

Geschäftsentwicklung Bioprocess Solutions

Außerordentlich starkes Umsatzwachstum sowie Ertragssprung

Dynamische Entwicklung im Basisgeschäft; zusätzliche Impulse aus der Pandemie und gute Entwicklung der Akquisitionen

Kräftige Zuwächse über alle Produktbereiche und Regionen

Spartenumsatz
2.727,0 Mio. €
währungsbereinigt: +54,7%

Auftragseingang
3.483,5 Mio. €
währungsbereinigt: +57,6%

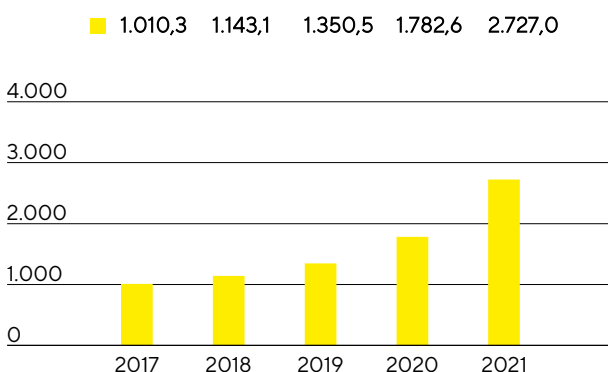
Underlying EBITDA-Marge
36,2%
+3,9 Prozentpunkte



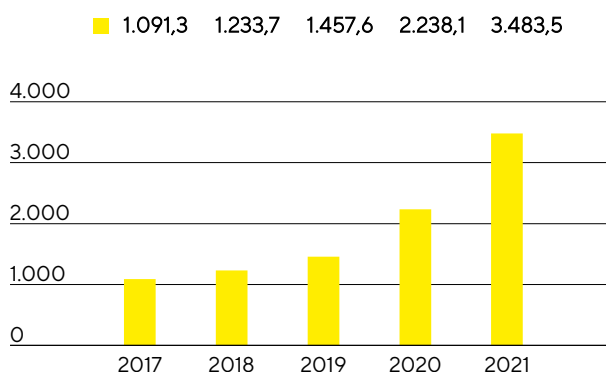
Umsatz und Auftragseingang

Die Sparte Bioprocess Solutions wuchs im Berichtsjahr außerordentlich kräftig um wechsellkursbereinigt 54,7% auf 2.727,0 Mio.€ (nominal: +53,0%), nachdem sie im Vorjahr bereits um mehr als ein Drittel expandiert war. Auch die Prognose, die zu Jahresbeginn einen Umsatzanstieg von 22% bis 28% vorsah und im Juli 2021 nochmals auf 50% erhöht wurde, wurde damit übertroffen. Insbesondere das Geschäft mit Produzenten biopharmazeutischer Medikamente entwickelte sich über alle Produktbereiche und Regionen hinweg sehr positiv. Darüber hinaus steuerte die pandemiebedingte Nachfrage, im Wesentlichen aufgrund der von einigen Kunden aufgebauten und ausgeweiteten Coronavirus-Impfstoffproduktion, einen Wachstumsbeitrag von rund 20 Prozentpunkten bei. Der Großteil des Wachstums wurde organisch erzielt, unterstützt durch die an mehreren Standorten erweiterten Produktionskapazitäten und insgesamt stabile, wenn auch angespannte Lieferketten. Die jüngsten Akquisitionen entwickelten sich ebenfalls sehr positiv und trugen knapp 5 Prozentpunkte zum Umsatzwachstum bei.

Umsatz 2017 bis 2021
in Mio. €



Auftragseingang 2017 bis 2021
in Mio. €



Umsatz und Auftragseingang

in Mio.€	2021	2020	in % nominal	in % wb
Umsatz	2.727,0	1.782,6	53,0	54,7
Auftragseingang	3.483,5	2.238,1	55,6	57,6

Die Bioprocesssparte steigerte ihre Umsätze 2021 in allen Geschäftsregionen. In der mit einem Anteil von 41% umsatzstärksten Region EMEA erhöhten sich die Erlöse aufgrund eines besonders starken Geschäfts mit Impfstoffherstellern kräftig um 61,8% auf 1.130,5 Mio.€. Die Region Amerika, die rund 34% des Spartenumsatzes ausmachte, verzeichnete ein Wachstum von 45,1% auf 913,1 Mio.€. Sehr wachstumsstark zeigte sich auch die Region Asien|Pazifik mit einem Zuwachs von 57,7% auf 683,5 Mio.€. Der Umsatzanteil der Region lag bei 25%.

Noch stärker als der Umsatz entwickelte sich der Auftragseingang, der wechsellkursbereinigt um 57,6% (nominal: +55,6%) auf 3.483,5 Mio.€ zulegte. Davon entfielen rund 15 Prozentpunkte auf Pandemieeffekte und 7 Prozentpunkte auf Akquisitionen. Während der Auftragseingang bis in das dritte Quartal hinein deutlich über dem Umsatz lag, auch weil einige Kunden ihre Aufträge in der aktuellen Situation weiter im Voraus platzierten als üblich, normalisierte sich das Verhältnis vom Auftragseingang zum Umsatz zuletzt wieder und lag gegen Jahresende auf dem Niveau des langjährigen Durchschnitts.

Umsatz nach Regionen

in Mio. €	2021	2020	in % nominal	in % wb
EMEA	1.130,5	698,5	61,9	61,8
Amerika	913,1	651,3	40,2	45,1
Asien Pazifik	683,5	432,9	57,9	57,7

Überproportionale Ergebnissteigerung

Das underlying EBITDA der Sparte Bioprocess Solutions legte im Verhältnis zum Umsatz deutlich überproportional um 71,3% auf 986,3 Mio. € zu. Die entsprechende Marge stieg auf 36,2% (Vorjahr: 32,3%) und lag damit etwas über der Prognose, die zu Jahresanfang einen Wert von rund 33% vorsah und zuletzt im Juli 2021 auf rund 36,0% erhöht wurde. Der Profitabilitätsanstieg ist neben Skaleneffekten auch auf in einigen Bereichen verzögert steigende Kosten zurückzuführen. Durch den in der zweiten Jahreshälfte verstärkten Personalaufbau sowie gestiegenen Kosten bei Logistik und Einkauf hat sich diese Entwicklung relativiert. Wechselkurseffekte sowie die jüngsten Akquisitionen hatten keinen nennenswerten Einfluss auf die Margenentwicklung.

Underlying EBITDA und EBITDA-Marge

	2021	2020
Underlying EBITDA in Mio. €	986,3	575,9
Underlying EBITDA-Marge in %	36,2	32,3

Auf die Sparte Bioprocess Solutions entfielen im Berichtsjahr Sondereffekte in Höhe von -32,1 Mio. € gegenüber -36,2 Mio. € im Vorjahr. Diese ergaben sich überwiegend im Zusammenhang mit den jüngsten Akquisitionen sowie aus Aufwendungen für verschiedene spartenübergreifende Projekte und die Neuausrichtung des Markenauftritts.

Produkte und Vertrieb

Die Sparte Bioprocess Solutions vermarktet Produkte und Dienstleistungen für die gesamte Wertschöpfungskette der biopharmazeutischen Produktion und der vorgelagerten Prozessentwicklung. Die Produktpalette umfasst unter anderem Zelllinien, Zellkulturmedien, Bioreaktoren, ein breites Sortiment für die Separation, Reinigung und Aufkonzentrierung sowie Lösungen für die Lagerung und den Transport von biologischen Zwischen- und Endprodukten.



Mit zwei Akquisitionen hat Sartorius das Produktportfolio seiner Bioprozesssparte für die Herstellung von Zell- und Gentherapien sowie Impfstoffen ausgebaut:

- CellGenix produziert kritische Zellkulturkomponenten wie Wachstumsfaktoren, Zytokine und Medien in GMP-Qualität für die Herstellung von Zell- und Gentherapieprodukten
- Der Zellkulturspezialist Xell entwickelt und produziert Nährmedien für Zellkulturen, insbesondere zur Herstellung von viralen Vektoren, die bei Gentherapien und Impfstoffen zum Einsatz kommen

Darüber hinaus arbeitet die Bioprozess-Sparte seit dem Berichtsjahr mit der Waters Corporation zusammen. Im Rahmen der Kooperation wird ein auf Massenspektroskopie basierendes Analyseinstrument von Waters mit dem multiparallelen Bioreaktor-System von Sartorius kombiniert. Bestimmte Analyseschritte während der Wirkstoff- und Zelllinienentwicklung können somit unmittelbar in der Produktionsumgebung durchgeführt werden und müssen nicht – wie bislang üblich – in externe Labore ausgelagert werden. Der Zeitbedarf für die Prozessentwicklung wird für die Anwender durch diese Lösung erheblich verkürzt.

Zudem hat die Sparte neue Softwareversionen für die Versuchsplanung und zur multivariaten Datenanalyse auf den Markt gebracht, die die Prozessentwicklung und -optimierung beschleunigen beziehungsweise die Auswertung komplexer Datensätze verbessern, die entlang des biopharmazeutischen Produktionsprozesses entstehen.

Vertrieb

Die Sparte Bioprocess Solutions vertreibt ihr Produktportfolio direkt. Die Vertriebsaktivitäten bei Großkunden werden durch ein globales Key Account Management koordiniert.

Viele direkte Kundenkontakte wurden im Berichtsjahr auch nach Lockerungen der pandemiebedingten Reise- und Kontaktbeschränkungen mit Hilfe digitaler Kommunikationswerkzeuge dargestellt. Für die direkte Interaktion werden weiter verstärkt Videokonferenzen oder Augmented Reality eingesetzt, etwa für Produktvorführungen, Trainings und Inbetriebnahmen. Zur Stärkung der Vertriebskraft liegt der Fokus auf dem Ausbau der internationalen Präsenz, insbesondere durch mehr Einstellungen. Ein weiterer Schwerpunkt ist die fortlaufende Verbesserung der Vertriebseffektivität, beispielsweise durch Fachschulungen der Mitarbeiter.

Produktentwicklung

Die Entwicklungsaktivitäten von Sartorius konzentrieren sich im Wesentlichen auf Technologiebereiche wie Membranen, die die Kernkomponente unserer Filterprodukte bilden, unterschiedliche Technologieplattformen, darunter sterile Container für das Flüssigkeitsmanagement bei biopharmazeutischen Prozessen und Sensoren, sowie Prozesssteuerung, beispielsweise für die Fermentation. Weitere Schwerpunkte sind Entwicklungen bei Materialien und Komponenten, dazu zählen Plastik, Elastomere oder intelligente Polymere sowie eine erweiterte Datenanalyse oder die Zelllinienentwicklung.

Der größte Standort für Produktentwicklung ist in Göttingen. Weitere wichtige Aktivitäten finden in Frankreich, Deutschland und Indien, in den USA, Großbritannien und Schweden sowie in Israel und Slowenien statt.

Produktion und Supply Chain Management

Die Sparte Bioprocess Solutions verfügt über ein weltweit gut ausgebautes Produktionsnetzwerk, das im Berichtsjahr an vielen Standorten erweitert wurde. Die größten Produktionsstätten befinden sich in Deutschland, Frankreich und Puerto Rico. Darüber hinaus produziert die Sparte in Großbritannien, der Schweiz, Tunesien, Indien, den USA, China, Israel und Slowenien. Durch die jüngsten Übernahmen sind weitere Standorte in Deutschland hinzugekommen.

Die Lieferketten haben sich trotz der Einschränkungen bei der weltweiten Logistik als Folge der Coronavirus-Pandemie als angespannt, aber weitgehend stabil erwiesen. Bei einigen Vorprodukten, Komponenten oder Dienstleistungen kam es teilweise zu längeren Lieferzeiten und einer zeitweise eingeschränkten Verfügbarkeit. Dies hat sich zum Teil in längeren Lieferzeiten für unsere eigenen Produkte niedergeschlagen.

Aufgrund der hohen Nachfrage im Basisgeschäft und des zusätzlichen Bedarfs der Kunden im Zusammenhang mit Coronavirus-Impfstoffen und Covid-19-Therapeutika hat Sartorius die Produktion in allen Regionen ausgeweitet. Dazu wurden verstärkt zusätzliche Produktionsmitarbeiter eingestellt; an einigen Standorten wird an sieben Tagen pro Woche rund um die Uhr produziert.

Für biopharmazeutische Kunden in China und anderen Teilen Asiens nahm Sartorius in Peking ein neues Customer Interaction Center (CIC) in Betrieb. Es ermöglicht den Kunden, komplexe Systeme zunächst an unserem Standort zu testen, bevor sie an ihren Bestimmungsort geliefert und dort aufgebaut werden. Am Standort Shanghai wurde ein deutlich erweitertes Applikations-, Validierungs- und Servicezentrum und in Havant, Großbritannien, ein Kunden-Testlabor eröffnet. In Israel und Slowenien wurde die Produktion ausgebaut.