das Jahr im Korridor der im Sommer erhöhten Prognose abzuschließen.

Für Consumer Health wird das Marktumfeld immer herausfordernder, vor allem in den USA und China. Beim Wachstum liegen wir aufgrund des schwachen Marktumfelds in den ersten neun Monaten hinter dem Jahresziel. Wir erwarten, dass diese Entwicklung unser Umsatzwachstum im vierten Quartal weiter unter Druck setzt, deshalb reduzieren wir unsere Umsatzerwartungen für Consumer Health für das Gesamtjahr. Aber ganz gleich, wie sich der Markt entwickelt, wollen wir wie prognostiziert eine EBITDA-Marge zwischen 23 und 24 Prozent und weiterhin starke Cash-Beiträge erreichen.

Insgesamt sind wir in diesem richtungsweisenden Jahr gut aufgestellt, die Konzernprognose für 2025 zu erreichen, die wir im vergangenen Quartal angehoben hatten. Es gibt aber dieses Jahr und darüber hinaus noch einiges zu tun. Für 2026 erwarten wir, dass sich das Wachstum bei Nubeqa™ und Kerendia™ fortsetzt und wir die ersten bedeutenden Umsätze bei Beyontra™ und Lynkuet™ erzielen, wofür wir gerade die FDA-Genehmigung erhalten haben. Wir erwarten auch weiterhin die in Aussicht gestellten Effizienzzuwächse durch unser Organisationsmodell Dynamic Shared Ownership. Und wir wissen, dass wir mit Gegenwind umgehen müssen, etwa durch die Umsatzrückgänge bei Xarelto™, Währungseffekte und Unsicherheiten in der Handelspolitik. Insgesamt sind wir jedoch zuversichtlich in Bezug auf unsere Verbesserungsmaßnahmen und die Geschäftsentwicklung. Wir finalisieren derzeit unsere Prognose für 2026 und werden diese bei der Bilanzpressekonferenz im Februar vorstellen.

Jetzt zu unserer Strategie, bei der ich auf die wichtigsten Entwicklungen eingehe. Ich beginne mit der Pharma-Pipeline: Vor zweieinhalb Wochen haben wir die FDA-Genehmigung für Lynkuet™ kommuniziert und erwarten die Markteinführung in den USA noch in diesem Monat. Zudem machen wir gute Fortschritte bei den Zell- und Gentherapien gegen Parkinson, die sich jetzt in Phase III bzw. Phase II befinden. Darüber hinaus haben wir gerade neue Studiendaten zu Kerendia™ für Patienten mit chronischer Nierenerkrankung und Typ-1-Diabetes veröffentlicht. Damit ist Kerendia™ das erste Medikament seit mehr als 30 Jahren, das für diese Patientengruppe das hohe Risiko des Fortschreitens der Nierenerkrankung und kardiovaskulärer Ereignisse adressiert.

Bei den Rechtsstreitigkeiten gibt es Fortschritte bei unserer mehrgleisigen Strategie. Wir haben einen klareren Blick darauf, welche Wege zu einer signifikanten Eindämmung führen. Ich benutze den Plural, weil es nicht nur einen Weg gibt, und ein einzelner nicht genügen wird. Wir machen erhebliche Fortschritte und sind zuversichtlich, die Rechtsrisiken bis Ende 2026 signifikant einzudämmen. Zum aktuellen Stand: Bei den PCB-Rechtsstreitigkeiten hat der Supreme Court des US-Bundesstaates Washington im Fall Erickson vor kurzem negativ geurteilt. Das bestätigt, dass es die richtige Entscheidung war, für die verbleibenden Fälle dieser Schule Vergleichsvereinbarungen zu schließen. Wir können das Urteil dennoch nicht nachvollziehen und teilen die Einschätzung der Richter mit abweichender Meinung, die das Urteil in Bezug auf die Verjährungsfrist für rechtlich inkonsistent halten. Für diesen Fall prüfen wir weitere rechtliche Schritte sowie sämtliche Optionen, um die Rechtsrisiken für unser Unternehmen grundsätzlich einzuschränken.

Bei den Rechtsstreitigkeiten zu Glyphosat erwarten wir die Empfehlung des Solicitor General, ob der US Supreme Court unseren Fall annehmen soll. Wir sind zuversichtlich, dass die Empfehlung rechtzeitig für die aktuelle Sitzungsperiode kommt, die im Juni 2026 endet. Wir sind jedenfalls auf alle möglichen Ergebnisse dieser wichtigen Entscheidung vorbereitet.

Im Bereich der Gesetzgebung sind wir weiterhin überzeugt, dass die Landwirte in den USA Rechtssicherheit benötigen. Das gilt vor allem angesichts der schwierigen wirtschaftlichen Situation der Landwirtschaft. Auf Bundesebene können das Haushaltsgesetz und die „Farm Bill“ für mehr Klarheit in Bezug auf die Regulierung essenzieller Pflanzenschutzmittel in der US-Landwirtschaft sorgen. Der Shutdown der Regierung hat die Arbeit im Kongress verzögert. Es muss aber vorangehen, und das machen wir auch sehr deutlich. Auf einzelstaatlicher Ebene beginnen die Gesetzgebungsverfahren wieder ab Januar. Die Interessen der US-Landwirte müssen auch hier verteidigt werden, und wir setzen uns für Innovationen und Regulierung in ihrem Sinne ein.

Insgesamt stehen wir jetzt vor einer wichtigen und sehr dynamischen Phase. Das spiegelt sich auch in unseren Rückstellungen wider, die sich im vergangenen Quartal durch mehrere Faktoren verändert haben. So gab es nach dem zweiten Quartal einige vertrauliche Vergleichsvereinbarungen und in der Folge einen moderaten Zuwachs an eingereichten Glyphosatklagen. Es ist normal, dass die Aussicht auf Vergleiche die Anzahl der Fälle erhöht. Da wir mit unseren Eindämmungsmaßnahmen vorankommen,

wird das wohl auch so weitergehen. Das wiederum führt zu höheren Rückstellungen und höheren Kosten für die Rechtsstreitigkeiten. Zudem haben wir Vergleiche zu einigen Urteilen auf Berufungsebene erreicht, die vorteilhaft für unser Unternehmen waren, weil sie das Risiko reduzieren. Und schließlich hat das kürzlich ergangene Urteil im PCB-Fall Erickson zu einer Erhöhung der Rückstellung geführt.

Ich teile diese Hintergründe, weil sie für das stehen, was wir in der kommenden Phase erwarten: wichtige Entscheidungen, von denen einige in unseren Händen liegen und andere nicht – und die gravierende Folgen für unseren weiteren Weg und die Zukunft von Glyphosat in der US-Landwirtschaft haben. Wir sind überzeugt, dass unsere mehrgleisige Strategie die richtige ist. Wir setzen sie fort und passen die Lösungsansätze kontinuierlich an. Dabei bewerten wir sie danach, wie sie unsere künftigen Optionen beeinflussen und ob damit ein Schlussstrich zu ziehen ist, sowie nach ihren Kosten und Risiken.

Zu Cash Flow und Schuldenabbau: Wir haben die Verschuldung im dritten Quartal weiter reduziert und bestätigen unseren Ausblick für den Cash Flow. Das berücksichtigt auch die Zahlungen für die Rechtsstreitigkeiten.

Die Division Crop Science konzentriert sich voll auf die Umsetzung des Fünfjahresprogramms. Wir fokussieren unser Portfolio und das operative Geschäft, indem wir 12 Wirkstoffe ausgliedern und 150 Produkte einstellen. So können wir uns strategisch auf innovative Lösungen für die Landwirtschaft konzentrieren. Ein gutes Beispiel dafür ist die Einführung des innovativen Insektizids Plenexos™ in Lateinamerika vergangene Woche.

Schließlich sehen wir, dass sich unser Organisationsmodell sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis auszahlt. Unser Unternehmen wird immer schlanker, effizienter, schneller und fokussierter. Abschließend möchte ich ein Beispiel aus der Division Pharmaceuticals nennen: Vor 20 Monaten haben wir eine Vereinbarung zur Einlizenzierung von Beyontra™ in Europa bekannt gegeben. Dieses Medikament hatte zuvor kaum jemand bei uns auf dem Radar. Aber schon im April haben wir es in Deutschland eingeführt und die ersten europäischen Patienten konnten Beyontra™ bekommen. Die Markteinführung läuft gut und übertrifft bereits unsere Ziele für 2025. In nur wenigen Monaten haben wir einen Marktanteil von rund 50 Prozent bei Neuverschreibungen in Deutschland erreicht – so schnell hat sich bisher kaum ein Herzkreislauf-Medikament durchgesetzt. Unsere Teams wollen Beyontra™ jetzt zur neuen Standardbehandlung für die passenden

Indikationen machen. Sie führen ihren schnellen Erfolg zum Teil darauf zurück, dass sie auf ineffiziente Übergaben verzichten, Ressourcen über Märkte hinweg flexibel zuteilen und sich auf die wichtigsten Aufgaben konzentrieren konnten.

Damit übergebe ich an Wolfgang. Zuvor aber noch ein paar Worte zu seiner Nachfolgerin, die wir vergangene Woche bekannt gegeben haben. Judith Hartmann wird im März zu Bayer kommen und die Position als Finanzvorständin zum 1. Juni übernehmen. Sie verfügt über breite Führungserfahrung im Bereich Finanzen und hat in unterschiedlichen Branchen und Ländern gearbeitet. Wir freuen uns sehr auf sie!

Es ist viel zu früh, um sich von Wolfgang zu verabschieden, der wie angekündigt im Juni in Ruhestand gehen wird. Bis dahin haben wir entscheidende Monate vor uns. Er wird sich voll einbringen, um die Ziele für 2025 zu erreichen, das kommende Jahr zu planen und die Rechtsrisiken weiter einzudämmen. Ich freue mich, weiter mit ihm zu arbeiten!

Wolfgang Nickl,

Finanzvorstand der Bayer AG:

Beginnen wir mit den Zahlen auf Konzernebene für das dritte Quartal. Der Umsatz stieg währungs- und portfoliobereinigt im Vergleich zum Vorjahresquartal um ein Prozent. Nominal gab es einen Rückgang um drei Prozent durch weiterhin negative Währungseffekte, die den Umsatz mit rund 450 Millionen Euro belastet haben.

In einem saisonal schwächeren Quartal stieg das EBITDA vor Sondereinflüssen im Vergleich zum Vorjahr um 21 Prozent auf 1,5 Milliarden Euro. Das lag vor allem an besseren Ergebnissen bei Crop Science und in der Überleitung, die den Rückgang bei Pharmaceuticals mehr als ausgeglichen haben.

Ich möchte an dieser Stelle etwas genauer auf die Überleitung eingehen: Darin enthalten sind relativ vorhersehbare Kosten für die Enabling Functions, die nicht klar den Divisionen zugeordnet werden können. Hinzu kommen weitere Faktoren wie Rückstellungen für variable Vergütungsleistungen, Nebengeschäfte wie unser Fußballverein sowie bilanzielle Hyperinflationseffekte, die weniger vorhersehbar sind. Diese Faktoren können sich von Quartal zu Quartal sowie im Vergleich zum Vorjahreszeitraum stark unterscheiden. Im dritten Quartal waren im Vergleich zum Vorjahr geringere Ausgaben für

Personalanpassungen und geringere Hyperinflationseffekte ausschlaggebend. Die Zuführungen zu langfristigen variablen Vergütungsleistungen waren vergleichbar zum Vorjahr.

Für das Gesamtjahr erwarten wir eine positive Entwicklung bei den Kosten der Enabling Functions zusätzlich zu positiven Einmaleffekten der Nebengeschäfte. Während sich einige Faktoren noch verändern können, erwarten wir in der Überleitung nun ein EBITDA vor Sondereinflüssen von rund minus 400 Millionen Euro für 2025, was einer Verbesserung von rund 100 Millionen Euro gegenüber der vorherigen Prognose entspricht.

Das bereinigte Ergebnis je Aktie lag bei 0,57 Euro und damit 33 Cent über dem Vorjahresquartal. Gründe hierfür waren vor allem das höhere EBITDA und das bessere bereinigte Finanzergebnis. Das bereinigte Finanzergebnis verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahr um rund 56 Millionen Euro; primär wegen geringerer Zinszahlungen durch den reduzierten Schuldenstand.

Das Ergebnis je Aktie lag im Quartal bei minus 98 Cent. Grund für die Differenz zum bereinigten Ergebnis je Aktie sind – neben der regulären Abschreibung von immateriellen Vermögenswerten – zusätzliche Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten, die als Sondereinflüsse ausgewiesen sind. Diese belaufen sich insgesamt auf 934 Millionen Euro. Darin enthalten sind Beträge für den Glyphosat-Komplex wegen der gestiegenen Fallzahl, weiterer Kosten für die Rechtsstreitigkeiten sowie strategischer Vergleiche einiger Fälle. Für das kürzlich ergangene Urteil des Washington Supreme Court im PCB-Fall Erickson haben wir ebenfalls Rückstellungen gebildet.

Der Free Cash Flow lag im dritten Quartal bei rund 600 Millionen Euro. Die Differenz zum Vorjahr erklärt sich vor allem durch höhere Zahlungen für Vergleiche. Die Nettofinanzverschuldung reduzierte sich im Vergleich zum Vorquartal um rund 600 Millionen Euro auf 32,7 Milliarden Euro, vor allem durch Beiträge aus dem operativen Cash Flow. Im Jahresvergleich lag die Verschuldung rund 2,3 Milliarden Euro niedriger.

Damit zum Ausblick der Divisionen für das Gesamtjahr. Aufgrund der Entwicklung im Dreivierteljahr sind wir bei Crop Science und Pharmaceuticals für Umsatz und Ergebnis zuversichtlich. Im vierten Quartal erwarten wir folgende Entwicklungen:

Das Wachstum bei Crop Science wird vor allem durch Glyphosat getrieben, wobei der Umsatz am oberen Ende der Prognose erwartet wird. Allerdings wird dadurch die Marge im vierten Quartal verwässert. Zudem sollte das Geschäft in Lateinamerika nach einem schwachen Vorjahresquartal wieder wachsen.

Bei Pharmaceuticals erwarten wir im vierten Quartal durch die Einführung von 2mg-Biosimilars niedrigere Preise für Eylea™. Zudem wird der Wettbewerb für Xarelto™ durch Generika weiter zunehmen und der volumenbasierte Einkauf unser Geschäft in China belasten. Allerdings sollte das Wachstum unserer Neueinführungen diese Effekte kompensieren. Bei der Marge rechnen wir im vierten Quartal mit höheren Investitionen in Markteinführungen, zum Beispiel im Zusammenhang mit Lynkuet™.

Für Consumer Health haben wir bereits bei der Präsentation der Zahlen des zweiten Quartals im August auf das untere Ende unserer Prognose für das Umsatzwachstum im Gesamtjahr verwiesen. Wir sind stark engagiert in Märkten, die sich herausfordernd entwickeln, wie in den USA und China. Daher erwarten wir bei Consumer Health für das Gesamtjahr jetzt eine Umsatzveränderung in der Spanne von minus 1 bis plus 1 Prozent. Dies beeinflusst jedoch nicht unseren Konzernausblick. Gemeinsam mit den Handelspartnern werden wir darauf achten, dass die Balance aus Verkäufen an den Handel und an die Endkunden passt, um nachhaltiges Wachstum zu ermöglichen. In Bezug auf die Profitabilität wollen wir für das Gesamtjahr weiterhin eine bereinigte EBITDA-Marge zwischen 23 und 24 Prozent erreichen.

Auf Basis der Kurse von Ende September erwarten wir für alle drei Divisionen ähnliche Währungseffekte wie in der vorherigen Prognose.

Schließlich möchte ich noch auf den Konzernausblick für 2025 eingehen und erste Einschätzungen für 2026 geben.

Für den Konzern insgesamt bestätigen wir den Ausblick für das Gesamtjahr sowohl zu konstanten Wechselkursen als auch zu jüngsten Stichtagskursen von Ende September, die sich nicht wesentlich von Ende Juni unterscheiden.

Gleichzeitig haben wir unsere Annahmen für Sondereinflüsse aufgrund der weiteren Rückstellungen für Rechtskosten in diesem Quartal aktualisiert. Für das Gesamtjahr erwarten wir nun Sondereinflüsse von minus 3,5 Milliarden bis minus 4 Milliarden Euro.

Wie vorhin erwähnt haben wir auch unsere Annahmen für die Überleitung angepasst.

Damit zu 2026:

Bei Pharmaceuticals wollen wir Nubeqa™ und Kerendia™ weiter ausbauen, Beyontra™ skalieren und Lynkuet™ erfolgreich einführen. Bei Xarelto™ gehen wir von prozentual vergleichbaren Rückgängen wie in diesem Jahr aus. Bei Eylea™ wollen wir mit einem tieferen Verständnis für die Marktentwicklungen den Absatz der 8mg-Version weiter stärken.

Crop Science sieht sich einem recht dynamischen Agrarmarkt gegenüber. Wir beobachten die Entwicklung der Anbauflächen in der kommenden Saison genau, vor allem vor dem Hintergrund geopolitischer Handelsunsicherheiten. Bei Mais wollen wir das Wachstum mit einer Auffrischung des Portfolios sowie dem weiteren Einsatz von mehr Technologie beschleunigen. Für Soja und Baumwolle erwarten wir die Dicamba-Zulassung für die kommende Saison. Insgesamt konzentrieren wir uns voll auf die Umsetzung des Fünfjahresprogramms, das im Zeitplan liegt.

Für Consumer Health zeigen sich in diesem Jahr einige Herausforderungen in wichtigen Märkten, insgesamt sollten die Marktwachstumstrends aber intakt bleiben. Wir investieren weiter in unsere Marken, um auf Kundenbedürfnisse einzugehen und so den Konsum anzukurbeln.

In der internationalen Handelspolitik gibt es inzwischen mehr Klarheit zu den US-Zöllen auf Medikamente aus der EU. In den vergangenen Wochen haben einzelne Unternehmen Preisvereinbarungen verkündet, es bleiben aber Fragen zu Branchen-Zöllen und möglichen Veränderungen der Politik anderer Länder offen. Unsere bereichsübergreifenden Teams haben bewiesen, dass sie die Situation beherrschen, und sie konnten die möglichen Effekte in diesem Jahr eingrenzen. Auch weiterhin werden wir die Entwicklungen genau beobachten und die wahrscheinlichsten Szenarien in unseren Planungen für das kommende Jahr berücksichtigen.

Wir beobachten auch die Wirtschaftsbeziehungen zwischen den USA und China genau. Wir wollen Patienten, Landwirten und Kunden in allen Märkten Innovationen bieten, deshalb sind sowohl die USA als auch China für unsere Mission sehr wichtig.

Die Währungseffekte bleiben ein wichtiger variabler Faktor für unser Geschäft. Wie bereits erwähnt, erwarten wir auch 2026 signifikanten Gegenwind.

Zusammenfassend konzentrieren wir uns ganz auf die Faktoren, die wir beeinflussen können, passen uns neuen Gegebenheiten schnell an und treiben unsere Transformation weiter voran. Wir vervollständigen derzeit noch das Bild und werden bei der Bilanzpressekonferenz Ende Februar einen genauen Ausblick für 2026 geben.

Zukunftsgerichtete Aussagen

Diese Presse-Information kann bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen enthalten, die auf den gegenwärtigen Annahmen und Prognosen der Unternehmensleitung von Bayer beruhen. Verschiedene bekannte wie auch unbekannte Risiken, Ungewissheiten und andere Faktoren können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage, die Entwicklung oder die Performance der Gesellschaft wesentlich von den hier gegebenen Einschätzungen abweichen. Diese Faktoren schließen diejenigen ein, die Bayer in veröffentlichten Berichten beschrieben hat. Diese Berichte stehen auf der Bayer-Website www.bayer.com/de zur Verfügung. Die Gesellschaft übernimmt keinerlei Verpflichtung, solche zukunftsgerichteten Aussagen fortzuschreiben und an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.

Die Bayer AG ist eine Holdinggesellschaft mit weltweit operativen Tochterunternehmen. Wenn auf „Bayer“ oder „das Unternehmen“ referenziert wird, kann sich das – je nach Kontext – auf ein oder mehrere Tochterunternehmen beziehen.