



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

Presse-Information

**Bayer Q1 Media Update
Dienstag, 12. Mai 2026,
Leverkusen**

Aus den Ausführungen
des Vorstands der Bayer AG

(Es gilt das gesprochene Wort)

(2026-1504)

Bill Anderson,

Vorstandsvorsitzender der Bayer AG:

Vor zwei Monaten haben wir unseren Plan für 2026 vorgestellt. Heute können wir berichten, dass unsere Geschäfte sich so entwickeln, wie wir es erwartet haben. Ich beginne mit den Zahlen auf Konzernebene, bevor ich detaillierter auf die einzelnen Divisionen eingehe.

Der Konzernumsatz betrug 13,4 Milliarden Euro. Das entspricht einer Steigerung um vier Prozent, wobei wir Umsatzveränderungen wie immer währungs- und portfoliobereinigt berichten. Das bereinigte Ergebnis je Aktie lag bei 2,71 Euro und damit ebenfalls höher als im Vorjahresquartal. Der Free Cash Flow entsprach mit minus 2,3 Milliarden Euro der Prognose, da ein signifikanter Teil der Auszahlungen für Rechtsstreitigkeiten in das erste Quartal fiel.

Zu den einzelnen Divisionen: Bei Crop Science stieg der Umsatz im Vorjahresvergleich um fast sieben Prozent. Wie im vergangenen Quartal mitgeteilt, wurde dies durch zusätzliche Einnahmen aus einer lizenzvertraglichen Einigung bei Soja in Höhe von rund 450 Millionen Euro unterstützt. Ohne diesen Effekt wuchs unser Kerngeschäft um 1,4 Prozent, getragen von starkem Wachstum bei Mais, das den erwarteten Rückgang im Bereich Pflanzenschutz ausglich. Das EBITDA stieg, und unsere Marge lag bei rund 40 Prozent. Natürlich haben die zusätzlichen Einnahmen aus der lizenzvertraglichen Einigung dazu beigetragen. Darüber hinaus haben wir durch margenstärkere Umsätze und operative Effizienzsteigerungen aber auch grundlegende Verbesserungen erreicht.

Pharmaceuticals erzielte einen Umsatz auf Vorjahresniveau. Nubeqa™ und Kerendia™ setzten ihr dynamisches Wachstum fort und glichen die Rückgänge bei Xarelto™ und Eylea™ aus. Die EBITDA-Marge betrug 29,2 Prozent. Verkäufe von Randgeschäften wirkten sich positiv aus, insgesamt lag die Marge aufgrund von Preisdruck und Investitionen in Produkteinführungen jedoch unter dem Vorjahreswert.

Consumer Health wuchs mit Beiträgen fast aller Kategorien um fünf Prozent. Dermatologie und Nahrungsergänzungsmittel legten zweistellig zu, wobei Letztere vom wachsenden Internethandel profitierten. Mit 22,6 Prozent blieb unsere EBITDA-Marge leicht hinter dem Vorjahr zurück.

Insgesamt sind wir mit dem Jahresstart unserer Divisionen zufrieden und können die Prognose für 2026 bestätigen. Gleichzeitig ist es noch früh im Jahr: Das Umfeld ist volatil, und wir müssen weiterhin umsichtig sein. Wir konzentrieren uns voll darauf, unsere Ziele zu erreichen und Landwirte, Patienten und Verbraucher zu versorgen.

Damit zu den strategischen Prioritäten. In den vergangenen vier Monaten ist viel passiert, und auch in den kommenden Wochen stehen wichtige Entscheidungen an. Zunächst gehe ich vor allem auf die Rechtsstreitigkeiten ein, weil unsere Maßnahmen zur Eindämmung in einer äußerst wichtigen Phase sind.

Beim Sammelvergleich, den wir gemeinsam mit führenden Kanzleien der Klägerseite im Februar angekündigt hatten, machen wir weiter Fortschritte. Die Vereinbarung hat mehrere Hürden genommen. Was die anstehenden Meilensteine betrifft, so läuft die Frist für den möglichen Austritt von Klägern aus dem Sammelvergleich bis zum 4. Juni. Die Anhörung für die finale Genehmigung ist dann im Juli geplant.

Vor zwei Wochen gab es zudem die Anhörung unseres Falls vor dem Obersten Gerichtshof der USA. Dabei ging es um den Vorrang von Bundesrecht bei der Regulierung von Pflanzenschutzmitteln, was nicht nur für die amerikanische Landwirtschaft wichtig ist, sondern auch der Rechtslage entspricht. Wir wissen es zu schätzen, dass die Richter den Fall angenommen haben und sich mit unserer Rechtsauffassung ernsthaft beschäftigen. Wir hatten den Eindruck, dass unsere Argumente überzeugend dargelegt wurden. Jetzt liegt es beim Gericht, das Gesetz zu interpretieren und ein Urteil zu sprechen. Wir sind für alle Ergebnisse vorbereitet.

Wir treiben unsere mehrgleisige Strategie voran und setzen uns weiterhin dafür ein, dass es für die Landwirte in den USA regulatorische Klarheit gibt. Dabei gab es sowohl Fortschritte als auch Rückschläge. In Kentucky wurde ein entsprechendes Gesetz beschlossen. Bei der Diskussion um die sogenannte Farm Bill – ein Gesetzespaket für die amerikanische Landwirtschaft auf Bundesebene – gab es einen Rückschlag.

Warum ist das relevant? Es geht hier um mehr als Punktsiege in der Politik. Die Menschen in den USA wollen sichere und nachhaltige Lebensmittel in ausreichender Menge. Sie wollen eine Landwirtschaft, die Lebensmittel bezahlbar hält, den Einsatz chemischer Mittel auf das Nötigste beschränkt und die Biodiversität schützt. Die

Landwirte brauchen neue und sichere Lösungen, um ihre Ernten zu schützen – vor allem in wirtschaftlich schwierigen Zeiten für ihre Branche.

Im vergangenen Jahr hat Bayer Plenexos™ auf den Markt gebracht: ein innovatives Insektizid, das die Ernten gegen Schädlinge schützt, aber Bestäuber schont. Das Mittel kann zielgenau angewendet werden und Schädlingsbefall mit der niedrigen Dosierung von nur ein paar Gramm pro Hektar bekämpfen. Was meine ich mit niedriger Dosierung? Stellen Sie sich ein Sojafeld in der Größe eines Fußballstadions vor. Um das zu behandeln, würden weniger als 17 Gramm des Wirkstoffs in Plenexos™ genügen, was dem Gewicht von zwei 2-Euro-Münzen entspricht. Wenn es darum geht, die amerikanische Landwirtschaft grüner, gesünder und produktiver zu machen, ist Plenexos™ die Art von Innovation, die wir brauchen.

Und sie wird in Südamerika bereits eingesetzt. Wir würden Plenexos™ gerne auch den Landwirten in den USA so schnell wie möglich anbieten. Sie wollen das Produkt ebenso. Es gibt aber ein großes Hindernis: ein Rechtssystem, das Klägeranwälten die Möglichkeit gibt, die Ergebnisse jahrelanger regulatorischer und wissenschaftlicher Prüfungen zu unterminieren. Warum sollte man neue Produkte auf den Markt bringen – die Milliarden kosten und jahrzehntelange Forschung benötigen – wenn man sich damit trotz eines strengen Zulassungsprozesses dem Risiko milliardenschwerer Rechtskosten aussetzt? Diese Frage werden wir verstärkt stellen müssen.

Auch über die Rechtsstreitigkeiten hinaus geht die Arbeit an unseren strategischen Prioritäten weiter. Zum Beispiel was das Wachstum und die Pipeline von Pharmaceuticals betrifft. Ich erwähnte bereits das starke Wachstum bei Kerendia™ in der Behandlung von Patienten mit chronischer Nierenerkrankung und Typ-2-Diabetes sowie im Bereich der Herzinsuffizienz. Zudem haben wir Studiendaten im Bereich der chronischen Nierenerkrankung in Verbindung mit Typ-1-Diabetes vorgestellt. Und im vergangenen Monat haben wir positive Topline-Ergebnisse bei Patienten mit nicht-diabetischer chronischer Nierenerkrankung präsentiert. Damit kann Kerendia™ nach erfolgter Zulassung in diesen zusätzlichen Indikationen potenziell sowohl Patienten mit Herzinsuffizienz als auch in einem breiten Spektrum der chronischen Nierenerkrankungen helfen. Das schließt Bereiche ein, in denen es nicht viele alternative Behandlungsoptionen gibt. Das ist ein gutes Beispiel dafür, wie wir unsere Medikamente nicht nur breiter verfügbar machen, sondern auch den Kreis der Menschen vergrößern, denen sie helfen können. Zudem haben wir gerade eine Vereinbarung angekündigt, um

Perfuse Therapeutics zu übernehmen, die eine der ersten Therapien für Glaukom und diabetische Retinopathie in der Entwicklung haben, was unser Portfolio und unsere Expertise im Bereich der Augenheilkunde sehr gut ergänzt.

Wir treiben die Umsetzung unserer Strategie weiter voran und sind fest entschlossen, unsere Ziele für das laufende Jahr zu erfüllen.

Damit übergebe ich an Wolfgang, der Sie heute zum letzten Mal durch die Zahlen führt.

Wolfgang Nickl,

Finanzvorstand der Bayer AG:

Beginnen wir mit den Zahlen auf Konzernebene für das erste Quartal. Im Vergleich zum Vorjahr stieg der Umsatz um vier Prozent, vor allem wegen Crop Science und Consumer Health, wohingegen die Division Pharmaceuticals auf Vorjahresniveau blieb.

Das EBITDA vor Sondereinflüssen lag bei 4,5 Milliarden Euro und damit neun Prozent oder rund 370 Millionen Euro über dem Vorjahresquartal, vor allem wegen der Ergebnissteigerung bei Crop Science. Das Ergebnis der Division Pharmaceuticals ging zurück, und bei Consumer Health sowie in der Überleitung lag das EBITDA vor Sondereinflüssen annähernd auf Vorjahreshöhe.

In allen Divisionen machte sich im ersten Quartal der erwartet starke Gegenwind durch Währungseffekte bemerkbar – beim Umsatz mit insgesamt rund 890 Millionen Euro und beim Ergebnis mit 320 Millionen Euro. Diese Effekte waren vor allem in der Entwicklung des US-Dollar begründet.

Das bereinigte Ergebnis je Aktie lag bei 2,71 Euro. Der Anstieg um 31 Cent oder 13 Prozent im Vergleich zum Vorjahr ist vor allem durch zusätzliche Einnahmen aus der lizenzvertraglichen Einigung in Höhe von rund 40 Cent begründet sowie durch Veräußerungserlöse bei Pharmaceuticals in Höhe von 10 Cent. Diese erwarteten einmaligen Effekte glichen ein Minus von rund 20 Cent durch Währungseffekte mehr als aus.

Der Free Cash Flow betrug minus 2,3 Milliarden Euro und damit 800 Millionen Euro weniger als im Vorjahresquartal. Grund hierfür waren wie erwartet die hohen Auszahlungen für die bereits kommunizierten Vergleichsvereinbarungen zu PCB und Glyphosat, die sich im ersten Quartal auf insgesamt rund zwei Milliarden Euro beliefen. Die operativen Cashbeiträge verbesserten sich um rund 1,2 Milliarden Euro, inklusive der Zahlungen für die Lizenzvereinbarung und der Einnahmen durch die Veräußerung von Avelox™.

Die Nettofinanzverschuldung erhöhte sich durch den negativen Cash Flow seit Jahresbeginn auf 32,5 Milliarden Euro. Im Vergleich zum Vorjahresquartal ging sie um rund 1,7 Milliarden Euro zurück.

Damit zum Ausblick der Divisionen. Mit den Ergebnissen aus dem ersten Quartal sind wir gut dafür aufgestellt, die Jahresziele aller Geschäftsbereiche bei konstanten Wechselkursen zu erreichen. Für die kommenden Quartale möchte ich noch ein paar Dinge hervorheben.

Bei Crop Science ergibt sich bei den Einnahmen aus der lizenzvertraglichen Einigung eine andere Verteilung, da diese im ersten Quartal realisiert wurden und nicht wie im Vorjahr im vierten Quartal.

Insgesamt erwarten wir für das zweite Quartal eine im Jahresvergleich weitgehend stabile Umsatz- und Ergebnisentwicklung zu konstanten Wechselkursen. Nach einem starken ersten Quartal dürften die Umsätze mit Mais und Soja im Vergleich zum Vorjahr zurückgehen und eher moderat ausfallen. Dies sollte durch Wachstum bei Baumwolle, einer teilweisen Mengenerholung bei Glyphosat und den Pflanzenschutzmitteln im Kerngeschäft sowie dem Zuwachs beim Herbizid Stryax™ in Nordamerika weitgehend ausgeglichen werden.

Bei Pharmaceuticals sind wir auf gutem Weg, den Ausblick für 2026 zu erreichen. Wie prognostiziert erwarten wir beim Umsatz ein stärkeres zweites Halbjahr. Allerdings dürften sich die Investitionen in Produkteinführungen und in die Entwicklungspipeline in den kommenden Quartalen auf die Marge auswirken.

Für Consumer Health bleibt das Marktumfeld in unseren beiden größten Märkten, den USA und China, herausfordernd. In den USA haben sich die Marktbedingungen im ersten

Quartal weiter abgeschwächt und es wird ein Rückgang für das Gesamtjahr erwartet. Unterstützt von einem soliden Start ins Jahr sind wir aber weiterhin zuversichtlich, die Jahresprognose zu erreichen.

Auch für den Konzern insgesamt bestätigen wir den Jahresausblick auf Basis konstanter Wechselkurse, werden die geopolitischen Entwicklungen und Währungseffekte aber weiterhin im Blick behalten.

Auf Basis unserer jüngsten Analysen erwarten wir, die möglichen Effekte geopolitischer Entwicklungen im Prognosekorridor abbilden zu können. Dabei behalten wir vor allem folgende Bereiche genau im Blick:

Bei Crop Science erwarten wir einige direkte Effekte auf die Umsätze sowie zusätzliche Kosten vor allem für Treibstoff, Transport und Energie, die in diesem Jahr jedoch beherrschbar sind. Wir beobachten die steigenden Energiepreise und die strukturelle Inflation entlang der petrochemischen Lieferketten weiter. Die daraus resultierenden Steigerungen der Produktionskosten sind größtenteils in den Lagerbeständen gebunden. Mögliche Auswirkungen auf die Herstellungskosten, die sich auch in der Gewinn- und Verlustrechnung niederschlagen, dürften erst in späteren Perioden auftreten.

Wann diese Faktoren auftreten und wie lange sie dauern, kann indirekt auch die Anbauentscheidungen der Landwirte, ihre Ertragskraft und das sich verändernde Pflanzenschutzumfeld beeinflussen. Beispielsweise kann eine bessere Preisentwicklung in China die Preise von Glyphosat unterstützen – sofern die Rahmenbedingungen weiterhin günstig bleiben. Insgesamt ist es schwierig zu prognostizieren, wie sich diese indirekten Effekte letztlich entwickeln und die endgültigen Pflanz- und Kaufentscheidungen beeinflussen.

Bei Pharmaceuticals erwarten wir keine größeren Effekte durch Zölle auf unseren Ausblick für dieses Jahr, da diese erst Ende September in Kraft treten würden und durch die Vereinbarung der EU mit den USA auf 15 Prozent beschränkt sein sollten. Auch hier behalten wir die weiteren Entwicklungen im Blick. Zudem setzen wir weiterhin auf ausgleichende Maßnahmen. In Bezug auf globale Pharmapreise und die Entwicklungen in den USA beobachten wir die Situation kontinuierlich und prüfen weiterhin unsere Preis- und Markteinführungsstrategien.

Bei Consumer Health könnten anhaltende geopolitische Spannungen vor allem die Verbraucherstimmung und Nachfrage dämpfen. Zudem könnten höhere Ölpreise auch die Kosten für Transport und Produktion beeinflussen. Laut unseren jüngsten Analysen sollten wir durch den Fokus auf die Kostenreduzierung jedoch innerhalb unserer Prognosespanne für 2026 bleiben.

Zum Abschluss gehe ich auf die Währungseffekte ein. Wie üblich haben wir unsere Wechselkurserwartungen auf Basis der Kurse zum 31. März aktualisiert. Allerdings ist das nur eine Momentaufnahme, und wir erwarten für den Rest des Jahres weitere Volatilität in der Entwicklung der Wechselkurse. Um das abzubilden, haben wir auch die erwarteten Wechselkurseffekte auf Basis von Fünf-Monats-Terminkursen ab April betrachtet. Demnach kämen wir auf einen negativen Effekt von rund einer Milliarde Euro auf den Umsatz, rund 400 Millionen Euro auf das EBITDA vor Sondereinflüssen sowie 30 Cent auf das bereinigte Ergebnis je Aktie, was eher unserer ursprünglichen Schätzung entspricht.

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.