



Bayer AG  
Communications  
51368 Leverkusen  
Deutschland  
Tel. +49 214 30-1  
[www.bayer.com/de/medien](http://www.bayer.com/de/medien)

## Presse-Information

---

### **Bayer Q2 Media Update Dienstag, 6. August 2024, Leverkusen**

---

Aus den Ausführungen  
des Vorstands der Bayer AG

(Es gilt das gesprochene Wort)

(2024-1504)

**Bill Anderson,**

*Vorstandsvorsitzender der Bayer AG:*

Wir freuen uns, Ihnen heute zu berichten, was wir im vergangenen Quartal bei Bayer erreicht haben. Wir wollen Ihnen zudem aufzeigen, wie wir auf das Unternehmen schauen. Wir sehen ein Unternehmen, das ganz auf die Bewältigung der größten Herausforderungen und gleichzeitig die Nutzung zukünftiger Chancen fokussiert ist. Ein Unternehmen, das liefern will, was es verspricht. Und eines, das Fortschritte bei den zentralen Handlungsfeldern macht, die wir beim Kapitalmarkttag Anfang März vorgestellt haben. Eine zentrale Zusage war, dass wir kontinuierlich performen wollen und gleichzeitig die längerfristigen Themen angehen, die auf uns lasten. Die vergangenen 154 Tage seit dem 5. März zeigen recht deutlich, dass wir beides können. Wir sind wettbewerbsfähig in unseren Geschäftsfeldern. Wir überwinden die Bürokratie, verstärken unsere Anstrengungen zur Lösung der Rechtsstreitigkeiten, verbessern den Cashflow und bringen die Pharma-Pipeline voran. Vor allem beim letzten Punkt machen wir große Fortschritte. Erst gestern haben wir gute Nachrichten zu Kerendia™ bekommen, auf die ich später eingehe. Wir haben noch viel Arbeit vor uns, aber die Dynamik stimmt. Und wir können voller Überzeugung sagen, dass wir mit voller Intensität an den Kernthemen arbeiten.

Lassen Sie uns mit einem Blick auf unsere Performance im ersten Halbjahr beginnen. Hier ist die zentrale Botschaft: Wir sind auf einem guten Weg, unsere Ziele zu erreichen. Wir bestätigen den Konzernausblick. Währungs- und portfoliobereinigt – und darauf beziehen wir uns bei allen Ausführungen – ist der Umsatz leicht gestiegen. Das bereinigte Ergebnis je Aktie lag bei 3,76 Euro. Und der Free Cashflow verbesserte sich von minus 2,6 Milliarden Euro im ersten Quartal auf minus 1,4 Milliarden Euro zum Halbjahr.

Ich werde auf die wichtigsten Highlights der Divisionen eingehen und Wolfgang wird Ihnen die Hintergründe näher erläutern. Es ist kein Geheimnis, dass der Agrarmarkt eine Herausforderung darstellt. Das haben auch wir zu spüren bekommen. Aber unser Crop-Science-Geschäft hat den Gegenwind durch die Preisgestaltung bei Mais und höhere Absatzmengen bei Soja und Glyphosat fast ausgeglichen. Im ersten Halbjahr stand unsere Marge unter Druck, aber das Team hatte die Kostendeckung und die Lagerbestände gut im Griff, um die Cash-Generierung im ersten Halbjahr zu verbessern. Das wird auch im zweiten Halbjahr Priorität haben.

Pharmaceuticals konnte ein weiteres sehr solides Quartal verbuchen. Das Team arbeitet sehr dynamisch, und es ist imponierend, wie wir mit dem Ablauf von Patenten umgehen. Dass der Umsatz mit Xarelto™ im zweiten Quartal um 11 Prozent zurückging, ist keine Überraschung, da der Druck durch Generika zunimmt. Andererseits ist das Umsatzwachstum bei unseren Neueinführungen Nubeqa™ und Kerendia™ mit 70 Prozent und mehr im Jahresvergleich beeindruckend. Eylea™ wächst in allen Regionen, und die Einführung der 8mg-Dosierung läuft in den ersten Märkten an. Auch unser weiteres Geschäft zeigt sich robust. Ohne Xarelto™ wäre unser Pharmaumsatz im ersten Quartal um neun Prozent gestiegen, auf Halbjahresbasis um sieben Prozent. Mit so einem Wachstum wären wir in unserer Branche vorne mit dabei. Im Jahresvergleich konnten wir die Marge im ersten Halbjahr ausweiten.

Consumer Health kehrte im zweiten Quartal auf den Wachstumspfad zurück und verzeichnete für das erste Halbjahr ein Umsatzwachstum von zwei Prozent, wozu die meisten Kategorien beigetragen haben. Großes Wachstum sehen wir in der Kategorie Dermatologie, insbesondere durch Bepanthen™. Von Apothekern in Europa hören wir, dass sie die verbesserte Belieferung mit Iberogast™ begrüßen, was das Wachstum im Bereich Magen-Darm-Gesundheit treibt. Unsere EBITDA-Marge lag bei 22,3 Prozent.

Insgesamt können wir mit diesen Ergebnissen den Jahresausblick bestätigen. Es gibt noch viel zu tun, aber wir wollen unser Momentum von Quartal zu Quartal weiter erhöhen. Ich spreche für meine Kolleginnen und Kollegen – und alle bei Bayer – wenn ich sage: Wir wissen, was zu tun ist, um zu liefern. Und das ist es, was wir tun wollen.

Lassen Sie uns nun zu unseren strategischen Prioritäten kommen.

Zunächst Wachstum und Innovation: In unserer Pharma-Pipeline passiert gerade eine Menge. Darauf werden wir gleich separat eingehen. Aber es gibt auch in den anderen Divisionen wichtige Entwicklungen: Bei Crop Science setzen wir die Markteinführung des Kurzhalmmais weiter fort. In den USA ist er gepflanzt und in Italien und Spanien laufen Pilotprojekte. Das ist aber nicht die einzige Innovation, an der wir für diese wichtige Getreidesorte arbeiten. Dieses Jahr haben wir in den USA eine neue Generation des Maissystems VT4Pro eingeführt. Die Technologie hilft der Maispflanze, sich vor einem der gefährlichsten Schädlinge in der Landwirtschaft zu schützen: dem Maiswurzelbohrer. Da die Technologie über 300 Kilogramm pro Hektar an Mehrertrag bringt, erwarten wir für das erste Jahr der Markteinführung bereits einen Anbau auf bis zu 400.000 Hektar.

Bei Consumer Health haben wir das Ziel, Milliarden von Verbrauchern mit vertrauenswürdigen Self-Care-Produkten zu versorgen. Das ist von heute aus betrachtet ein großer Schritt und erfordert nachhaltiges Wachstum durch Innovationen, den Ausbau neuer Marken und die richtigen Portfolio-Entscheidungen. Aus diesem Grund expandieren wir mit beliebten Marken wie Iberogast™ in den USA und führen One-A-Day™ im neuen Bereich der Zellgesundheit ein.

Jetzt zu den Rechtsstreitigkeiten. Zu PCB gab es Ende Juli ein paar Neuigkeiten, die ich gerne in den Kontext stellen möchte. Vielleicht erinnern Sie sich, dass wir im Jahr 2020 einen landesweiten Vergleich mit 2.500 Kommunen in den USA kommuniziert hatten. Einige Gemeinden haben sich dagegen entschieden, darunter auch Seattle. Allerdings ist diese Stadt ein spezieller Fall mit besonderen Umständen. Seattle hat Forderungen erhoben, die andere Gemeinden so nicht haben, deshalb war es wichtig, hier einen Vergleich zu erreichen. Insgesamt sind noch neun Fälle anhängig, in denen Kommunen geklagt haben. Jeder Fall ist anders gelagert. Wenn wir uns aber vergleichen sollten, dann erwarten wir geringere Beträge. Darüber hinaus haben wir unsere Bemühungen intensiviert, die Haftungsfreistellungen durchzusetzen, die Monsanto vereinbart hatte.

Bei den Rechtsstreitigkeiten zu Roundup™ gab es eine sehr positive Gerichtsentscheidung in Australien, wo eine Sammelklage abgewiesen wurde. Das zeigt erneut: Wenn es im Gerichtssaal wirklich um Wissenschaft geht, gewinnen wir. Auch in den USA gab es Fortschritte. Das schwierigste Gericht für verklagte Unternehmen ist in Philadelphia. Und dieses Gericht hat im jüngsten Roundup™-Verfahren Entscheidungen in unserem Sinne getroffen. Das hat dazu geführt, dass die Klage fallengelassen wurde, was für uns ein großer Erfolg ist.

Auch außerhalb der Gerichtssäle verfolgen wir Maßnahmen, um die Rechtsrisiken einzudämmen. Dazu gehört die Zusammenarbeit mit amerikanischen Landwirten, die wissen, wie wichtig Glyphosat für ihren Lebensunterhalt und die weltweite Ernährungssicherheit ist. Wir konzentrieren uns weiterhin sowohl auf die Gesetzgebung auf nationaler Ebene als auch in einzelnen Bundesstaaten und setzen uns für die baldige Verabschiedung eines Gesetzes im Kongress ein, das amerikanischen Landwirten Verlässlichkeit bringt und das sicherstellt, dass Regulierung wissenschaftlich fundiert ist. Wir werden uns weiterhin dafür einsetzen, dass ihre Stimme gehört wird.

Darüber hinaus prüfen wir weiter alle angemessenen Maßnahmen, um uns aus dieser Lage zu befreien, sowohl für unser Unternehmen als auch für die Landwirte in den USA. Denn wir brauchen unsere Einnahmen, um unsere Mission zu finanzieren – und nicht die US-Klageindustrie.

Drittens, Cash: Wir nähern uns unserem Ziel, in diesem Jahr einen Free Cashflow von zwei bis drei Milliarden Euro zu erwirtschaften. Wir konzentrieren uns stark auf das Management von Lagerbeständen und die Optimierung des Working Capital. Hier können Sie weitere Fortschritte in der zweiten Jahreshälfte erwarten.

Schließlich, Dynamic Shared Ownership: Vor zwei Wochen haben Julio und sein Team die neue Struktur der Division Consumer Health bekannt gegeben. Sie legen Funktionen zusammen und streichen Hierarchieebenen – um sich stärker zu fokussieren, mehr zu bewirken und die Konsumenten besser in unsere Arbeitsweise zu integrieren. Die Führungspositionen umfassen größere Bereiche, so haben wir zum Beispiel die Leitung von Forschung und Entwicklung mit der Marketing-Leitung zusammengelegt. Auch Regionen haben wir konsolidiert und die Teamgrößen erweitert. Dies sind mutige Entscheidungen, die wir auch weiterhin treffen werden. Alle drei Divisionen haben jetzt ein Konzept, sich schlanker, weniger hierarchisch sowie stärker kunden- und produktorientiert aufzustellen. Das werden wir Schritt für Schritt weiter verbessern, mit dem Ziel, alles auf unsere Mission auszurichten. Wir führen das neue Organisationsmodell im gesamten Unternehmen ein, und es geht zügig voran. Wir haben 3.200 weniger Stellen im Konzern als Anfang des Jahres. Und wir haben 900 Teams zusammengestellt, die an unseren wichtigsten Aufgaben arbeiten. Das Team für Nubeqa™ ist vollständig im neuen Modell geschult. Sein Geschäft wächst in allen Regionen und übertrifft die Erwartungen sowohl im Quartalsvergleich als auch seit Jahresbeginn. Crop Science plant, in den nächsten zehn Jahren zehn Blockbuster einzuführen. Die Teams dafür gehören zu den 50 Produktteams, die wir in dieser Division aufgestellt haben. Alle mit dem einzigen Ziel, bessere Lösungen für Landwirte auf der ganzen Welt zu entwickeln.

Die Fortschritte in unserer Pharma-Pipeline hatte ich schon erwähnt. Lassen Sie uns einen genaueren Blick darauf werfen. Bereits in den vergangenen 90 Tagen sind wir gut damit vorangekommen, die Pipeline in der mittleren Entwicklungsphase zu verstärken, Anwendungsbereiche von Produkten zu erweitern und Innovationen in der späten Entwicklungsphase voranzubringen.

Ich beginne mit den ganz aktuellen Neuigkeiten zu Kerendia™. Erst gestern haben wir gute Topline-Ergebnisse aus der Phase-III-Studie FINEARTS-HF veröffentlicht. Das ist eine wichtige Nachricht, besonders in einem innovationsgetriebenen Geschäft wie dem unseren, in dem viel auf dem Spiel steht. Jede unserer vergangenen fünf klinischen Phase-III-Studien hat gute Ergebnisse erbracht. In dieser Studie wird das Medikament bei Patienten mit Herzinsuffizienz mit einer linksventrikulären Ejektionsfraktion von 40 Prozent und mehr untersucht. Lassen Sie mich das in den Kontext stellen: Herzinsuffizienz ist die häufigste Ursache für Krankenhausaufenthalte bei Menschen über 65 Jahre. Die Sterblichkeitsraten sind vergleichbar mit denen der meisten Krebsarten – oder sogar höher. Von den 60 Millionen Menschen, die weltweit an Herzinsuffizienz leiden, erfüllt etwa die Hälfte die Parameter, die in dieser Studie untersucht wurden. Die detaillierten Daten der Studie stellen wir in weniger als vier Wochen auf dem Kongress der Europäischen Gesellschaft für Kardiologie am 1. September vor. Und wir sind zuversichtlich, dass diese Ergebnisse zu einer deutlichen Ausweitung der Patientengruppe führen können, die wir mit Kerendia™ erreichen.

Wir machen auch Fortschritte beim Kampf gegen Parkinson, einer verheerenden Krankheit, bei der es schon viel zu lange keine nennenswerten Fortschritte in der Standardtherapie mehr gegeben hat. Die US-Arzneimittelbehörde FDA hat für eine Gentherapie, AB-1005, den Fast-Track-Status erteilt. Der Therapie wurde außerdem der Innovation Passport verliehen, die Zertifizierung für innovative Arzneimittel der britischen Regulierungsbehörde. Eine Phase-II-Studie mit 87 Patienten ist gestartet. Das ist bereits die zweite Gentherapie von AskBio, die die mittlere Phase der klinischen Entwicklung erreicht.

Die FDA erteilte außerdem Bemdaneprocel den Status „Regenerative Medicine Advanced Therapy“. Bemdaneprocel ist die klinisch am weitesten fortgeschrittene Zelltherapie in der Entwicklung zur Behandlung der Parkinson-Krankheit in den USA. Sie hat das Potenzial, Patienten dabei zu helfen, Funktionen wiederzuerlangen, die sie durch die schreckliche Krankheit verloren haben.

Schließlich arbeiten wir an einer Behandlung für Patienten mit nicht-kleinzelligem Lungenkrebs, deren Tumoren HER2-Mutationen aufweisen. Diese Arbeit wurde kürzlich durch die FDA-Zulassung als „Breakthrough Therapy“ unterstützt. Die Ergebnisse der Phase I waren so vielversprechend, dass wir das Programm direkt in die Spätphase

überführen konnten. Die Aufnahme des ersten Patienten in eine Phase-III-Studie steht unmittelbar bevor.

Neben diesen Fortschritten in der Pipeline sehen wir auch eine gute Dynamik bei der Kommerzialisierung unseres Portfolios.

Wir haben Mitte Juli positive Topline-Ergebnisse aus der ARANOTE-Studie zu Nubeqa™ erhalten. Wir gehen davon aus, dass dies den Weg für eine breitere Zulassung bei metastasierendem hormonsensitivem Prostatakrebs ebnen wird, die nun auch den Einsatz des Medikaments ohne begleitende Chemotherapie einschließt.

Für 2025 planen wir, sowohl Elinzanetant als auch Acoramidis auf den Markt zu bringen. Elinzanetant ist ein nicht-hormonelles Präparat für Frauen, die unter vasomotorischen Symptomen im Zusammenhang mit der Menopause leiden. Acoramidis ist ein Kardiologie-Arzneimittel, für das wir die exklusiven Vermarktungsrechte in Europa haben. Für Elinzanetant haben wir kürzlich den Zulassungsantrag in den USA eingereicht.

Acoramidis wurde in Europa bereits im Januar dieses Jahres zur Zulassung eingereicht. Seitdem haben neue Daten das Potenzial dieses Medikaments für ein erstklassiges klinisches Profil bestätigt.

Die Pharma-Pipeline ist einer der größten Hebel für unsere Wertschöpfung. Es gibt sicherlich noch viel zu tun, aber bisher war es ein produktives Jahr, und wir können optimistisch nach vorne schauen.

Bevor ich das Wort an Wolfgang übergebe, möchte ich meine Ausführungen mit einem Blick auf den Rest des Jahres abschließen. Wie ich bereits sagte, haben wir noch einiges zu tun, um unsere Ziele zu erreichen. Ich versichere Ihnen, dass wir am Ball bleiben und liefern werden. Hier sind ein paar unserer Prioritäten, auf die wir uns in den Divisionen konzentrieren.

Bei Pharmaceuticals werden wir das Beste aus unseren Wachstumschancen machen. Wir wollen das Wachstum von Eylea™ weiterführen, angetrieben durch die Markteinführung der 8-mg-Dosierung. Und wir werden das Geschäft mit Nubeqa™ und Kerendia™ weiter ausbauen.

Bei Crop Science erwarten wir starkes Wachstum im Kerngeschäft, vor allem im Bereich Pflanzenschutz mit innovativen Produkten wie der Fox™-Gruppe und Curbix™ in Lateinamerika. Zudem behalten wir die Kosten im Griff und prüfen, wie wir am besten mit dem wachsenden Druck auf die Preise für Pflanzenschutzmittel umgehen, für die es keinen Patentschutz mehr gibt. Wir gehen davon aus, dass dafür ein angepasster Ansatz nötig sein wird – ähnlich zu dem, wie wir heute Glyphosat managen. Wir werden weiter Optionen prüfen, wie wir mit dem Preisdruck im Bereich Pflanzenschutz umgehen. Zudem wollen wir durch unser neues Organisationsmodell DSO die Margen im zweiten Halbjahr verbessern.

Bei Consumer Health wollen wir die Nachfrage ankurbeln und unser Wachstum durch gezielte Markteinführungen und wissenschaftsbasierte Innovationen beschleunigen.

Diese Prioritäten werden wir kurzfristig verfolgen und gleichzeitig unsere längerfristigen Herausforderungen angehen. Wir müssen beides tun, wenn wir Vertrauen zurückgewinnen wollen. Das Zeug dafür haben wir. Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und übergebe das Wort an Wolfgang.

**Wolfgang Nickl,**

*Finanzvorstand der Bayer AG:*

Vielen Dank, Bill. Ich möchte Ihnen gerne mehr Details zu unseren Ergebnissen im zweiten Quartal erläutern, bevor ich zum Ausblick für das Jahr komme.

Zunächst zu den Ergebnissen des Gesamtkonzerns:

Im zweiten Quartal stieg der Umsatz währungs- und portfoliobereinigt um 3 Prozent auf 11,1 Milliarden Euro. Wir verzeichneten negative Währungseffekte von 240 Millionen Euro – das berichtete Umsatzwachstum lag daher bei 1 Prozent.

Unser EBITDA vor Sondereinflüssen lag bei 2,1 Milliarden Euro und damit 16 Prozent oder etwa 420 Millionen Euro unter dem Vorjahresquartal. Dies ist hauptsächlich zurückzuführen auf einen ungünstigen Produktmix bei Crop Science und eine höhere Rückstellung für kurzfristige variable Vergütungsbestandteile als im Vorjahr.

Wir verzeichneten außerdem negative Währungseffekte in Höhe von 130 Millionen Euro im EBITDA vor Sondereinflüssen. Insgesamt lag die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen für das Quartal bei 18,9 Prozent.

Das geringere EBITDA vor Sondereinflüssen führte zu einem bereinigten Ergebnis je Aktie von 94 Cent und damit 28 Cent oder 23 Prozent weniger als im Vorjahr. Das bereinigte Finanzergebnis lag mit minus 0,5 Milliarden Euro auf Höhe des Vorjahres. Trotz des Ergebnismrückgangs belief sich der Free Cashflow auf 1,3 Milliarden Euro, verglichen mit minus 0,5 Milliarden Euro im Vorjahresquartal. Zwei wesentliche Effekte haben zu dieser Verbesserung geführt: Durch aktives Management des Working Capital haben wir die Umsetzung von Ergebnis in Cash verbessert. Der Free Cashflow im zweiten Quartal geht beispielsweise auch auf die Optimierung unserer Vorräte zurück. Darüber hinaus hatten wir jetzt rund eine Milliarde Euro weniger an variablen Vergütungszahlungen als im Vorjahr.

Der positive Cash-Beitrag des Quartals reduzierte unsere Nettofinanzverschuldung auf 36,8 Milliarden Euro zum Ende des zweiten Quartals.

Kommen wir jetzt zum Ausblick für die Divisionen. Da die ersten sechs Monate hinter uns liegen, haben wir eine bessere Sicht auf das Gesamtjahr. Ich gehe daher auf die Geschäftsfaktoren für die einzelnen Divisionen ein.

Bei Crop Science rechnen wir angesichts des Gegenwinds durch die Marktentwicklung damit, das untere Ende der Guidance bei Umsatzwachstum und Marge zu erreichen. Für das zweite Halbjahr gehen wir davon aus, dass das starke Wachstum im Kerngeschäft durch deutliche Mengenrückgänge bei Glyphosat gedämpft wird, wie wir es auch schon 2023 gesehen hatten.

Was die Profitabilität betrifft, erwarten wir, dass das Wachstum im Kerngeschäft, geringere Herstellungskosten sowie Einsparungen durch DSO und Effizienzsteigerungen die Inflationseffekte und Gehaltssteigerungen abmildern dürften. Das sollte im zweiten Halbjahr zu höheren Margen als im Vorjahr führen.

Darüber hinaus haben wir die Wechselkurerwartungen auf Basis der Kurse von Ende Juni angepasst. Im Vergleich zu den Kursen von Ende März erwarten wir für Crop Science nun negative Währungseffekte auf den Umsatz von etwa zwei Prozentpunkten, statt bisher einem Prozentpunkt.

Bei Pharma erwarten wir aufgrund der guten Ergebnisse im ersten Halbjahr für das Gesamtjahr nun ein Umsatzwachstum zwischen 0 und 3 Prozent im Jahresvergleich, statt wie bisher minus 4 bis 0 Prozent. Für den Rest des Jahres rechnen wir mit einem zunehmenden Druck auf Xarelto™. Dieser kann voraussichtlich teilweise durch die anhaltend starke Entwicklung unserer neuen Produkte und durch Eylea™ kompensiert werden. Für letzteres erwarten wir im Gesamtjahr ein Umsatzwachstum im niedrigen einstelligen Prozentbereich. Unsere Prognose für die EBITDA-Marge vor Sonder- einflüssen bleibt unverändert. Dies impliziert einen sequenziellen Margenrückgang im zweiten Halbjahr gegenüber dem ersten Halbjahr – im Wesentlichen durch einen ungünstigen Produktmix, weitere Investitionen in Markteinführungen sowie Forschungs- und Entwicklungsausgaben zur Stärkung der Pipeline.

Für Consumer Health bestätigen wir unsere Jahresprognose bei konstanten Wechselkursen. Wir gehen davon aus, dass sich das Wachstum im zweiten Halbjahr durch Innovationen, gezielte Preisgestaltung und eine weitere Verbesserung der Liefersituation beschleunigen wird. Wir sehen aber auch anhaltenden Kostendruck, der

unsere Profitabilität belastet. Durch Effizienzsteigerungen, gezieltes Preismanagement und eine zügige Umsetzung von DSO gehen wir diese Effekte aktiv an.

Damit kommen wir zum Konzernausblick, den wir für das Gesamtjahr bestätigen. Für den Gesamtkonzern bleiben auch die Wechselkurserwartungen auf Basis der Kurse von Ende Juni im Vergleich zum März unverändert.

**Zukunftsgerichtete Aussagen**

Diese Erläuterungen können 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](http://www.bayer.com/de) zur Verfügung. Die Gesellschaft übernimmt keinerlei Verpflichtung, solche zukunftsgerichteten Aussagen fortzuschreiben und an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.