



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

Presse-Information

Bayer Q1 Media Update Dienstag, 13. Mai 2025, Leverkusen

Aus den Ausführungen
des Vorstands der Bayer AG

(Es gilt das gesprochene Wort)

(2025-1503)

Bill Anderson,

Vorstandsvorsitzender der Bayer AG:

Herzlich willkommen, und vielen Dank, dass Sie heute an unserem Media Update teilnehmen. Wir freuen uns darauf, Ihnen einen Überblick über unsere Geschäftsergebnisse für das erste Quartal und unsere strategischen Prioritäten zu geben. Dabei ist uns bewusst, dass die aktuellen geopolitischen und wirtschaftlichen Unsicherheiten für Sie von Interesse sind. Wolfgang und ich wollen Ihnen deshalb auch einen Eindruck davon vermitteln, wie wir dieses Thema angehen.

Zunächst zu den Ergebnissen des ersten Quartals. Wie immer sind unsere Angaben zu Umsatzveränderungen währungs- und portfoliobereinigt. Auf Konzernebene ist der Umsatz im Jahresvergleich nahezu unverändert geblieben. Damit liegen wir gut im Korridor zwischen minus 3 und plus 1 Prozent, den wir für 2025 prognostiziert haben. Das bereinigte Ergebnis je Aktie lag bei 2,49 Euro. Wir sind also auf einem guten Weg, die Jahresprognose von 4,50 Euro bis 5 Euro bei konstanten Wechselkursen zu erreichen. Der Free Cash Flow betrug minus 1,5 Milliarden Euro. Wie wir bereits früher erläutert hatten, ist die Saisonalität in der Landwirtschaft der Grund für das Minus. Im Vergleich zum Vorjahresquartal hat sich der Free Cash Flow aber um eine Milliarde Euro verbessert, womit unser Ausblick für 2025 gut erreichbar sein dürfte.

Zu den einzelnen Divisionen: Im März hatten wir kommuniziert, dass wir für Crop Science im ersten Quartal einen Umsatzrückgang im mittleren einstelligen Prozentbereich erwarten. Er lag nun bei minus 3 Prozent. Wie erwartet belasten Regulierungsentscheidungen einige unserer margenstarken Umsätze, weshalb die EBITDA-Marge geringer ausfiel als im Vorjahresquartal. Im zweiten Quartal rechnen wir jedoch mit einem Wachstum, und wir sind auf einem guten Weg, unseren Jahresausblick zu erreichen.

Pharmaceuticals hatte mit 4 Prozent Wachstum ein starkes erstes Quartal. Die außergewöhnliche Wachstumsdynamik bei Nubeqa™ und Kerendia™ setzte sich weiter fort. Zusammen legten sie im Jahresvergleich um 80 Prozent zu. Das glich die Rückgänge bei Xarelto™ mehr als aus.

Hervorheben möchte ich auch das verbesserte Kostenmanagement bei Pharma. Vor allem in Anbetracht unserer laufenden Markteinführungen ist ein Ergebniswachstum von 12 Prozent bemerkenswert und zeigt, dass es unser Organisationsmodell ermöglicht,

mehr mit weniger zu erreichen. Wir wissen, dass die Rückgänge bei Xarelto™ Umsatz und Ergebnis im restlichen Jahr schwer belasten werden, aber die Dynamik unserer Markteinführungen und das Fundament unseres Geschäfts stimmen uns zuversichtlich. In einem weniger unsicheren Umfeld hätten wir unsere Prognose für Pharmaceuticals sogar nach oben korrigiert. Aber wegen der Unwägbarkeiten durch mögliche Zölle ziehen wir es vor, bei unseren Aussagen vom März zu bleiben und die Entwicklungen weiter zu beobachten. Insgesamt erwarten wir, dass Pharmaceuticals sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis im oberen Bereich der Jahresprognose liegen wird.

Consumer Health wuchs dank Beiträgen aus nahezu allen Geschäftsbereichen um 2,5 Prozent, obwohl wir in wichtigen Märkten ein schwaches Umfeld hatten. Besonders wichtig war, dass wir ein Mengenwachstum von 2 Prozent erzielen konnten. Die EBITDA-Marge lag im ersten Quartal etwas unter Vorjahr, aber unser Ausblick von 23 bis 24 Prozent sollte gut zu erreichen sein.

Insgesamt sind wir gut aufgestellt, um die Prognose für 2025 zu erreichen.

Jetzt zu unseren strategischen Prioritäten, und ich beginne mit der Pharma-Pipeline: Die Markteinführung von Beyontra™ ist in der EU angelaufen, und wir bereiten den Start von Elinzanetant für das zweite Halbjahr vor.

Bei den Rechtsstreitigkeiten gab es in der vergangenen Woche ein negatives Urteil eines Berufungsgerichts in Pennsylvania. Dies führte dazu, dass wir unsere Rückstellungen anpassen müssen, auch wenn wir das Urteil weiter anfechten. Das macht auch noch einmal deutlich, wie wichtig eine Entscheidung des US Supreme Court über den Vorrang von Bundesrecht ist.

Mit unserer mehrgleisigen Strategie zur signifikanten Eindämmung der Rechtsstreitigkeiten kommen wir zügig voran. Wir hatten die Überprüfung des Falls Durnell beim US Supreme Court beantragt. Inzwischen haben zahlreiche Juristen, Experten und Verbände Stellungnahmen eingereicht, die unseren Antrag unterstützen. Zudem haben wir auch für die Fälle Johnson und Salas beim obersten Gericht der USA „Hold“-Anträge eingereicht. In diesen Fällen geht es ebenfalls um die Frage des Vorrangs von Bundesrecht, und wir bitten das Gericht, sie zurückzuhalten, bis es eine Entscheidung im Fall Durnell gibt.

Bei den Gesetzesinitiativen sehen wir Fortschritte in mehreren Bundesstaaten – unter anderem die Beschlüsse in North Dakota und Georgia, wo der Gouverneur das Gesetz am vergangenen Freitag unterzeichnet hat. In weiteren wichtigen Staaten erwarten wir Entwicklungen, bevor die Legislaturperioden in den kommenden Wochen und Monaten enden.

Zur Profitabilität von Crop Science: Gestern haben wir bekanntgegeben, dass wir die Aktivitäten der Division im Bereich Produktion sowie Forschung und Entwicklung von Pflanzenschutzmitteln in Deutschland neu aufstellen. Bis Ende 2028 werden wir einige Aktivitäten einstellen, einige werden an andere deutsche Standorte verlagert. Das ist ein schwieriger Schritt, aber er ist notwendig, um die globale Wettbewerbsfähigkeit der Division sicherzustellen.

Ich möchte etwas näher darauf eingehen, weil dieses Thema erklärungsbedürftig ist. In den vergangenen Jahren haben Hersteller von Pflanzenschutzmittel-Generika in Asien große Überkapazitäten aufgebaut. Sie drängen mit bleibenden Niedrigstpreisen in den Markt, die teilweise unter den Herstellungskosten von Pflanzenschutzmitteln in Europa liegen. Dies wird durch zunehmende regulatorische Beschränkungen verschärft. In diesem Umfeld sind wir gezwungen, unsere Arbeit auf hoch innovative Technologien und Produkte zu konzentrieren, mit denen wir uns von den Generika-Herstellern abheben – und andere Aktivitäten zu konsolidieren oder einzustellen.

Deshalb werden wir unsere Forschung und Produktion am Standort Frankfurt am Main nach Ende 2028 nicht fortführen, wobei wir Teile davon verkaufen und andere an alternative Standorte in Deutschland verlagern wollen. Die Produktion am Standort Dormagen wird schlanker, aber zukunftsfest aufgestellt. Dies sind schwierige Entscheidungen, die wir uns nicht leicht gemacht haben. Wir sind im engen Austausch mit den Arbeitnehmervertretungen und arbeiten mit ihnen daran, zukunftsfähige Lösungen für unsere Kolleginnen und Kollegen zu finden. Wir sind in einer dynamischen Branche tätig, und das erfordert Entscheidungen, die die Zukunft unserer Organisation, unseres Unternehmens und den künftigen Erfolg unserer Kunden sicherstellen.

Schließlich zu unserem neuen Organisationsmodell: Wir sind auf dem Weg, Bayer schlanker, schneller und produktiver zu machen. Im ersten Quartal haben wir rund 2.000 Stellen abgebaut und damit insgesamt rund 11.000 seit dem Start des neuen Modells im Juli 2023. Derzeit konzentrieren wir uns auf zwei wichtige Maßnahmen: Zum

einen wollen wir mehr Flexibilität beim Einsatz unserer Ressourcen ermöglichen, so dass die Teams sie auf die Projekte konzentrieren können, die den größten Mehrwert generieren. Zum anderen wollen wir Instrumente der Personalentwicklung einsetzen, die zu unserem neuen Modell passen und weiter dabei helfen, Top-Talente zu rekrutieren und zu halten.

Zum Abschluss möchte ich drei Punkte betonen. Wir sind nach dem ersten Quartal in einer guten Position, unsere Ziele in diesem für das Unternehmen herausfordernden und wichtigen Jahr zu erreichen – und das trotz des Gegenwinds durch auslaufende Patente und Regulierungsentscheidungen. Zweitens haben wir eine Strategie für die höchsten Prioritäten des Unternehmens. Mehr Informationen zu einer davon – der Profitabilität von Crop Science – können Sie heute Nachmittag erhalten. Und schließlich ist es unsere Mission, Lösungen für Gesundheit und Ernährung anzubieten, was immer auch kommen mag – deshalb behalten wir das makroökonomische Umfeld genau im Blick und werden uns entsprechend darauf einstellen.

Und damit übergebe ich an Wolfgang.

Wolfgang Nickl,

Finanzvorstand der Bayer AG:

Ich möchte gerne mehr Informationen zu den Faktoren geben, die die Ergebnisse des ersten Quartals beeinflusst haben. Auf Konzernebene blieb der Umsatz im ersten Quartal im Vergleich zum Vorjahresquartal nahezu unverändert, sowohl währungs- und portfoliobereinigt als auch nominal. Der Rückgang bei Crop Science wurde durch die Zuwächse bei Pharmaceuticals und Consumer Health ausgeglichen.

Das EBITDA vor Sondereinflüssen belief sich auf 4,1 Milliarden Euro und lag damit 7 Prozent oder rund 300 Millionen Euro unter dem Vorjahresquartal. Ursache waren insbesondere die rückläufigen Ergebnisse bei Crop Science und in der Überleitung. Letzteres wurde maßgeblich beeinflusst durch höhere Aufwendungen für variable langfristige Vergütungsleistungen sowie durch Hyperinflationseffekte, die sich auf die Bilanz auswirkten. Die negativen Währungseinflüsse auf das bereinigte EBITDA beliefen sich im ersten Quartal auf 165 Millionen Euro und waren vor allem auf die erwähnten Hyperinflationseffekte zurückzuführen.

Das bereinigte Ergebnis je Aktie lag bei 2,49 Euro und damit 33 Cent oder 12 Prozent unter dem Vorjahresquartal. Das lag vor allem am geringeren bereinigten EBITDA.

Im ersten Quartal verzeichneten wir für das EBITDA relevante Sondereinflüsse in Höhe von 587 Millionen Euro, die Rückstellungen für die Rechtstreitigkeiten zu Glyphosat beinhalten, die Bill eben erwähnt hatte. Deshalb gehen wir nun davon aus, dass wir uns eher in Richtung der minus 1,5 Milliarden Euro der kommunizierten Spanne für das Gesamtjahr bewegen werden.

Durch die Saisonalität im Agrargeschäft betrug der Free Cash Flow im ersten Quartal minus 1,5 Milliarden Euro. Das entspricht einer Verbesserung von rund einer Milliarde Euro, vor allem wegen Vorauszahlungen von Crop-Science-Kunden und Veränderungen bei den Forderungen.

Entsprechend dem saisonabhängigen Cash Flow stieg die Nettofinanzverschuldung im ersten Quartal gegenüber Ende 2024 um 1,7 Milliarden Euro auf 34,3 Milliarden Euro. Im Vorjahresvergleich ging sie um rund drei Milliarden Euro zurück.

Jetzt zu den Ergebnissen der Divisionen. Veränderungen beim Umsatz sind dabei jeweils währungs- und portfoliobereinigt.

Bei Crop Science lag der Umsatz im ersten Quartal bei 7,6 Milliarden Euro und damit 3 Prozent unter dem Vorjahr. Zur Erinnerung: Wir hatten einen mittleren einstelligen Rückgang für das erste Quartal prognostiziert, das entspricht also weitgehend unseren Annahmen.

Das Kerngeschäft ging um 3 Prozent zurück, wobei der Bereich Saatgut und Pflanzeneigenschaften um 5 Prozent schrumpfte. Grund dafür waren geringere Umsätze bei Sojabohnen und Baumwolle durch die ausgesetzte Zulassung für Dicamba in den USA sowie Volumenverschiebungen ins Folgequartal bei Mais durch eine strategische Anpassung in unserem Vertriebsnetzwerk.

Das Pflanzenschutzmittel-Kerngeschäft legte um 2 Prozent zu, vor allem weil wir mehr nicht-glyphosatbasierte Herbizide verkauft haben. Das wurde allerdings teilweise kompensiert durch geringere Volumina bei Insektiziden in der EU aufgrund des Ablaufs

der Registrierung von Movento™. Die regulatorischen Effekte bei Dicamba und Movento™ im ersten Quartal entsprechen dem kommunizierten Rückgang von 200 bis 300 Basispunkten bei der Marge für das Gesamtjahr. Den Großteil dieser Effekte erwarten wir im ersten Halbjahr.

Der Umsatz mit Glyphosat ging um 10 Prozent zurück. Grund hierfür waren Nachfrageverschiebungen in Folgequartale zugunsten kurzfristiger Käufe in der südlichen Hemisphäre.

Das EBITDA vor Sondereinflüssen sank um 10 Prozent auf 2,6 Milliarden Euro, was eine Marge von 33,7 Prozent ergibt. Die geringere Marge hatten wir wegen des Verlusts der margenstarken Umsätze durch Regulierungsentscheidungen und Verschiebungen bei Mais ins zweite Quartal erwartet. Diese Effekte konnten wir durch Einsparungen teilweise kompensieren.

Nun zu Pharmaceuticals. Der Umsatz stieg im ersten Quartal um vier Prozent auf 4,5 Milliarden Euro. Das Wachstum quer durch das Portfolio glich den erwarteten Rückgang bei Xarelto™ mehr als aus. Die Neueinführungen Nubeqa™ und Kerendia™ entwickelten sich weiter besonders gut und legten im Jahresvergleich um 80 Prozent auf insgesamt 680 Millionen Euro zu. Das lag vor allem an einem starken US-Geschäft. Eylea™ wuchs um solide 5 Prozent, unterstützt durch den laufenden Vertriebsstart der 8mg-Version mit besonders starken Umsätzen in Europa und Japan.

Das Basisgeschäft legte vor allem durch die Bereiche Radiologie und Frauengesundheit um 6 Prozent zu, hinzu kam eine hohe Nachfrage nach Aspirin™ Cardio und Adalat™ in China. Wie erwartet ging der Umsatz mit Xarelto™ im ersten Quartal zurück, im Vorjahresvergleich um 31 Prozent. Grund waren vor allem anhaltende Konkurrenz durch Generika in Europa und Japan.

Das EBITDA vor Sondereinflüssen stieg im ersten Quartal um 12 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro. Das entspricht einer Marge von 29,5 Prozent. Sowohl Umsatz- als auch weitere Effizienzsteigerungen konnten die etwas höheren Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie negative Währungseffekte von einem Prozentpunkt mehr als ausgleichen.

Bei Consumer Health stieg der Umsatz um fast 3 Prozent, und das Wachstum war in den verschiedenen Kategorien und Regionen ausgeglichen. Das Volumen legte um 2 Prozent zu, die Preise um 1 Prozent. Alle Regionen zeigten eine gute Entwicklung, wobei Nordamerika, Asien/Pazifik und Europa/Nahost/Afrika zulegten. Lateinamerika blieb stabil – Ursache war hier die gedämpfte Verbraucherstimmung durch die Handelsbeziehungen zwischen den USA und Mexiko.

Die Kategorie Magen-Darm-Gesundheit legte durch Produkteinführungen sowie durch eine verbesserte Liefersituation bei Produkten wie Iberogast™ um 13 Prozent zu. In der Kategorie Schmerz und Kardio wuchs der Umsatz um 7 Prozent. Grund waren Produkteinführungen und eine starke Nachfrage nach Saridon™ in Asien/Pazifik. Zudem entwickelten sich die Umsätze von Aspirin™ in allen Regionen gut. Der Bereich Dermatologie wuchs in diesem Quartal um 2 Prozent, dank Bepanthen™ und Canesten™ sowie Innovationen in der Produktfamilie KangWang™ in China. Der Bereich Allergie und Erkältung legte um 2 Prozent zu, wobei Erkältungsprodukte in Nordamerika stark nachgefragt wurden, es aber einen späten Start der Allergiesaison gab. Nahrungsergänzungsmittel gingen im Jahresvergleich um 5 Prozent zurück. Grund war eine schwache Nachfrage nach pränatalen Nahrungsergänzungsmitteln in China und die Einstellung des Direktkundengeschäfts unter der Marke Care/of in den USA im Juni 2024.

Das EBITDA vor Sondereinflüssen stieg auf 342 Millionen Euro, was einer Marge von 22,8 Prozent entspricht. Diese fiel zwar etwas geringer aus als im Vorjahresquartal, lag aber in Reichweite unserer Prognose. Die Verbesserung des EBITDA vor Sondereinflüssen lag vor allem am gesteigerten Umsatz. Einen positiven Einfluss hatte zudem unser laufendes Kostenmanagement, mit dem wir auch die Herstellungskosten senken konnten. Das wurde allerdings teilweise ausgeglichen durch geringere Einnahmen aus Desinvestitionen und höhere Marketingausgaben für unsere innovativen Produkte.

Damit zum Ausblick. Das geopolitische Umfeld ist derzeit sehr volatil, deshalb möchte ich darauf eingehen, welche direkten und indirekten Effekte wir durch mögliche Zölle und Wechselkurse erwarten.

Die zahlreichen Zollankündigungen beobachten wir kontinuierlich. Unsere Experten analysieren die potenziellen Effekte und erarbeiten mögliche Lösungen, um die Belieferung unserer Kunden zu gewährleisten. Wir konzentrieren uns darauf, unsere

Lieferketten zu stabilisieren und mögliche Effekte zu minimieren. Auf Basis der aktuellen Zollankündigungen gehen wir davon aus, dass wir die Effekte kompensieren können und bestätigen unseren Ausblick für das Gesamtjahr zu konstanten Wechselkursen.

Bei Crop Science erwarten wir insgesamt begrenzte direkte Zolleffekte, die vor allem den Bereich Pflanzenschutz betreffen. Der Bereich Saatgut und Pflanzeigenschaften produziert überwiegend in den Regionen, in denen auch der Vertrieb erfolgt. Bisher sind die meisten Wirkstoffe unserer Pflanzenschutzmittel – wie beispielsweise Glyphosat – von den jüngsten Einfuhrzöllen ausgenommen. Wir betrachten aber auch die indirekten Effekte auf unser Geschäft. Dazu könnte unter anderem die Verlagerung von Soja- auf Maisproduktion in den USA gehören oder die Produktionsverlagerung von Soja nach Lateinamerika. Auch diverse Szenarien für Preis- und Volumenveränderungen bei Glyphosat und anderen Pflanzenschutzmitteln sind möglich.

Für das Gesamtjahr wollen wir bei Crop Science Umsatz und Marge trotz des beträchtlichen regulatorischen Gegenwinds stabil halten und ergreifen dafür entsprechende Maßnahmen. Die Erholung in Lateinamerika und im Bereich Pflanzenschutzmittel sowie starke Effizienzsteigerungen sollten die regulatorischen Effekte teilweise ausgleichen, so dass wir unsere Prognose für das Gesamtjahr erreichen können.

Bei Pharmaceuticals erwarten wir durch Zölle einige direkte Effekte auf Teile unseres Portfolios, die sich vor allem auf die Warenströme zwischen den USA und China auswirken. Durch unsere Produktionsstandorte in der EU gibt es ein zusätzliches Risiko durch Zölle auf Pharma-Exporte von der EU in die USA. Wie Sie wissen, sind diese derzeit ausgenommen, werden aber geprüft. Durch die Geschäftsentwicklung im ersten Quartal – vor allem bei den Produktneueinführungen – sind wir zuversichtlich, den generischen Wettbewerbsdruck auf Xarelto™ weitgehend ausgleichen zu können. Daher erwarten wir – unter Berücksichtigung des aktuellen Kenntnislage in Bezug auf Zölle –, dass Pharmaceuticals das obere Ende der Prognose für Umsatz und Ergebnis erreicht.

Bei Consumer Health entsprechen unsere Erwartungen für den weiteren Verlauf der Prognose für das Gesamtjahr. Auf Basis der aktuellen Zollankündigungen gehen wir davon aus, dass wir die direkten Effekte auf unsere Guidance kompensieren können. Wir beobachten zusätzliche indirekte Risiken, vor allem eine mögliche geringere Nachfrage durch sinkendes Verbrauchervertrauen.

Zum Schluss noch ein paar Anmerkungen zu den Wechselkursen. In den vergangenen Wochen gab es eine erhebliche Abwertung des US-Dollars und anderer Währungen gegenüber dem Euro, was unsere Umsätze und – in geringerem Maße – auch unsere Ergebnisse belastet.

Wie üblich und gesetzlich vorgeschrieben aktualisieren wir unsere Wechselkurserwartungen auf Basis der Kurse im März. Wir wissen jedoch, dass sich die Wechselkurse seit den Ankündigungen der US-Regierung Anfang April deutlich verändert haben. Deshalb haben wir weitere Berechnungen vorgenommen, die auf den Kursen vom 24. April beruhen. Demnach gibt es deutlich negative Wechselkurseffekte von 900 Millionen Euro auf den Umsatz und rund 10 Cent auf das bereinigte Ergebnis je Aktie. Auf der anderen Seite würde das die Nettofinanzverschuldung um weitere 500 Millionen Euro reduzieren. Wir werden die Entwicklungen weiter beobachten und Sie mit den nächsten Quartalszahlen auf den aktuellen Stand bringen.

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 zur Verfügung. Die Gesellschaft übernimmt keinerlei Verpflichtung, solche zukunftsgerichteten Aussagen fortzuschreiben und an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.