

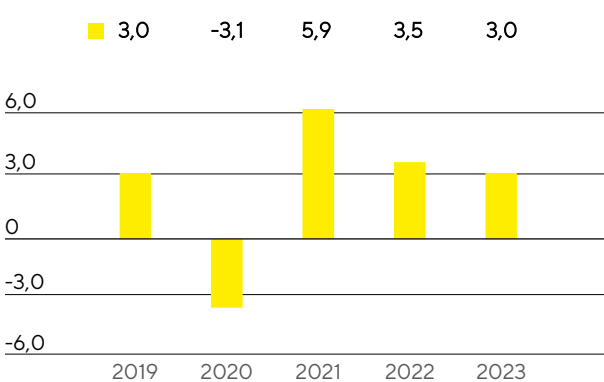
Gesamtwirtschaftliches und branchenspezifisches Umfeld

Die Branchen, in denen der Sartorius Konzern tätig ist, sind in unterschiedlichem Maß von der Konjunktur abhängig. So agiert die Sparte Bioprocess Solutions in einem Umfeld, das weitgehend unabhängig von wirtschaftlichen Schwankungen ist. Die Sparte Lab Products & Services dagegen ist teilweise auch in Branchen aktiv, deren Entwicklung stärker von konjunkturellen Einflüssen geprägt ist.

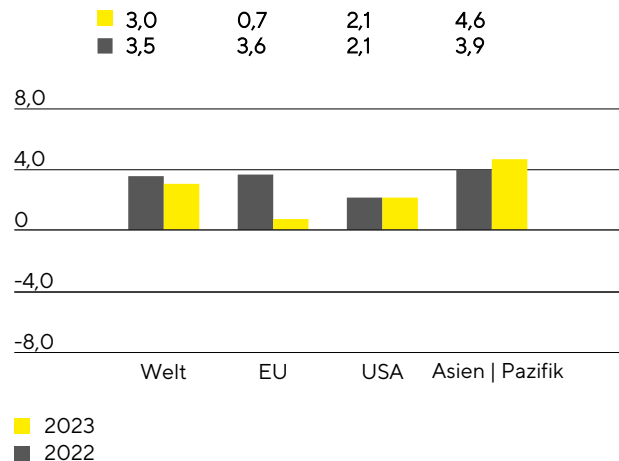
Gedämpfte Wachstumsdynamik der Weltwirtschaft

Die Wachstumsdynamik der Weltwirtschaft hat sich 2023 weiter abgeschwächt, wobei die Entwicklung regional unterschiedlich verlief. So war die Abschwächung in den Industrieländern und hier vor allem im Euroraum stärker ausgeprägt als in den Schwellen- und Entwicklungsländern. Nach Schätzungen des IWF stieg das globale Bruttoinlandsprodukt im Berichtsjahr um 3,0% (2022: +3,5%), wobei die Konjunktur in den Industrieländern um 1,5% zulegte (2022: +2,6%) und das Plus in den Schwellen- und Entwicklungsländern bei 4,0% (2022: +4,1%) lag. Dämpfend wirkten sich unter anderem zyklische Faktoren aus wie eine straffere Geldpolitik, eine geringere Investitionstätigkeit und der Rückgang fiskalpolitischer Konjunkturmaßnahmen. Auch strukturelle Ursachen wie die zunehmende geökonomische Fragmentierung beeinflussten die Unternehmensstimmung und Handelstätigkeit negativ. Trotz der eingetrübten Rahmenbedingungen zeigten sich die Arbeitsmärkte 2023 insgesamt robust und auch der Inflationsdruck ließ im Jahresverlauf nach.

Globales Wirtschaftswachstum (2019 bis 2023)
in %



Wirtschaftswachstum nach Regionen
in %



Quelle: Internationaler Währungsfonds

Die Konjunktur in der Europäischen Union kühlte sich nach Angaben des IWF auf 0,7% ab (2022: +3,6%). Dabei verzeichnete Deutschland einen Rückgang um 0,5% (2022: +1,8%), die Wirtschaftsleistung Frankreichs stieg um 1,0% (2022: +2,5%) und Großbritannien als ein weiterer europäischer Kernmarkt wuchs um 0,5% (2022: +4,1%).

Die weltgrößte Volkswirtschaft USA erwirtschaftete 2023 eine Zunahme des BIPs auf Vorjahresniveau von 2,1%.

Im asiatisch-pazifischen Wirtschaftsraum lag das Plus bei 4,6% (2022: +3,9%). Den stärksten Anstieg in dieser Region wies im Berichtsjahr erneut Indien mit einem Zuwachs von 6,3% auf (2022: +7,2). Das Wachstum

in China zog um 5,0% an (2022: +3,0%), blieb damit aber hinter den ursprünglichen Erwartungen zurück. Die südkoreanische Wirtschaftsleistung legte um 1,4% zu (2022: +2,6%) und die volkswirtschaftlichen Aktivitäten in Japan stiegen um 2,0% (2022: +1,0%).

Wechselkurs- und Zinsentwicklung

Zu den für den Sartorius Konzern wesentlichen Währungen zählen neben dem Euro insbesondere der US-Dollar sowie einige weitere Währungen wie das britische Pfund, der Singapur Dollar, der südkoreanische Won, der japanische Yen, der chinesische Renminbi und der Schweizer Franken.

Umrechnungskurse zum Euro

	Stichtagskurs		Durchschnittskurs	
	2023	2022	2023	2022
US-Dollar	1,10650	1,06695	1,08152	1,05351
Britisches Pfund	0,86910	0,88584	0,86989	0,85265
Singapur Dollar	1,46070	1,43060	1,45250	1,45160
Südkoreanischer Won	1.428,67000	1.344,77000	1.412,18659	1.357,87961
Japanischer Yen	156,81000	140,73000	152,01230	138,04150
Chinesischer Renminbi	7,86730	7,36960	7,66229	7,08120
Schweizer Franken	0,92662	0,98370	0,97178	1,00486

Die Europäische Zentralbank hob den Leitzins im Berichtsjahr mehrfach an auf 4,50% zum Jahresende 2023. Der 3-Monats-EURIBOR, also der Zinssatz für Termingelder in Euro im Interbankengeschäft, belief sich zum 31. Dezember 2023 auf 3,9% nach 2,1% im Vorjahr.

Quellen: International Monetary Fund: World Economic Outlook, Oktober 2023; Bloomberg; www.euribor-rates.eu.

Branchenspezifisches Umfeld

Zu den wichtigsten Kundengruppen von Sartorius zählen die biopharmazeutische und pharmazeutische Industrie sowie öffentliche Forschungseinrichtungen. Auch Labore zur Qualitätssicherung aus der Chemie- und Nahrungsmittelbranche gehören zu den Kunden des Unternehmens. Von den Entwicklungen in diesen Branchen gehen entsprechend Impulse für die Geschäftsentwicklung des Sartorius Konzerns aus.

Gedämpfte Entwicklung des Biopharmamarkts

Nachdem der weltweite Pharmamarkt in den Vorjahren kontinuierlich und teilweise stark zulegen konnte, stagnierte das Wachstum 2023 nach Angaben von EvaluatePharma. Auch die Umsätze mit biopharmazeutischen Medikamenten, die innerhalb des Pharmamarktes üblicherweise überdurchschnittlich wachsen, blieben im Jahresvergleich konstant bei rund 436 Mrd. US-Dollar. Ursächlich für diese Entwicklung waren hauptsächlich geringere Umsätze mit Coronavirus-Impfstoffen und -Therapeutika, die sich von zuvor rund 100 Mrd. US-Dollar im Berichtsjahr mehr als halbierten. Der Biopharmaanteil am gesamten Pharmamarkt lag unverändert bei rund 39%.

Die führenden Hersteller von Bioprozesstechnologie verzeichneten 2023 rückläufige Umsätze und senkten ihre zu Jahresbeginn kommunizierten Wachstumserwartungen unterjährig mehrfach. Die Einflussfaktoren waren temporärer Natur, insbesondere das deutlich rückläufige coronabezogene Sondergeschäft sowie der

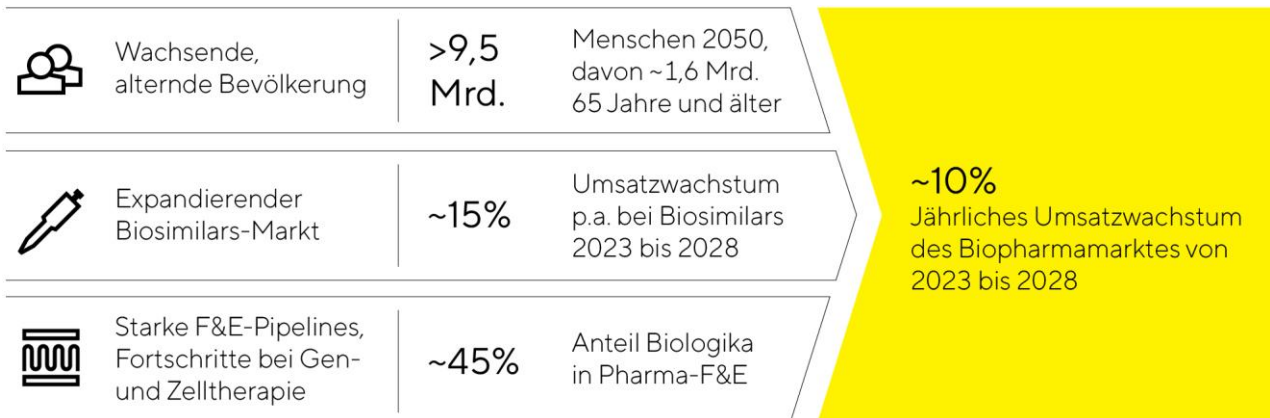
Abbau von erhöhten Lagerbeständen auf Kundenseite. Zudem waren die Produktionsniveaus bei einigen Biopharmaunternehmen relativ niedrig und die Investitionstätigkeit nach mehreren Jahren intensiver Kapazitätserweiterungen insgesamt gedämpft. Gegen Ende des dritten Quartals belebte sich die Auftragslage bei einigen Unternehmen wieder, und für 2024 wird eine schrittweise Verbesserung der Geschäftssituation erwartet.

Grundsätzlich hängt das Wachstum des Biopharmamarktes stärker von mittel- und langfristigen Trends als von kurzfristigen wirtschaftlichen Entwicklungen ab. Wesentliche Impulse gehen dabei von der weltweit steigenden Nachfrage nach Medikamenten sowie der Zulassung und Markteinführung innovativer Biopharmazeutika aus. Auch die Erweiterung der Indikationsgebiete für bereits zugelassene Präparate und deren weitere Marktdurchdringung sind Wachstumsfaktoren. Im Berichtsjahr lag die Zahl an biopharmazeutischen Neuzulassungen durch die amerikanische Zulassungsbehörde FDA mit 42 (Vorjahr: 31) auf einem weiterhin hohen Niveau.

Die steigende Bedeutung und Akzeptanz biopharmazeutischer Wirkstoffe spiegeln sich neben einem wachsenden Umsatzanteil am Weltpharmamarkt auch in den Entwicklungsaktivitäten der Pharmaindustrie wider. So liegt der Anteil biopharmazeutischer Präparate in der F&E-Pipeline bei rund 45%. Eine steigende Zahl biotechnologisch hergestellter Wirkstoffe wird für die Behandlung seltener, bislang nicht behandelbarer Erkrankungen zugelassen. Dabei konzentriert sich die Pharmaindustrie verstärkt auf neuartige Therapieformen wie Zell- und Gentherapien oder biotechnologisch bearbeitete Gewebeprodukte. 2023 belief sich die Zahl klinischer Studien mit derartigen Behandlungsansätzen auf über 1.600, sodass dieser Bereich mittel- bis langfristig ein signifikantes Wachstumspotenzial bietet. Die steigende Zahl zugelassener Biopharmazeutika sowie die größer werdende Vielfalt an Therapieformen und Wirkstoffklassen bei einer zugleich wachsenden Medikamentennachfrage sind die zentralen Treiber für den weltweiten Ausbau der Biopharma-Produktionskapazitäten.

Auch Biosimilars, also Nachahmerprodukte von Biopharmazeutika, deren Patentschutz ausgelaufen ist, spielen eine zunehmend wichtige Rolle für den Biotechnologiemarkt. Das Umsatzvolumen war 2023 nach Marktstudien mit schätzungsweise 29 Mrd. US-Dollar noch überschaubar, wächst innerhalb des Biopharmamarktes aber mit überdurchschnittlichen Wachstumsraten. Der Markt dürfte aufgrund des Auslaufens mehrerer Patente für umsatzstarke Biopharmazeutika sowie einer steigenden Zahl an Biosimilar-Neuzulassungen und Markteinführungen in den kommenden Jahren weiter stark zulegen. Vor allem in den USA, wo die Entwicklung aufgrund regulatorischer, patentrechtlicher und vermarktungsseitiger Herausforderungen bislang vergleichsweise langsam verlief, sollte sich die Marktdurchdringung in den nächsten Jahren deutlich beschleunigen. Global wird bis zum Jahr 2028 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von circa 15% gerechnet.

Attraktives Marktumfeld mit guten Wachstumschancen



Labormarkt legt weiter zu

Der weltweite Labormarkt belief sich im Berichtsjahr auf ein Volumen von rund 84 Mrd. US-Dollar und wächst nach Schätzungen verschiedener Marktbeobachter langfristig mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von etwa 5%. Das Marktwachstum ist unter anderem an die Forschungs- und Entwicklungsausgaben der jeweiligen Endmärkte gebunden, welche teilweise an die konjunkturelle Entwicklung gekoppelt sind.

Dies gilt jedoch weniger für Labore aus der Pharma- und Biopharmaindustrie, welche die wichtigste Kundengruppe für Laborinstrumente und -verbrauchsmaterialien darstellen, und deren Nachfrage stärker von fundamentalen Wachstumstreibern wie der kontinuierlichen Erforschung neuer Wirkstoffe beeinflusst wird. Die sektorspezifischen Forschungsausgaben beliefen sich im Berichtsjahr nach Angaben von EvaluatePharma auf 262 Mrd. US-Dollar, ein Wachstum von rund 7% gegenüber dem Vorjahr. Im Fokus von Investitionen stehen die Automatisierung von Arbeitsprozessen sowie innovative Analyseinstrumente mit verbesserten oder neuartigen Funktionalitäten. Produkte aus dem Bereich der Bioanalytik etwa weisen innerhalb des Labormarktes überdurchschnittliche Wachstumsraten auf und die Nachfrage der Life-Science-Branche wächst im Vergleich zu der in anderen Industrien generell stärker. Im Berichtsjahr entwickelte sich dieses Kundensegment vor dem Hintergrund des überdurchschnittlichen Wachstums in den Vorjahren schwächer und die Mehrzahl der führenden Anbieter von Laborinstrumenten und -verbrauchsmaterialien verzeichnete Umsatzrückgänge. Neben der hohen Vergleichsbasis werden als Gründe unter anderem ein im aktuellen Zinsumfeld zurückhaltendes Investitionsverhalten, das weiterhin eingetrübte Finanzierungsumfeld insbesondere für kleine und mittlere Biotech-Unternehmen sowie eine ausgeprägte Marktschwäche in China angeführt. Dämpfend wirkte sich zudem die sinkende Nachfrage nach Komponenten für Coronatests aus.

Forschungs- und Qualitätssicherungslabore der Chemie- und Nahrungsmittelbranche bilden eine weitere Kundengruppe, deren Nachfrage nach Laborprodukten sich teilweise konjunkturabhängig entwickelt. Zusätzliche Impulse können hier von regulatorischen Veränderungen ausgehen, etwa in Bezug auf strengere Vorschriften für Qualitätstests in der Lebensmittelindustrie. Die Nachfrage aus industriellen Endmärkten zeigte sich 2023 nach Angaben verschiedener führender Laborprodukthersteller trotz eines schwächeren makroökonomischen Umfelds insgesamt robust.

Auch akademische und öffentliche Forschungseinrichtungen verwenden Laborinstrumente und -verbrauchsmaterialien von Sartorius. Das Nachfragewachstum ist unter anderem an staatliche Haushaltsbudgets und Förderprogramme gebunden, die sich länderspezifisch unterschiedlich entwickeln. In den USA ist das National Institute of Health (NIH) die wichtigste Behörde für biomedizinische Forschung, die zudem die größte Einrichtung zur Forschungsförderung weltweit ist. Das Budget des NIH wurde in den vergangenen zehn Jahren stetig erhöht und stieg im Berichtsjahr erneut um rund 6,5%. Auch der Budgetvorschlag für 2024

sieht eine weitere leichte Erhöhung vor. Die Europäische Union hat ihre Forschungsausgaben in den vergangenen Haushaltszyklen ebenfalls kontinuierlich gesteigert. Im Zeitraum von 2021 bis 2027 sollen Forschung und Innovation mit rund 95,5 Mrd.€ gefördert werden, ein Anstieg von 19% gegenüber dem Vorgängerprogramm. Viele Hersteller von Laborprodukten verzeichneten im Berichtsjahr eine robuste Nachfrage seitens akademischer und öffentlicher Forschungseinrichtungen.

Wettbewerbsposition

Das Wettbewerbsumfeld der Sparte Bioprocess Solutions ist durch relativ hohe Markteintrittsbarrieren geprägt, die sich unter anderem aus der starken Regulierung der Biopharmaindustrie sowie der technologischen Komplexität ergeben. Die Sparte Bioprocess Solutions ist in diesem Umfeld als Lösungsanbieter für zentrale Prozessschritte in der biopharmazeutischen Produktion und der vorgelagerten Prozessentwicklung positioniert. Sie nimmt eine führende Stellung in wesentlichen Schlüsseltechnologien ein, insbesondere in den Bereichen Bioreaktoren, Filtration sowie Flüssigkeitentransport und -lagerung. Die Hauptwettbewerber der Sparte Bioprocess Solutions sind bestimmte Geschäftsbereiche der Unternehmen Danaher Corporation, Merck KGaA, Thermo Fisher Scientific Inc.

Die Sparte Lab Products&Services ist als Premiumanbieter für Laborinstrumente aufgestellt. Sie adressiert sowohl Forschungs- und Entwicklungs- als auch Qualitätssicherungslabore mit Fokus auf die Biopharmabranche. Das Produktportfolio umfasst beispielsweise Laborwaagen, Pipetten und Instrumente für die Bioanalytik sowie ein breites Angebot an Verbrauchsmaterialien. In vielen dieser Bereiche zählt die Sparte zu den global führenden Anbietern. Zu den Hauptwettbewerbern gehören unter anderem bestimmte Geschäftsbereiche der Unternehmen Danaher Corporation, Merck KGaA und Thermo Fisher Inc. Merck KGaA. Speziell bei Laborwaagen gehört des Weiteren Mettler-Toledo Intl. Inc. zum Wettbewerbsumfeld, bei Pipetten die Eppendorf AG und im Bereich Zellanalytik Unternehmen wie Agilent Technologies Inc., Becton Dickinson Co. und PerkinElmer Inc.

Quellen: BioPlan: 20th Annual Report and Survey of Biopharmaceutical Manufacturing Capacity and Production, April 2023; Evaluate Pharma: World Preview 2023, August 2023; Alliance for Regenerative Medicine: Sector Snapshot, August 2023; citeline: Pharma R&D Annual Review 2023, Mai 2023; Markets and Markets: Biosimilars Market – Forecast to 2028, 2023; SDI: Global Assessment Report 2023, Juni 2023; www.fda.gov

Geschäftsentwicklung Konzern

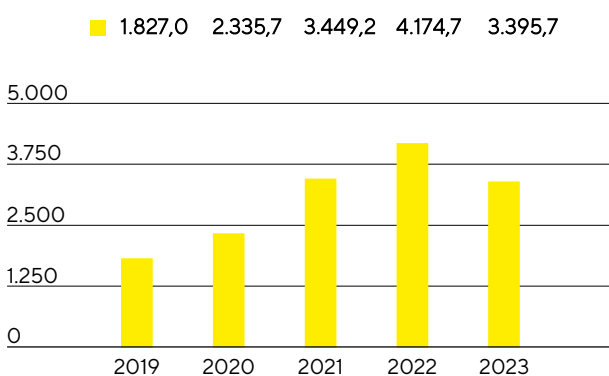
Umsatz und Auftragseingang

Nachdem in den Jahren 2020 bis 2022 das coronabezogene Sondergeschäft sowie ein Lagerbestandsaufbau von Kunden zu starken zusätzlichen Wachstumsimpulsen vor allem in der Sparte Bioprocess Solutions und in einem geringeren Umfang auch im Laborgeschäft geführt hatten, setzte im Berichtsjahr die von der Unternehmensleitung erwartete temporäre Nachfragenormalisierung ein. Diese fiel deutlicher aus als zu Jahresbeginn angenommen, zudem dauerte der Lagerbestandsabbau bei Kunden länger an als erwartet, was in der gesamten Life-Science-Branche zu zahlreichen Prognoseanpassungen führte. Beeinflusst wurde die Geschäftsentwicklung zusätzlich durch eine ausgeprägte Marktschwäche in China sowie den Entfall von Geschäft mit russischen Kunden. Vor diesem Hintergrund sank der Konzernumsatz auf Basis konstanter Wechselkurse¹ um 16,6% auf 3.395,7 Mio.€; nominal um -18,7%. Darin enthalten ist ein Wachstumsbeitrag aus Akquisitionen von etwa 1,5 Prozentpunkten². Ohne Berücksichtigung des Coronageschäfts lag der Umsatzrückgang wechsellkursbereinigt bei etwa 12%.

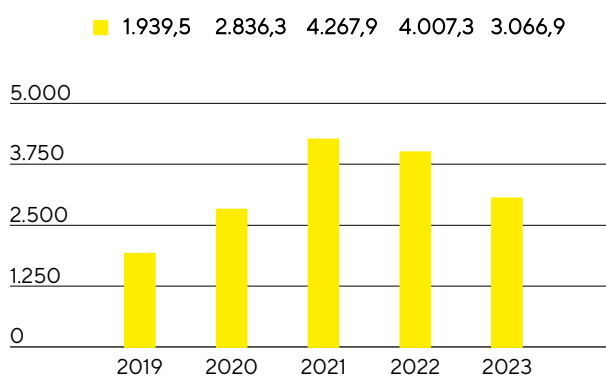
Das temporär schwächere Marktumfeld zeigte sich auch im Auftragseingang³, der sich im Berichtsjahr um wechsellkursbereinigt 21,5% auf 3.066,9 Mio.€ (nominal: -23,5%) verringerte. Angesichts fortgeschrittener Lagerbestandsreduzierungen aufseiten der Kunden zeichnete sich seit dem Ende des 3. Quartals eine Nachfragebelebung ab, sodass die Auftragseingänge in beiden Sparten und den Konzern im 4. Quartal leicht über dem Umsatz lagen.

Ein Vergleich der Geschäftsentwicklung und Prognose befindet sich auf Seite 68.

Umsatz 2019 bis 2023
in Mio. €



Auftragseingang 2019 bis 2023
in Mio. €



Umsatz und Auftragseingang

in Mio. €	2023	2022	in % nominal	in % wb ¹
Umsatz	3.395,7	4.174,7	- 18,7	- 16,6
Auftragseingang	3.066,9	4.007,3	- 23,5	- 21,5

1 Wechselkursbereinigt: Bei der Darstellung von wechsellkursbereinigten Zahlen werden für die jeweils vergleichenden Perioden identische Wechselkurse verwendet.

2 Der Umsatzbeitrag akquirierter Unternehmen wird in den ersten 12 Monaten nach Akquisition in der Bestimmung des organischen Umsatzwachstums nicht berücksichtigt.

3 Auftragseingang: alle Kundenaufträge, die in der jeweiligen Berichtsperiode rechtsgültig abgeschlossen und gebucht wurden

Temporär gedämpfte Entwicklung in beiden Sparten

Beide Sparten verzeichneten im Geschäftsjahr 2023 angesichts des vorübergehend schwachen Marktumfelds Umsatzrückgänge. In der Bioprozesssparte, die eine breite Palette innovativer Technologien für die Herstellung von Biopharmazeutika und Impfstoffen anbietet, verminderten sich die Umsätze um wechselkursbereinigt 17,6% auf 2.678,2 Mio.€ (nominal: -19,5%). Darin enthalten sind etwa 2 Prozentpunkte nicht organisches Wachstum aus Akquisitionen. Ohne Berücksichtigung des Coronageschäfts bewegte sich der Rückgang wechselkursbereinigt auf knapp über 12%.

Die auf die Life-Science-Forschung und Pharmalabore spezialisierte Sparte Lab Products & Services wies einen Umsatz von 717,5 Mio.€ aus, dies entspricht einem Rückgang von wechselkursbereinigt 12,7% vom hohen Niveau des Vorjahreszeitraums (nominal: -15,4%). Ohne Berücksichtigung des coronabezogenen Geschäfts wäre der Umsatz wechselkursbereinigt um knapp 11% gesunken.

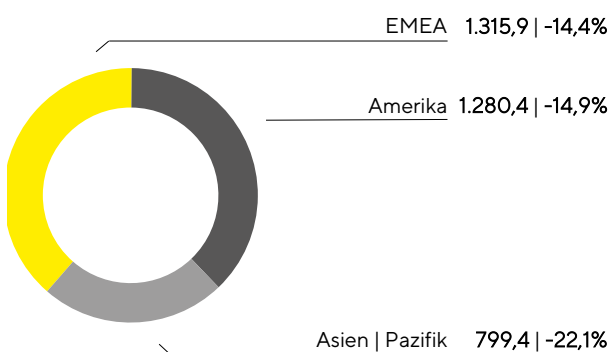
Umsatz nach Sparten

in Mio. €	2023	2022	in % nominal	in % wb
Bioprocess Solutions	2.678,2	3.326,5	- 19,5	- 17,6
Lab Products & Services	717,5	848,2	- 15,4	- 12,7

Weitere Informationen zur Geschäftsentwicklung der Konzernsparten befinden sich auf den Seiten 57 ff. für die Sparte Bioprocess Solutions sowie auf den Seiten 62 ff. für die Sparte Lab Products & Services.

Allgemeine Marktschwäche beeinflusst alle Geschäftsregionen

Umsatz und Wachstum¹ nach Regionen² in Mio. €, sofern nicht anderweitig angegeben



1 Wechselkursbereinigt: Bei der Darstellung von wechselkursbereinigten Zahlen werden für die jeweils vergleichenden Perioden identische Wechselkurse verwendet.

2 Nach Sitz des Kunden

Mit Blick auf die regionale Entwicklung verringerte sich der Umsatz aufgrund der Nachfragenormalisierung und der pandemiebedingt hohen Vorjahresbasis in allen Regionen. So verzeichnete die Region EMEA einen Rückgang von 14,4% auf 1.315,9 Mio.€, wozu der Entfall von Geschäft mit russischen Kunden rund 3 Prozentpunkte beitrug. Der Umsatzanteil dieser Region am Konzernumsatz lag zum Jahresende bei 39%. In der Spartenbetrachtung ging der Umsatz der Sparte Bioprocess Solutions aufgrund der oben beschriebenen Sondersituation nach der Pandemie mit 16,8% stärker zurück als in der Sparte Lab Products & Services (-4,1%).

In der Region Amerika beliefen sich die Umsätze auf 1.280,4 Mio.€ (-14,9%), was einem Anteil von rund 38% an den Konzern Erlösen entspricht. Während die Bioprozesssparte hier vor allem vor dem Hintergrund des Lagerbestandabbaus sowie einer niedrigeren Investitionstätigkeit von Kunden in den USA einen Rückgang von 13,3% verzeichnete, reduzierte sich das Geschäftsvolumen in der Laborsparte angesichts der Investitionszurückhaltung insbesondere von Pharmakunden im Produktbereich Bioanalytik um 21,1%.

Der kundenseitige Lagerabbau sowie die Investitions- beziehungsweise Kaufzurückhaltung machten sich noch stärker in China bemerkbar und führten zu deutlichen Umsatzrückgängen. Diese Entwicklung beeinträchtigte auch maßgeblich das Geschäft in der Region Asien|Pazifik als Ganzes, welches sich auf 799,4 Mio.€ belief (-22,1%) und damit gut 23% des Konzernumsatzes ausmachte. Die Umsätze in der Sparte Bioprocess Solutions verminderten sich um 25,1% und in der Sparte Lab Products & Services um 12,4%.

Alle Veränderungsdaten zur regionalen Entwicklung sind wechsellkursbereinigt.

Umsatz nach Regionen

in Mio. €	2023	2022	in % nominal	in % wb
EMEA	1.315,9	1.550,6	- 15,1	- 14,4
Amerika	1.280,4	1.543,8	- 17,1	- 14,9
Asien Pazifik	799,4	1.080,3	- 26,0	- 22,1

Kosten und Ergebnis

Die Kosten der umgesetzten Leistung fielen im Berichtsjahr um 8,4% auf 1.828,6 Mio.€. Die entsprechende Umsatzkostenquote lag bei 53,8% gegenüber 47,8% im Vorjahr. Der Rückgang ergab sich überwiegend aus dem geringeren Geschäftsvolumen und aufgrund von negativen Produktmixeffekten.

Die Kosten für den Vertrieb lagen mit 634,4 Mio.€ geringfügig über dem Vorjahr (632,5 Mio.€), die Vertriebskostenquote erhöhte sich im Zusammenhang mit dem Umsatzrückgang im Vorjahresvergleich auf 18,7% (Vorjahr: 15,1%). Für Forschung und Entwicklung verringerten sich die Aufwendungen im Berichtsjahr um 4,7% auf 170,8 Mio.€; die entsprechende F&E-Quote lag bei 5,0% (Vorjahr: 4,3%). Die Verwaltungskosten beliefen sich auf 214,3 Mio.€ (Vorjahr: 213,6 Mio.€) und die Verwaltungskostenquote lag 2023 bei 6,3% (Vorjahr: 5,1%). Den Funktionsbereichen explizit zuzurechnende Sondereffekte werden seit dem Geschäftsjahr 2023 im jeweiligen Funktionsbereich ausgewiesen, sodass die Vorjahreszahlen entsprechend angepasst wurden.

Aufwendungen und Erträge, die keinen Funktionsbereichen zugeordnet werden konnten, wurden im Saldo der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen erfasst. Dieser lag 2023 bei -43,7 Mio.€ nach -88,1 Mio.€ im Vorjahr und enthält Nettoaufwendungen in Höhe von -16,4 Mio.€ (Vorjahr: -51,0 Mio.€) aus Bewertungseffekten sowie der Realisierung von Währungssicherungen, insbesondere aufgrund der Entwicklung des US-Dollar-Wechselkurses.

Das EBIT sank im Vorjahresvergleich um 52,7% auf 503,9 Mio. €; die entsprechende Marge lag bei 14,8% (Vorjahr: 25,5%). Die Entwicklung war im Wesentlichen auf das rückläufige Bruttoergebnis zurückzuführen, welches nur teilweise durch eine Reduktion der operativen Kosten ausgeglichen werden konnte.

Das Finanzergebnis belief sich 2023 auf -118,0 Mio. € gegenüber 116,9 Mio. € im Vorjahr. Hierin enthalten ist ein nicht zahlungswirksamer Ertrag in Höhe von 71,5 Mio. €, hauptsächlich aus der stichtagsbezogenen Bewertung der aktienbasierten Earn-out-Verpflichtung im Zusammenhang mit dem Erwerb von BIA Separations (Vorjahr: 148,9 Mio. €). Der nach Bereinigung um diesen Effekt verbliebene Anstieg der Nettofinanzierungsaufwendungen ergab sich unter anderem aus der erhöhten Verschuldung in Folge der jüngsten Akquisitionen.

Im Berichtsjahr lag der Steueraufwand bei 95,9 Mio. € (Vorjahr: 268,6 Mio. €). Bezogen auf das ausgewiesene Ergebnis vor Steuern errechnet sich eine Steuerquote von 24,8% (Vorjahr: 22,7%).

Der Jahresüberschuss verminderte sich um 68,2% auf 290,0 Mio. € (Vorjahr: 913,1 Mio. €).

Der den Aktionären der Sartorius AG zuzurechnende Jahresüberschuss lag bei 205,2 Mio. € (-69,7%; Vorjahr: 678,1 Mio. €). Auf Minderheitsanteile entfielen 84,9 Mio. € (Vorjahr: 235,0 Mio. €). Sie reflektieren im Wesentlichen die nicht durch den Sartorius Konzern gehaltenen Aktien an der Sartorius Stedim Biotech S.A.

Gewinn- und Verlustrechnung

in Mio. €	2023	2022	Δ in %
Umsatzerlöse	3.395,7	4.174,7	- 18,7
Kosten der umgesetzten Leistungen	- 1.828,6	- 1.996,6	8,4
Bruttoergebnis	1.567,1	2.178,1	- 28,1
Vertriebskosten	- 634,4	- 632,5	- 0,3
Forschungs- und Entwicklungskosten	- 170,8	- 179,2	4,7
Allgemeine Verwaltungskosten	- 214,3	- 213,6	- 0,4
Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen	- 43,7	- 88,1	50,4
Überschuss vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT)	503,9	1.064,8	- 52,7
Finanzielle Erträge	103,9	198,2	- 47,6
Finanzielle Aufwendungen	- 221,8	- 81,3	- 172,8
Finanzergebnis	- 118,0	116,9	- 200,9
Ergebnis vor Steuern	385,9	1.181,7	- 67,3
Ertragssteuern	- 95,9	- 268,6	64,3
Jahresüberschuss	290,0	913,1	- 68,2
Davon entfallen auf:			
Aktionäre der Sartorius AG	205,2	678,1	- 69,7
Nicht beherrschende Anteile	84,9	235,0	- 63,9

Seit dem Geschäftsjahr 2023 werden die Sondereffekte in den jeweiligen Funktionskosten ausgewiesen. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

Bereinigtes Ergebnis

Zur Darstellung der operativen Entwicklung, auch im internationalen Vergleich, verwendet der Sartorius Konzern als zentrale Ertragskennziffer das um Sondereffekte bereinigte Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation („underlying EBITDA“). Weitere Informationen zu den Sondereffekten sind auf Seite 195 zu finden.

Überleitung EBIT zu underlying EBITDA

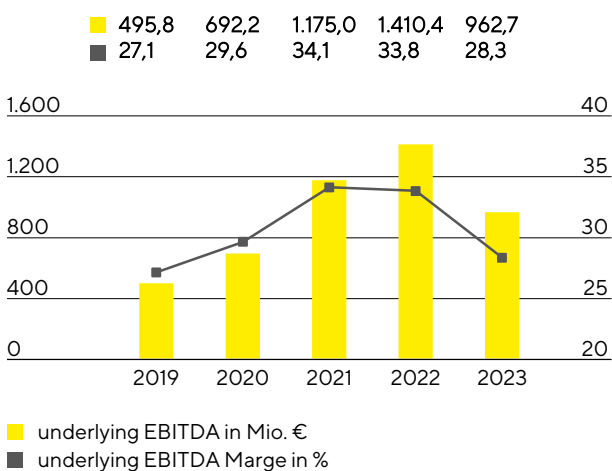
in Mio. €	2023	2022
EBIT	503,9	1.064,8
Sondereffekte	116,5	60,4
Amortisation Abschreibungen	342,3	285,3
Underlying EBITDA	962,7	1.410,4

Sondereffekte

in Mio. €	2023	2022
M&A Projekte Integrationskosten	- 22,9	- 16,1
Strukturmaßnahmen	- 80,5	- 29,6
Sonstige	- 13,1	- 14,7
Gesamt	- 116,5	- 60,4

Hauptsächlich in Folge der Volumenentwicklung verminderte sich das underlying EBITDA im Berichtsjahr um 31,7% auf 962,7 Mio. €; die Marge lag damit bei 28,3% (Vorjahr: 33,8%). Dämpfend wirkten sich zusätzlich negative Produktmixeffekte aus, da der kundenseitige Lagerbestandsabbau insbesondere die Nachfrage nach margenstärkeren Verbrauchsmaterialien betraf und zu einem geringeren Anteil derartiger Produkte am Gesamtumsatz führte. Preiseffekte auf der Einkaufs- und der Kundenseite glichen sich weitgehend aus.

Underlying EBITDA¹ und Marge



¹ Underlying EBITDA: das um Sondereffekte bereinigte Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation

Underlying EBITDA nach Sparten

	Underlying EBITDA in Mio. €	Underlying EBITDA-Marge in %
Konzern	962,7	28,3
Bioprocess Solutions	782,3	29,2
Lab Products & Services	180,3	25,1

Das underlying EBITDA der Sparte Bioprocess Solutions lag in Folge der Volumenentwicklung und aufgrund von Produktmixeffekten bei 782,3 Mio. € (-34,2%), woraus eine Marge von 29,2% resultierte (Vorjahr: 35,7%).

Das underlying EBITDA der Sparte Lab Products & Services verzeichnete einen Rückgang um 18,8% auf 180,3 Mio. €. Die entsprechende Marge lag mit 25,1% moderat unter dem Vorjahreswert von 26,2%.

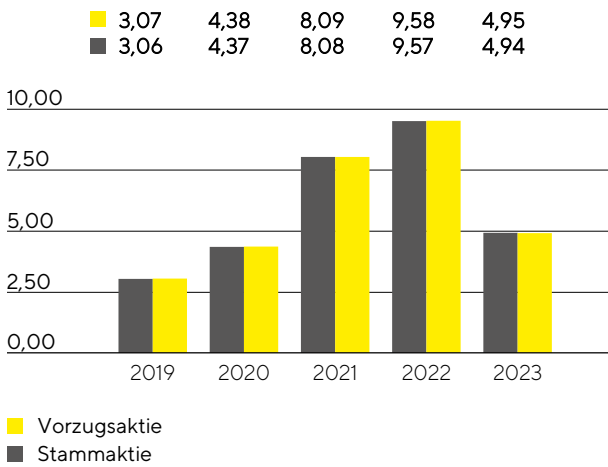
Maßgeblicher Jahresüberschuss

Das maßgebliche, den Aktionären der Sartorius AG zuzurechnende, bereinigte Jahresergebnis sank gegenüber dem Vorjahr um 48,3% auf 338,5 Mio. €. Diese Kennzahl bildet die Grundlage für die Gewinnverwendung und ergibt sich durch die Bereinigung von Sondereffekten, der Herausrechnung von Amortisation sowie auf Basis eines normalisierten Finanzergebnisses und der normalisierten Steuerquote. Das bereinigte Ergebnis je Stammaktie verminderte sich um 48,4% auf 4,94€ (Vorjahr: 9,57€) bzw. je Vorzugsaktie um 48,3% auf 4,95€ (Vorjahr: 9,58€).

in Mio. €	2023	2022
EBIT	503,9	1.064,8
Sondereffekte	116,5	60,4
Amortisation	133,5	104,5
Normalisiertes Finanzergebnis ¹	- 146,3	- 38,7
Normalisierter Steueraufwand (27%) ²	- 164,0	- 321,6
Bereinigtes Ergebnis nach Steuern	443,5	869,4
Nicht beherrschende Anteile	- 105,0	- 214,0
Bereinigtes Ergebnis nach Steuern und nach nicht beherrschenden Anteilen	338,5	655,4
Bereinigtes Ergebnis je Aktie		
je Stammaktie (in €)	4,94	9,57
je Vorzugsaktie (in €)	4,95	9,58

¹ Finanzergebnis bereinigt um Bewertungseffekte aus der Folgebewertung bedingter Kaufpreisverbindlichkeiten sowie Effekte aus der Fremdwährungsumrechnung und -sicherung

² Steueraufwand unter Berücksichtigung des durchschnittlichen Konzernsteuersatzes, basierend auf dem bereinigten Ergebnis vor Steuern

Bereinigtes Ergebnis je Aktie¹
in €

¹ Nach Anteilen Dritter, bereinigt um Sondereffekte und Amortisation sowie basierend auf dem normalisierten Finanzergebnis und der normalisierten Steuerquote

Weitere Informationen zur Ergebnisentwicklung und zu den Sondereffekten der Konzernsparten finden sich auf den Seiten 59 ff. und 64 ff.

Forschung und Entwicklung

Sartorius baut das Produktportfolio kontinuierlich durch die Neu- und Weiterentwicklung eigener Produkte sowie durch die Integration neuer Technologien und durch Kooperationen aus. Im Jahr 2023 wurden durch das Unternehmen 170,8 Mio. € für Forschung und Entwicklung (F&E) gegenüber 179,2 Mio. € im Vorjahr (-4,7%) direkt aufwandswirksam erfasst. Die F&E-Quote lag bei 5,0% (Vorjahr: 4,3%).

Nach IFRS sind bestimmte Entwicklungskosten in der Bilanz zu aktivieren und in den Folgejahren abzuschreiben. Im Berichtsjahr stiegen die Entwicklungsinvestitionen auf 100,3 Mio. € gegenüber 81,7 Mio. € im Vorjahr. Dies entspricht einem Anteil von 37,0% (Vorjahr: 31,3%) am gesamten F&E-Aufwand des Konzerns. Die planmäßigen Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsleistungen lagen 2023 bei 30,0 Mio. € (Vorjahr: 23,9 Mio. €). Die gesamten Forschungs- und Entwicklungskosten einschließlich der aktivierten Entwicklungsleistungen beliefen sich auf 271,1 Mio. € (Vorjahr: 260,9 Mio. €). Die daraus resultierende Brutto-F&E-Quote¹, welche sämtlichen innovationsbezogenen Aufwendungen einschließt, lag mit 8,0% über dem Vorjahreswert von 6,2%.

Zur Absicherung des vorhandenen Know-hows betreibt Sartorius in seinen Sparten eine gezielte Schutzrechtspolitik. Der Konzern überwacht systematisch die Einhaltung seiner Schutzrechte und prüft nach Kosten-Nutzen-Gesichtspunkten die Notwendigkeit, einzelne Schutzrechte weiter aufrechtzuerhalten.

Die Anzahl der Anmeldungen von Schutzrechten lag im Jahr 2023 bei 301 (Vorjahr: 261). Im Ergebnis der Anmeldungen auch aus vorangegangenen Jahren wurden uns im Berichtsjahr 435 (Vorjahr: 353) Schutzrechte erteilt. Zum Bilanzstichtag befanden sich insgesamt 7.260 gewerbliche Schutzrechte im Bestand (Vorjahr: 6.421).

Weitere Informationen finden sich in den Sparten-Kapiteln auf den Seiten 57 ff. und 62 ff.

¹ Brutto-F&E-Quote: Summe aus den ergebniswirksamen Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen und den in der Bilanz aktivierten Entwicklungskosten im Verhältnis zu den Umsatzerlösen

Investitionen

Sartorius hat im Berichtsjahr in allen Regionen weiter in erheblichem Umfang in den Aufbau neuer Kapazitäten investiert. Neben einem Ausbau der Produktionskapazitäten hat das Investitionsprogramm eine weitere Diversifizierung und Flexibilisierung des Produktionsnetzwerkes zum Ziel. Entsprechend dem Ausbauplan wurden einige Erweiterungsprojekte 2023 fertiggestellt. Weitere Projekte werden im laufenden Jahr oder in den Folgejahren abgeschlossen.

Die Investitionsausgaben lagen 2023 mit 559,7 Mio.€ planmäßig etwas über dem Vorjahreswert von 522,6 Mio.€. Die entsprechende Investitionsquote¹ stieg im Zusammenhang mit dem rückläufigen Konzernumsatz auf 16,5% (Vorjahr: 12,5%).

Zu den größten Investitionsprojekten gehörten im Berichtsjahr der Ausbau der Kapazitäten für die Membranherstellung sowie neue Laborflächen für die Produktentwicklung in Göttingen, Deutschland.

Am Standort in Yauco, Puerto Rico, wurde 2023 eine Produktionslinie für Zellkulturmedien aufgebaut und in Betrieb genommen.

Weitere substanzielle Investitionen in zusätzliche Reinraumflächen für die Herstellung steriler Einwegprodukte tätigte Sartorius im Berichtsjahr am Standort in Aubagne, Frankreich.

In Ann Arbor, USA, investierte Sartorius in die Errichtung eines neuen Kompetenzzentrums im Bereich Bioanalytik, das unter anderem Forschungslabore und Produktionskapazitäten umfasst.

Umfangreiche Investitionen entfielen in der Region Asien | Pazifik auf Songdo, Südkorea, wo mit dem Bau eines Werks zur Herstellung von Zellkulturmedien und zur Verarbeitung von sterilen Verbrauchsmaterialien begonnen wurde. Zudem sind an dem neuen Standort, der sich inmitten eines Biopharmaparks befindet, ein Technologie-Center für die Beratung von Kunden und Produktvorführungen sowie Laborflächen geplant.

Auch an weiteren Standorten wurden die Produktionskapazitäten ausgebaut. Expansionsprojekte gab es beispielsweise an anderen Standorten in Deutschland sowie in den USA, in Großbritannien und Slowenien.

¹ Investitionsquote: Investitionsausgaben im Verhältnis zu den Umsatzerlösen

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Die folgenden Mitarbeiterzahlen umfassen alle Beschäftigten des Sartorius Konzerns mit Ausnahme von Auszubildenden, Praktikantinnen und Praktikanten, Dauerabwesenden und Mitarbeitende in Altersteilzeit. Angegeben sind jeweils die Kopffzahlen.

Sartorius beschäftigte zum 31. Dezember 2023 weltweit insgesamt 14.614 Mitarbeitende in 37 Ländern, ein Rückgang um 1.328 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder rund 8,3% gegenüber dem 31. Dezember 2022. In den Vorjahren hatte Sartorius den Personalbestand im Zusammenhang mit dem signifikanten Umsatzwachstum stark aufgebaut, diesen im Berichtszeitraum aber an die veränderten Nachfragebedingungen und den verringerten Kapazitätsbedarf angepasst. Ein erheblicher Teil der zwischenzeitlich notwendigen Mitarbeiter-spitze wurde durch befristete Beschäftigungsvereinbarungen abgebildet. 264 Beschäftigte sind im Berichtsjahr durch Akquisitionen hinzugekommen.

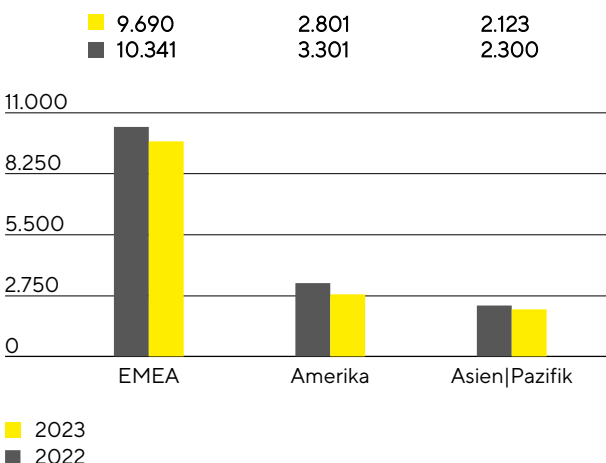
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

	2023	2022	Veränderung in %
Konzern	14.614	15.942	-8,3
Bioprocess Solutions	11.293	12.560	-10,1
Lab Products & Services	3.321	3.382	-1,8

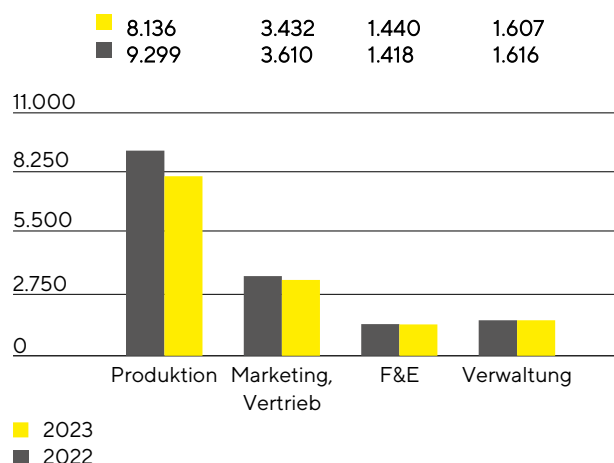
In der Sparte Bioprocess Solutions waren zum Ende des Berichtsjahres 11.293 Mitarbeitende angestellt (Vorjahr: 12.560). Die Sparte Lab Products & Services beschäftigte 3.321 Personen (Vorjahr: 3.382).

Den Mitarbeitenden der zentralen Verwaltungsfunktionen wurden den Sparten aufwandsbezogen zugerechnet.

Mitarbeitende nach Regionen



Mitarbeitende nach Funktionen



Die Mitarbeiterzahl in der Region EMEA ging im Jahr 2023 gegenüber Dezember 2022 um rund 6,3% auf 9.690 zurück. In Deutschland beschäftigte Sartorius am Ende des Berichtsjahres 5.004 Mitarbeitende, was einem Anteil an der Gesamtbelegschaft von 34,2% entspricht.

In Amerika beschäftigte Sartorius zum 31. Dezember 2023 2.801 Menschen, was einem Minus von 15,1% entspricht, während die Zahl in der Region Asien | Pazifik um 7,7% auf 2.123 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sank.

Ende 2023 waren rund 56 % aller Sartorius-Mitarbeitenden in der Produktion beschäftigt. Die Zahl der Mitarbeitenden lag in diesem Bereich mit 8.136 um 12,5% unter dem Vorjahreswert.

In Marketing und Vertrieb waren zum Jahresende 3.432 Mitarbeitende beschäftigt, was einem Rückgang von 4,9% und einem Anteil von etwa 23% an der gesamten Zahl der Mitarbeitenden entspricht.

Im Bereich Forschung und Entwicklung arbeiteten knapp 10 % aller Beschäftigten. Das waren 22 Personen beziehungsweise 1,6 % mehr als im Vorjahr, sodass sich die Gesamtzahl auf 1.440 belief.

In der Verwaltung waren zum Stichtag 1.607 Mitarbeitende beschäftigt. Dies entspricht einem Rückgang von 0,6% gegenüber dem Vergleichszeitpunkt und einem Anteil von 11% an allen Sartorius-Mitarbeitenden.

Weitere Informationen zu Mitarbeitenden finden Sie in der nichtfinanziellen Konzernklärung ab Seite 110.

Vermögens- und Finanzlage

Cashflow

Der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit erhöhte sich im Berichtsjahr trotz des Ertragsrückgangs um 16,3% auf 853,6 Mio. € (Vorjahr: 734,2 Mio. €). Der Anstieg resultierte überwiegend aus der Reduzierung des Working Capitals. Während Sartorius im Jahr 2022 und den Vorjahren zur Absicherung seiner Lieferfähigkeit angesichts der zeitweise angespannten Lieferketten die Vorratsbestände plangemäß erhöht hatte, konnten diese 2023 deutlich zurückgeführt werden. Zusätzlich wirkten sich niedrigere Steuerzahlungen aus.

Vor dem Hintergrund grundlegend intakter Wachstumstreiber in den Endmärkten sowie seiner mittelfristigen Wachstumsziele hat Sartorius sein Investitionsprogramm zur Erweiterung und Diversifizierung der Produktionskapazitäten fortgesetzt, wobei das Umsetzungstempo einzelner Maßnahmen angesichts der temporär schwächeren Nachfrage verlangsamt wurde. Die Mittelabflüsse aus der Investitionstätigkeit verringerten sich geringfügig um 1,9% auf 582,4 Mio. € (Vorjahr: -593,8 Mio. €). Durch akquisitionsbedingte Ausgaben in Höhe von 2.240,9 Mio. € (Vorjahr: 536,1 Mio. €), die vor allem im Zusammenhang mit der Übernahme von Polyplus standen, einem Anbieter innovativer Technologien für Zell- und Gentherapien, lag der Cashflow aus Investitionstätigkeit und Akquisitionen bei -2.823,3 Mio. € (Vorjahr: -1.129,9 Mio. €).

Vornehmlich beeinflusst durch die Platzierung von Anleihen mit einem Volumen von €3 Mrd. lag der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit bei 2.165,7 Mio. € (Vorjahr: 209,9 Mio. €). Dieser umfasste zudem die Dividendenzahlungen für das Geschäftsjahr 2022 in Höhe von 134,4 Mio. € (Vorjahr: 118,1 Mio. €).

Kapitalflussrechnung

in Mio. €	2023	2022
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	853,6	734,2
davon Veränderung des Netto-Working-Capitals	171,6	- 300,1
Cashflow aus Investitionstätigkeit und Akquisitionen	- 2.823,3	- 1.129,9
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	2.165,7	209,9
Zahlungsmittel Endbestand	379,2	165,9
Bruttoverschuldung	5.311,4	2.541,2
Nettoverschuldung	4.932,1	2.375,3

Konzernbilanz

Die Bilanzsumme des Sartorius Konzerns lag zum Ende des Geschäftsjahres 2023 bei 9.755,3 Mio. € und damit um 2.777,6 Mio. € über dem Vorjahr. Der Zuwachs ist größtenteils auf den Anstieg der langfristigen Vermögenswerte um 2.843,9 Mio. € auf 7.798,5 Mio. € zurückzuführen, im Wesentlichen bedingt durch den Anstieg der Geschäfts- oder Firmenwerte, der sonstigen immateriellen Vermögenswerte und der Sachanlagen in Folge der Akquisition von Polyplus sowie der Fortsetzung des Investitionsprogramms. Die kurzfristigen Vermögenswerte lagen mit 1.956,9 Mio. € geringfügig unter dem Vorjahreswert von 2.023,2 Mio. €, hauptsächlich getrieben durch den Abbau der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie eine Reduzierung der Lagerbestände, dem ein Anstieg der Zahlungsmittelbestände gegenüberstand. Das Working Capital belief sich zum 31. Dezember 2023 auf 1.387,3 Mio. € (Vorjahr: 1.663,5 Mio. €).

Working Capital-Kennzahlen

in Tagen		2023	2022
Vorratsbindung			
Vorräte Umsatzerlöse ¹	x 360	109	101
Forderungslaufzeit			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen Umsatzerlöse ¹	x 360	37	41
Verbindlichkeitenlaufzeit			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Umsatzerlöse ¹	x 360	52	47
Netto-Working Capital-Bindung			
Netto-Working Capital-Bindung ² Umsatzerlöse ¹	x 360	93	95

¹ inklusive der Pro-forma-Umsätze der Akquisitionen

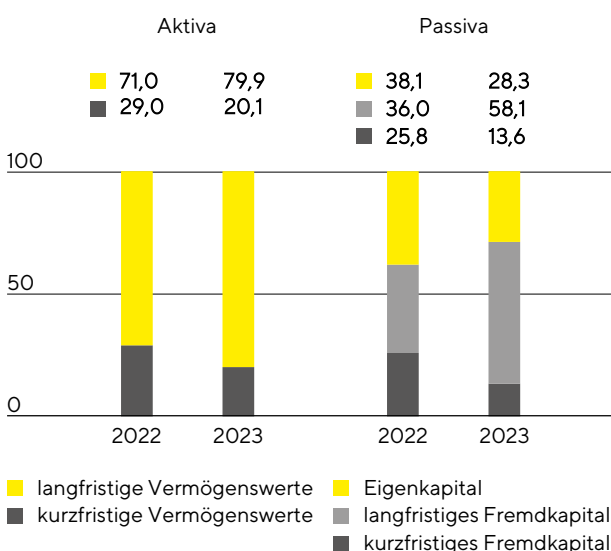
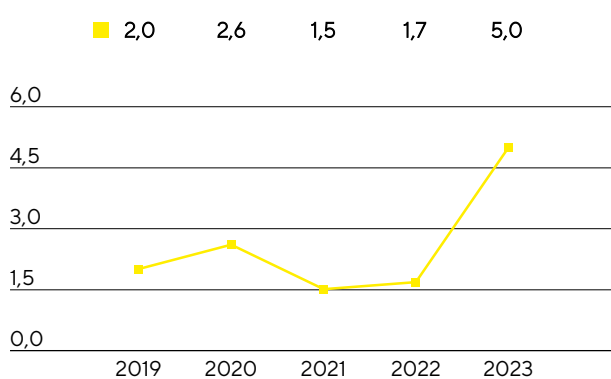
² Summe aus Vorräten und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzgl. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Das Eigenkapital erhöhte sich um 98,5 Mio. € auf 2.757,4 Mio. €; die Eigenkapitalquote¹ lag bei 28,3% (Vorjahr: 38,1%).

Das langfristige Fremdkapital des Konzerns erhöhte sich im Berichtsjahr durch die Begebung von Anleihen mit einem Volumen von 3 Mrd. € von 2.515,5 Mio. € auf 5.667,9 Mio. €. Neben der Finanzierung der Polyplus-Akquisition wurde ein kleinerer Teil der Mittel zur Rückführung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten genutzt oder trug zur Erhöhung des Zahlungsmittelbestandes bei. Im Zuge dieser Entwicklung sank das kurzfristige Fremdkapital um 473,3 Mio. € auf 1.330,0 Mio. €. Positiv wirkte sich dabei auch der Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen aus.

Bilanzstruktur

in %

Dynamischer Verschuldungsgrad²

¹ Eigenkapitalquote: Eigenkapital im Verhältnis zur Bilanzsumme

² Quotient aus Nettoverschuldung und underlying EBITDA der vergangenen zwölf Monate inklusive des Pro-forma-Beitrags von Akquisitionen für diese Periode

Die Bruttoverschuldung stieg zum Ende des Berichtsjahres 2023 auf 5.311,4 Mio. € gegenüber 2.541,2 Mio. € im Vorjahr. Sie umfasst Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten inklusive Anleihen, Schuldscheindarlehen sowie Leasingverbindlichkeiten. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf die genannten Anleiheplatzierungen

zurückzuführen. Die Nettoverschuldung, das heißt die Bruttoverschuldung abzüglich der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, stieg von 2.375,3 Mio. € im Vorjahr auf 4.932,1 Mio. €.

In Bezug auf die Fremdfinanzierungspotenziale des Sartorius Konzerns stellt der dynamische Verschuldungsgrad eine zentrale Größe dar. Er berechnet sich als Quotient aus Nettoverschuldung und underlying EBITDA der vergangenen zwölf Monate inklusive des Pro-forma-Beitrags von Akquisitionen für diese Periode. Zum 31. Dezember 2023 lag er nach Abschluss der Polyplus-Akquisition und der Investitionen mit 5,0 erwartungsgemäß auf einem erhöhten Niveau (Vorjahr: 1,7). Im laufenden Jahr soll der dynamische Verschuldungsgrad deutlich reduziert werden, wozu ein erwarteter starker Cashflow sowie der weitere Abbau von Lagerbeständen und geringere Investitionen in den Kapazitätsausbau beitragen sollen.

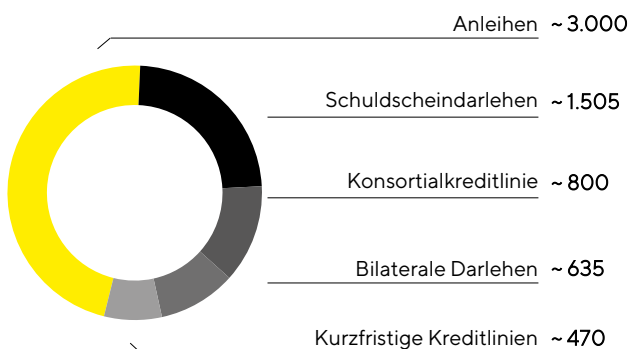
Überleitungsrechnung

in Mio. €	2023	2022
Bruttoverschuldung	5.311,4	2.541,2
- Zahlungsmittel Endbestand	379,2	165,9
Nettoverschuldung	4.932,1	2.375,3
Underlying EBITDA (12 Monate)	962,7	1.410,4
+ Pro-forma-EBITDA aus Akquisitionen (12 Monate)	14,7	11,7
Pro-forma-underlying EBITDA	977,4	1.422,1
Dynamischer Verschuldungsgrad	5,0	1,7

Finanzierung | Treasury

Sartorius deckt den operativen und strategischen Finanzierungsbedarf durch eine Kombination aus operativen Cashflows und der Aufnahme von kurz-, mittel- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten. Die wesentlichen Fremdfinanzierungsinstrumente sind in untenstehender Grafik dargestellt.

Wesentliche Finanzierungsinstrumente
in Mio. €



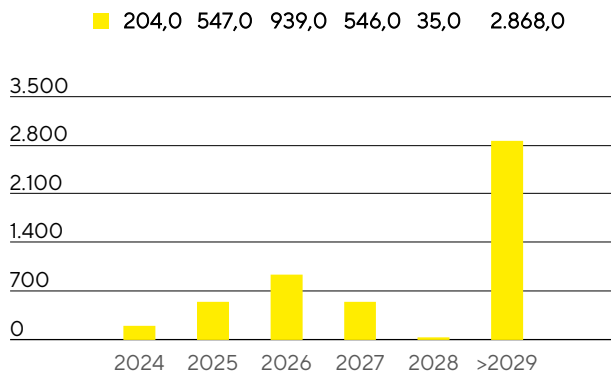
Eine zentrale Säule im Finanzierungsmix ist eine Konsortialkreditlinie in Höhe von 800 Mio. € mit einer Restlaufzeit bis Mai 2028 und einer Verlängerungsoption. Sartorius verfügt darüber hinaus über diverse kurzfristige bis auf Weiteres zur Verfügung gestellte Kreditlinien in Höhe von insgesamt rund 470 Mio. €. Zum 31. Dezember 2023 betrug das Gesamtvolumen aller verfügbaren und freien Kreditlinien 1.270 Mio. €.

Die Unternehmensfinanzierung wurde im Berichtsjahr durch die Platzierung von Anleihen mit einem Volumen von €3 Mrd. ergänzt. Die Emission umfasste vier Tranchen mit Laufzeiten von 3 bis 12 Jahren, und Kupons zwischen 4,25% und 4,875%. Der Nettoerlös aus der Anleiheemission wurde zur Ablösung der Brückenfinanzierung der Akquisition von Polyplus und für allgemeine Unternehmenszwecke verwendet. Sartorius erhielt in diesem Zusammenhang im Berichtsjahr erstmalig eine Bonitätsbewertung durch eine Ratingagentur. S&P Global Rating stufte Sartorius mit Investment-Grade-Rating (BBB) ein.

Daneben hat Sartorius in den Vorjahren mehrere Schuldscheindarlehen begeben, die sich zum Jahresende auf ein Volumen von zusammen 1.505 Mio. € beliefen. Es bestehen zudem mehrere kurz- und langfristige Darlehen über insgesamt rund 635 Mio. €, unter anderem für die Erweiterung von Produktionskapazitäten.

Die vorgenannten Finanzierungen wurden mit gut 85% zum überwiegenden Teil zu festen Zinssätzen abgeschlossen. Das Fälligkeitsprofil der in Anspruch genommenen Finanzierungsinstrumente weist eine breite Streuung auf.

Fälligkeitsstruktur der Finanzierungsinstrumente¹ in Mio. €



131. Dezember 2023, wesentliche Instrumente

Da Sartorius infolge seiner weltweiten Geschäftsaktivitäten den üblichen Wechselkursschwankungen ausgesetzt ist, schließt der Konzern Devisensicherungsgeschäfte ab. Zum Jahresende bestanden Devisenkontrakte in einem Volumen von ca. 625 Mio. € mit einem Marktwert von 4,9 Mio. €.

Geschäftsentwicklung Bioprocess Solutions

Geschäftsentwicklung reflektiert temporär schwächeres Marktumfeld nach der Pandemie

Temporär rückläufige Umsatz- und Ertragsentwicklung

Moderate Erholung der Auftragslage seit Ende des dritten Quartals

Spartenumsatz
2.678,2 Mio. €
währungsbereinigt: -17,6%

Auftragseingang
2.404,1 Mio. €
währungsbereinigt: -21,1%

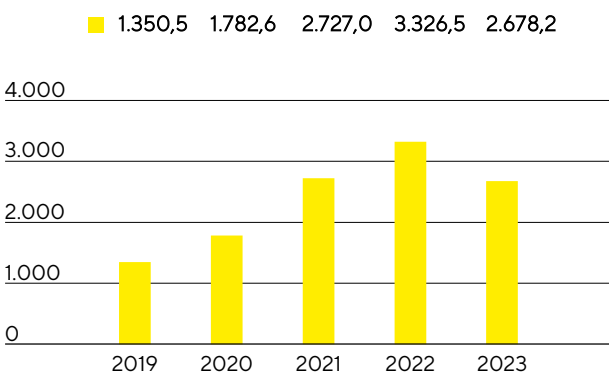
Underlying EBITDA-Marge
29,2%
-6,5 Prozentpunkte



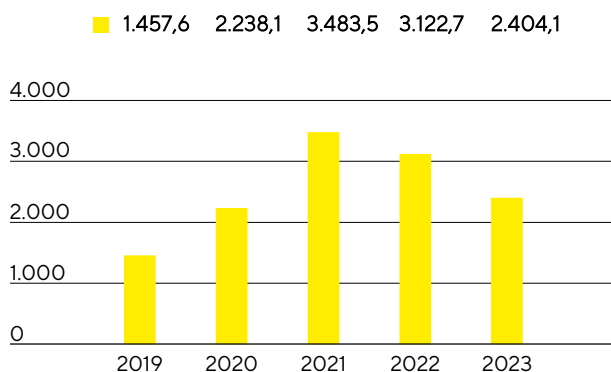
Umsatz und Auftragseingang

Nach dem pandemiebedingt außergewöhnlich hohen Wachstum in den Jahren 2020 bis 2022 verzeichnete die Sparte Bioprocess Solutions im Berichtsjahr erwartungsgemäß eine schwächere Kundennachfrage. Vor allem der nach Pandemieende länger und ausgeprägter als ursprünglich erwartet andauernde Lagerbestandsabbau auf Kundenseite beeinflusste die Geschäftsentwicklung und führte zu einer geringeren Nachfrage nach Verbrauchsmaterialien wie sterilen Einwegbeutel und Filtern. Daneben wirkten sich weitere branchenweit geltende Faktoren dämpfend aus, etwa relativ niedrige Produktionsniveaus bei einigen Kunden, das weitgehend entfallene Russlandgeschäft sowie eine insgesamt moderate Investitionstätigkeit von Kunden vor allem in China und den USA. Der Umsatz verringerte sich wechsellkursbereinigt deutlich um 17,6% auf 2.678,2 Mio.€ (nominal: -19,5%). Die jüngsten Akquisitionen von Albumedix, Polyplus und des Chromatographie-Geschäfts von Novasep entwickelten sich im Rahmen der Erwartungen und steuerten rund 2 Prozentpunkte nicht organisches Wachstum bei. Ohne Berücksichtigung des Coronageschäfts bewegte sich der Rückgang wechsellkursbereinigt auf knapp über 12%.

Umsatz 2019 bis 2023
in Mio. €



Auftragseingang 2019 bis 2023
in Mio. €



Umsatz und Auftragseingang

in Mio. €	2023	2022	in % nominal	in % wb ¹
Umsatz	2.678,2	3.326,5	-19,5	-17,6
Auftragseingang	2.404,1	3.122,7	-23,0	-21,1

¹ wb = wechsellkursbereinigt

Angesichts der Nachfragenormalisierung und einer pandemiebedingt hohen Vorjahresbasis sanken die Umsätze 2023 in allen Regionen. In der Region EMEA, die rund 39% des Spartenumsatzes ausmachte, reduzierten sich die Erlöse gegenüber einem stark vom Geschäft mit Impfstoffherstellern beeinflussten Vorjahr um 16,8% auf 1.042,2 Mio.€. In der Region Amerika belief sich der Umsatz vor dem Hintergrund einer niedrigen Investitionstätigkeit von Kunden in den USA auf 1.047,8 Mio.€ (-13,3%). Der Umsatzanteil der Region lag bei 39%. Die Region Asien | Pazifik, die 22% des Spartenumsatzes ausmachte, entwickelte sich aufgrund einer ausgeprägten Investitionszurückhaltung von Pharmakunden hauptsächlich in China deutlich schwächer. Mit 588,2 Mio.€ lag der Umsatz 25,1% unter dem Vorjahr. (Alle Veränderungsdaten zur regionalen Entwicklung sind wechsellkursbereinigt.)

Das temporär schwache Marktumfeld zeigte sich noch stärker im Auftragseingang, der sich um wechsellkursbereinigt 21,1% auf 2.404,1 Mio.€ verringerte (nominal: -23,0%). Allerdings setzte angesichts fortgeschrittener

Lagerbestandsreduzierungen aufseiten der Kunden seit Ende des 3. Quartals eine moderate Erholung der Auftragslage ein, so dass der Auftragseingang im 4. Quartal leicht oberhalb des Umsatzniveaus lag.

Umsatz nach Regionen

in Mio. €	2023	2022	in % nominal	in % wb
EMEA	1.042,2	1.260,5	- 17,3	- 16,8
Amerika	1.047,8	1.240,8	- 15,6	- 13,3
Asien Pazifik	588,2	825,2	- 28,7	- 25,1

Ergebnis

Das underlying EBITDA der Sparte Bioprocess Solutions sank hauptsächlich in Folge der Volumenentwicklung um 34,2% auf 782,3 Mio. €, woraus eine Marge von 29,2% resultierte (Vorjahr: 35,7%). Dämpfend wirkten sich zudem negative Produktmixeffekte aus, da der Lagerbestandsabbau bei Kunden insbesondere die Nachfrage nach margenstärkeren Verbrauchsmaterialien betraf und zu einem geringeren Anteil derartiger Produkte am Gesamtumsatz führte. Preiseffekte auf der Einkaufs- und der Kundenseite glichen sich weitgehend aus.

Underlying EBITDA und EBITDA-Marge

	2023	2022
Underlying EBITDA in Mio. €	782,3	1.188,4
Underlying EBITDA-Marge in %	29,2	35,7

Die Sondereffekte betragen im Berichtsjahr -103,5 Mio. € gegenüber -46,5 Mio. € im Vorjahr. Diese ergaben sich überwiegend im Zusammenhang mit den jüngsten Akquisitionen sowie aus Aufwendungen für verschiedene Konzernprojekte beziehungsweise Strukturmaßnahmen.

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 der Akquisition des französischen Unternehmens Polyplus hat Sartorius das Produktportfolio seiner Bioprozesssparte im Bereich der Zell- und Gentherapien deutlich erweitert. Polyplus entwickelt und produziert Transfektions- sowie DNA- und RNA-Trägerreagenzien und Plasmid-DNA in hoher, GMP-konformer Qualität. Diese Komponenten sind erfolgskritisch für die Herstellung viraler Vektoren, die bei Zell- und Gentherapien sowie weiteren neuen medizinischen Therapieverfahren eingesetzt werden. Die Lösungen von Polyplus sind hoch komplementär zum Portfolio, das Sartorius in den letzten Jahren aufgebaut hat und das inzwischen verschiedene Zellkulturmedien, weitere kritische Rohmaterialien sowie Aufreinigungstechnologien für die Entwicklung und Herstellung neuartiger Therapien umfasst.

Im Bereich der Filtration hat die Bioprozesssparte im Berichtsjahr eine neue Plattform für die großvolumige Herstellung von Biopharmazeutika auf den Markt gebracht, in die verschiedenste Filtertypen vorkonfiguriert eingebaut werden können. Die Plattform eignet sich für zahlreiche Separationsschritte von der Vorfiltration der Zellkulturmedien über die Virenabreicherung bis hin zur späteren Sterilfiltration; sie ist besonders anwenderfreundlich in der Handhabung und führt zu einer deutlichen Reduktion der Produktionszeit. Ebenfalls wurde ein neues Hochdurchsatz-Instrument für die Klärung und Aufreinigung von monoklonalen Antikörpern gelauncht, das Kunden hilft, in der Zelllinienentwicklung kleine Zellkulturproben schneller für die Downstream-Analyse vorzubereiten. Des Weiteren wurde ein System eingeführt, das eine parallele, gleichmäßige Befüllung von Einwegbeuteln beispielsweise mit Zellkulturmedien für die Herstellung von Zelltherapien erlaubt und damit den Abfüllvorgang deutlich beschleunigt.

Vertrieb

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

Die Kundenkommunikation über Besuche vor Ort wird inzwischen über digitale Wege ergänzt: Viele Kundenkontakte werden mithilfe digitaler Kommunikationswerkzeuge durchgeführt. Für die direkte Interaktion werden Videokonferenzen oder Augmented Reality eingesetzt, etwa für Produktvorführungen, Trainings und Inbetriebnahmen. Ein weiterer Fokus zur Stärkung der Vertriebskraft liegt auf dem Ausbau der internationalen Präsenz sowie auf der fortlaufenden Verbesserung der Vertriebseffektivität, beispielsweise durch Produkt- und Applikationstrainings sowie Fachschulungen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Produktentwicklung

Die Entwicklungsaktivitäten von Sartorius konzentrieren sich im Wesentlichen auf Technologiebereiche wie Membranen, die die Kernkomponente der 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, die Zelllinienentwicklung und kritische Medienkomponenten für proteinbasierte, virale und sogenannte neuartige Therapien.

Ziel der Produktentwicklung ist es, das bestehende Portfolio komplementär zu erweitern und das Angebot an integrierten Komplettlösungen für die Herstellung von Biopharmazeutika weiter auszubauen - von der Frühphase der Entwicklung bis zur kommerziellen Produktion.

Der größte Standort für Produktentwicklung ist in Göttingen, wo im Berichtsjahr ein neues Gebäude für Produktentwicklung in Betrieb genommen wurde. Weitere wichtige Aktivitäten gibt es in Frankreich, Indien, den USA und Großbritannien sowie in Schweden, Israel, Slowenien und an anderen Standorten in Deutschland.

Produktion und Supply Chain Management

Die Sparte Bioprocess Solutions verfügt über ein weltweit gut ausgebautes Produktionsnetzwerk, das im Berichtsjahr an mehreren 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 jüngste Übernahme sind in Frankreich, Belgien, den USA und China Standorte hinzugekommen.

Sartorius hat im Berichtsjahr sein Werk in Puerto Rico um eine Produktionsstätte für Zellkulturmedien erweitert. Mit dem neuen Bereich kann das Unternehmen auch aus seinem Werk in Yauco heraus qualitativ hochwertige Zellkulturmedien in Pulverform liefern, die bei der Herstellung von therapeutischen Proteinen und anderen Modalitäten zum Einsatz kommen. Der Fokus der Produktion in Yauco liegt auf Kunden in der Region Amerika.

Zudem wurde in Freiburg im Breisgau mit dem Bau eines Kompetenzzentrums für die Entwicklung und Produktion qualitätskritischer Reagenzien für den Zell- und Gentherapiemarkt begonnen. Der Neubau erweitert die bisherige Produktion von Zytokinen und Wachstumsfaktoren sowie den Bereich Forschung und Entwicklung deutlich. Die Fertigstellung des neuen Gebäudes ist für 2025 geplant, die Produktion soll 2026 aufgenommen werden.

Die Situation bei den Lieferketten hat sich 2023 gegenüber den Vorjahren weiter entspannt. Die Lieferzeiten für die meisten Produkte haben sich normalisiert, und auch die Verfügbarkeit elektronischer Komponenten und einiger chemischer Rohstoffe hat sich im Jahresverlauf verbessert.

Geschäftsentwicklung Lab Products & Services

Spartenentwicklung spiegelt temporär schwächeres Marktumfeld wider

Profitabilität trotz verminderter Umsätze auf robustem Niveau

Auftragseingang zieht im Verlauf des vierten Quartals wieder etwas an

Spartenumsatz
717,5 Mio. €
währungsbereinigt: -12,7%

Auftragseingang
662,8 Mio. €
währungsbereinigt: -22,7%

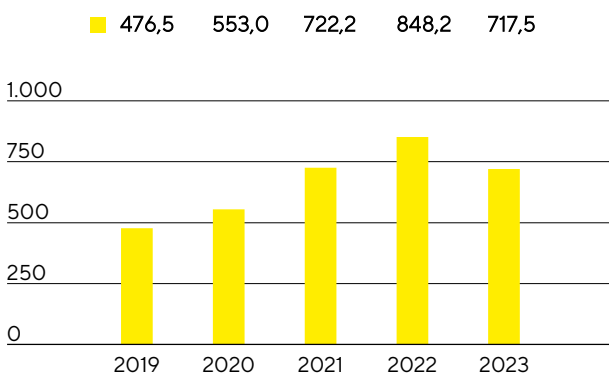
Underlying EBITDA-Marge
25,1%
-1,1 Prozentpunkte



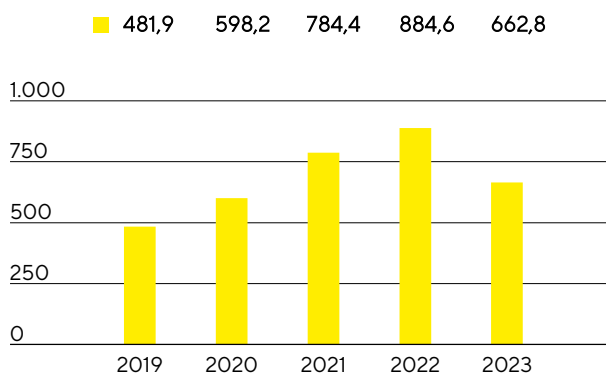
Umsatz und Auftragseingang

Der Umsatz der Sparte Lab Products & Services lag 2023 bei 717,5 Mio. €, was einem Rückgang von wechsellkursbereinigt 12,7% im Vergleich zum hohen Niveau des Vorjahres entspricht (nominal: -15,4%). Ohne Berücksichtigung des coronabezogenen Geschäfts, das in der Laborsparte vor allem Membrane für Covid-Testkits sowie Pipetten-Verbrauchsmaterial umfasst hatte, wäre der Umsatz wechsellkursbereinigt um knapp 11% gesunken. Nachdem in den Vorjahren vor allem das Geschäft mit Bioanalytik-Geräten für Pharmaanwendungen sehr deutlich expandiert war, führte im Berichtsjahr eine ausgeprägte Investitionszurückhaltung dieser Kundengruppe zu Umsatzeinbußen. Dies betraf sowohl größere Kunden als auch kleinere Biotech-Unternehmen, für die sich das Finanzierungsumfeld gegenüber den Pandemie Jahren deutlich eingetrübt hatte.

Umsatz 2019 bis 2023
in Mio. €



Auftragseingang 2019 bis 2023
in Mio. €



Umsatz und Auftragseingang

in Mio. €	2023	2022	in % nominal	in % wb ¹
Umsatz	717,5	848,2	- 15,4	- 12,7
Auftragseingang	662,8	884,6	- 25,1	- 22,7

1 wb = wechsellkursbereinigt

In der Region Amerika gingen die Umsätze 2023 nach der starken Entwicklung im Vorjahr um 21,1% auf 232,6 Mio. € zurück, damit betrug der Anteil am Spartenumsatz 32%. Vor allem die Nachfrage nach bioanalytischen Instrumenten fiel nach den hohen Wachstumsraten in den Vorjahren schwächer aus. Der Umsatz in der Region EMEA, deren Anteil an den Spartenerlösen bei rund 38% lag, verringerte sich moderat um 4,1% auf 273,7 Mio. €. Die Region Asien | Pazifik, auf die im Berichtsjahr 30% des Geschäfts entfiel, verzeichnete vor allem aufgrund deutlicher Umsatzrückgänge in China ein Minus von 12,4% auf 211,2 Mio. €. (Alle Veränderungsdaten zur regionalen Entwicklung sind wechsellkursbereinigt.)

Die dämpfenden Einflussfaktoren zeigten sich noch deutlicher beim Auftragseingang, der bei 662,8 Mio. € lag (wechsellkursbereinigt: -22,7%; nominal: -25,1%), wobei im Verlauf des 4. Quartals das Geschäft etwas anzog und der Auftragseingang das Umsatzniveau im 4. Quartal leicht übertroffen hat.

Umsatz nach Regionen

in Mio. €	2023	2022	in % nominal	in % wb
EMEA	273,7	290,1	- 5,7	- 4,1
Amerika	232,6	303,0	- 23,2	- 21,1
Asien Pazifik	211,2	255,1	- 17,2	- 12,4

Ergebnis

Das underlying EBITDA der Sparte Lab Products & Services verzeichnete aufgrund des geringeren Umsatzes einen Rückgang um 18,8% auf 180,3 Mio. €. Die entsprechende Marge lag mit 25,1% nur leicht unter dem Vorjahreswert von 26,2%. Preiseffekte auf der Einkaufs- und der Kundenseite glichen sich weitgehend aus.

Underlying EBITDA und EBITDA-Marge

	2023	2022
Underlying EBITDA in Mio. €	180,3	222,0
Underlying EBITDA-Marge in %	25,1	26,2

Im Berichtsjahr betrugen die Sondereffekte -13,0 Mio. € gegenüber -13,9 Mio. € im Vorjahr. Diese ergaben sich überwiegend aus Aufwendungen für verschiedene Konzernprojekte beziehungsweise Strukturmaßnahmen.

Produkte und Vertrieb

Die Sparte Lab Products & Services konzentriert sich mit ihren Produkten auf Forschungslabore aus der Pharma- und Biopharmaindustrie sowie auf akademische Forschungseinrichtungen.

Im Bereich der Bioanalytik bietet sie Life-Science-Kunden innovative Systeme für die Zellanalyse, mit deren Hilfe sich die zeitintensive Entwicklung neuer Wirkstoffe durch die Automatisierung und Digitalisierung zentraler Analyseschritte deutlich beschleunigen lässt. Die automatisierte Analyse, Selektion und Isolierung von Zellen ermöglicht es zudem, Entwicklungszeiten und -kosten in der Zelllinienentwicklung und Antikörperforschung deutlich zu verringern.

Das Produktsortiment umfasst zudem eine breite Palette an Premium-Laborinstrumenten zur Probenvorbereitung wie Laborwaagen und Laborwassersysteme sowie Verbrauchsmaterialien wie Filter und mikrobiologische Tests. Neben der Biopharmaindustrie fokussiert sich Sartorius mit diesem Portfolio auch auf Forschungs- und Qualitätssicherungslabore etwa aus der Chemie- und Nahrungsmittelbranche.



Im Berichtsjahr hat die Sparte im Bereich der Bioanalytik ein neues Softwaremodul für ein Live-Cell-Imaging-System auf den Markt gebracht, das Kunden die Verarbeitung von Daten gemäß den Vorschriften der FDA für elektronische Aufzeichnungen und Signaturen ermöglicht. Durch die Zusammenarbeit mit einem Industriepartner im Bereich Proteine hat die Sparte im Juli ihr schnell wachsendes Portfolio für die Stammzell- und Organoidforschung um tierfreie Wachstumsfaktoren und Zytokine erweitert, die schnelle Fortschritte bei der Erforschung neuer Zellmodelle ermöglichen sollen.

Des Weiteren wurde eine neue Version einer elektronischen Pipette auf den Markt gebracht, die eine Datenaufzeichnung in Echtzeit und die Integration mit anderen Geräten ermöglicht und so die Produktivität und Datenqualität verbessert. Zudem wurde eine neue Premium-Laborwaage eingeführt, die Kunden eine verbesserte Anpassungsfähigkeit an Umgebungsfaktoren wie Temperatur, Luftfeuchtigkeit und Luftdruck, intuitive Reinigungsabläufe und eine flexible Aufrüstbarkeit der Hardware bietet.

Die Dienstleistungen in der Sparte Lab Products & Services umfassen den gesamten Lebenszyklus der Laborinstrumente, angefangen bei der Installation und Inbetriebnahme über Validierung, Kalibrierung und Wartung bis hin zur Reparatur. Diese Leistungen werden nicht nur für Sartorius-Instrumente, sondern in begrenztem Maße auch für Geräte anderer Hersteller angeboten. Die breite Servicepalette erlaubt es den Kunden, die Anzahl ihrer Dienstleister zu begrenzen, um so Komplexität und Kosten zu reduzieren.

Mit Applikationslaboren in allen Regionen bietet Sartorius den Kunden darüber hinaus die Möglichkeit, Produkte auch mit eigenen Proben zu testen und sich in Trainings schulen zu lassen.

Vertrieb

Die Sparte vertreibt ihr bioanalytisches Angebot überwiegend direkt, während Standardinstrumente und Verbrauchsmaterial auch über den Laborfachhandel angeboten werden. Der Fokus liegt auf dem weiteren Ausbau der direkten Kanäle inklusive des Online-Geschäfts mit Kunden aus der Life-Science-Industrie. Dabei werden zunehmend digitale Kanäle genutzt.

Neben der Erweiterung der Vertriebsstrukturen steht die fortlaufende Verbesserung der Vertriebseffektivität im Fokus, unter anderem durch die Schaffung von Synergien zwischen den beiden Sparten. Dies eröffnet der Laborsparte den etablierten Zugang zu Kunden der Bioprozesssparte, die sich umgekehrt ebenfalls neue Vertriebsmöglichkeiten erschließen kann.

Produktentwicklung

Die Sparte verfügt über umfangreiche technologische Kompetenzen auf den Feldern Bioanalytik, Laborinstrumente und -verbrauchsmaterialien. Durch Software- und Hardware-Weiterentwicklungen der Zellanalyseprodukte ergibt sich für Kunden eine Vielzahl neuer Auswertungsmöglichkeiten. Sie sind die Basis für die Entwicklung neuer Tools, die vor allem große Datenmengen geeignet aufbereiten und applikationsbezogen darstellen. Von zentraler Bedeutung für die Kunden ist die Einhaltung von Regularien und behördlichen Vorgaben. Zu den Schwerpunkten der Produktentwicklung gehören deshalb Datenmanagement, Konnektivität und Prozessautomatisierung.

Ein großer Teil der Entwicklung für die Sparte Lab Products & Services findet zentral am Konzernsitz in Göttingen statt, wo im Berichtsjahr ein neues Gebäude für Produktentwicklung in Betrieb genommen wurde. Weitere Entwicklungsaktivitäten gibt es unter anderem an Standorten in den USA, Finnland, Großbritannien, Indien und China.

Produktion und Supply Chain Management

Die Sparte Lab Products & Services betreibt Werke in Deutschland, China, Finnland, Großbritannien und den USA. Als Kompetenzzentren konzentrieren sich die Werke in der Regel auf eine oder wenige Produktgruppen. So wurden im Berichtsjahr beispielsweise Laborwaagen in Deutschland und China gefertigt, Pipetten in Finnland und Bioanalytik-Systeme in den USA und China. Die Produktion von Kits für mikrobiologische Tests findet in Großbritannien statt, und membranbasierte Produkte stammen überwiegend aus Deutschland.

Die Kapazitätserweiterungen am Standort in Ann Arbor, USA, gingen im Jahr 2023 planmäßig voran. Die hochmoderne, 12.000 Quadratmeter große Betriebsstätte soll die wachsende Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen der Sparte befriedigen und verschiedene Funktionen wie den Operationsbereich für bioanalytische Geräte, den Kunden- und Reparaturservice sowie die Produktentwicklung zusammenführen. Die Fertigstellung ist für 2024 geplant.

Die Situation bei den Lieferketten hat sich 2023 gegenüber den Vorjahren weiter entspannt. Die Verfügbarkeit elektronischer Komponenten stellte weiter eine Herausforderung dar, hat sich im Jahresverlauf aber verbessert.

Einschätzung der wirtschaftlichen Lage

Nachdem in den Jahren 2020 bis 2022 das coronabezogene Sondergeschäft sowie ein Lagerbestandsaufbau von Kunden zu starken zusätzlichen Wachstumsimpulsen vor allem in der Sparte Bioprocess Solutions und in einem geringeren Umfang auch im Laborgeschäft geführt hatten, setzte im Berichtsjahr die von der Unternehmensleitung erwartete temporäre Nachfragenormalisierung ein. Diese fiel deutlicher aus als zu Jahresbeginn angenommen, zudem dauerte der Lagerbestandsabbau bei Kunden länger an als erwartet, was in der gesamten Life-Science-Branche zu zahlreichen Prognoseanpassungen führte. Beeinflusst wurde die Geschäftsentwicklung zusätzlich durch eine ausgeprägte Marktschwäche in China sowie den Entfall von Geschäft mit russischen Kunden. Vor diesem Hintergrund senkte die Unternehmensleitung ihre Wachstums- und Ertragsprognose für beide Sparten und den Konzern im Juni und im Oktober 2023. Angesichts fortgeschrittener Lagerbestandsreduzierungen auf Seiten der Kunden zeichnete sich seit dem Ende des 3. Quartals eine Nachfragebelebung ab, sodass die Unternehmensleitung für das laufende Jahr mit profitablen Wachstum rechnet.

Der Konzernumsatz verringerte sich 2023 wechsellkursbereinigt um 16,6% auf 3.395,7 Mio.€. Die Ertragsmarge, gemessen am underlying EBITDA, lag bei 28,3%. Damit wurde die im Oktober gegebene Prognose für einen Umsatzrückgang von etwa 17% bei einer Profitabilität von etwas über 28% erreicht.

In der Sparte Bioprocess Solutions reduzierte sich der Umsatz wechsellkursbereinigt um 17,6% auf 2.678,2 Mio.€ und erreichte eine underlying EBITDA-Marge von 29,2%. Die Ergebnisse entsprachen damit der Oktober-Prognose, die einen Umsatzrückgang von etwa 18% bei einer Ertragsmarge von etwas über 29% beinhaltete.

Mit einem Umsatzrückgang von wechsellkursbereinigt 12,7% auf 717,5 Mio.€ und einer Ergebnismarge von 25,1% entsprach auch die Geschäftsentwicklung in der Laborsparte der jüngsten Prognose. Demnach war ein Umsatzminus von etwa 13% und eine underlying EBITDA-Marge von etwas über 25% erwartet worden.

Der dynamische Verschuldungsgrad, berechnet als Quotient aus Nettoverschuldung und underlying EBITDA, stieg im Berichtsjahr hauptsächlich durch die Finanzierung der Polyplus-Akquisition auf 5,0 und entsprach dem prognostizierten Wert von etwas über 5.

Im Einklang mit seinen ambitionierten mittelfristigen Wachstumszielen hat Sartorius im Berichtsjahr seine Produktionskapazitäten weiter ausgebaut, wobei die Investitionsquote 16,5% erreichte; prognostiziert war ein Wert von etwas über 17%.

Soll-Ist-Vergleich für das Jahr 2023

	Ist 2022	Prognose Januar 2023	Prognose Juni 2023	Prognose Oktober 2023	Ist 2023
Sartorius Konzern					
Umsatzwachstum ¹	15,0%	unterer einstelliger Prozentbereich	Rückgang im niedrigen bis mittleren Zehner- Prozentbereich	~-17%	-16,6%
Underlying EBITDA-Marge	33,8%	etwa auf Vorjahresniveau	~30%	etwas über 28%	28,3%
Verschuldungsgrad (underlying)	1,7	~1,5 ²	etwas über 4 ²	etwas über 5 ²	5,0 ²
Capex-Ratio	12,5%	~12,5%	~15%	etwas über 17%	16,5%
Sartorius Sparten					
Sparte Bioprocess Solutions					
Umsatzwachstum ¹	15,9%	unterer einstelliger Prozentbereich	Rückgang im niedrigen bis mittleren Zehner- Prozentbereich	~-18%	-17,6%
Underlying EBITDA-Marge	35,7%	etwa auf Vorjahresniveau	~31%	etwas über 29%	29,2%
Sparte Lab Products & Services					
Umsatzwachstum ¹	11,5%	mittlerer einstelliger Prozentbereich	niedrig einstellig negativ bis stabil	~-13%	-12,7%
Underlying EBITDA-Marge	26,2%	etwa auf Vorjahresniveau	~26%	etwas über 25%	25,1%

¹ Wechselkursbereinigt

² Mögliche Akquisitionen sind nicht berücksichtigt.

Jahresabschluss der Sartorius AG

Während der Konzernabschluss unter Anwendung der Internationalen Rechnungslegungsstandards (IFRS) aufgestellt wird, finden bei der Aufstellung des Jahresabschlusses der Sartorius AG die Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuchs (HGB) Anwendung. Dabei ist der ausgewiesene Bilanzgewinn für die Dividendenausschüttung an unsere Aktionäre maßgeblich.

Der Lagebericht der Sartorius AG und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2023 sind zusammengefasst. Der Jahresabschluss der Sartorius AG nach HGB und der zusammengefasste Lagebericht werden zeitgleich beim Bundesanzeiger veröffentlicht.

Geschäftstätigkeit, Unternehmensstrategie, Unternehmenssteuerung und -überwachung, Überblick über den Geschäftsverlauf

Seit Beginn des Geschäftsjahres 2011 übt die Sartorius AG die Funktionen der strategischen, konzernleitenden Management-Holding für den Sartorius Konzern aus. Insoweit verweisen wir zu Erläuterungen zu Geschäftstätigkeit, Unternehmensstrategie, Unternehmenssteuerung und -überwachung sowie den Überblick über den Geschäftsverlauf auf die Seiten 25 ff. des zusammengefassten Lageberichts der Sartorius AG und des Konzerns.

Ertragslage

Die Umsatzerlöse der Sartorius AG bestehen im Wesentlichen aus konzerninternen Weiterverrechnungen an verbundene Unternehmen für erbrachte Managementdienstleistungen sowie aus der Vermietung von Gebäuden auf dem Sartorius Campus sowie dem Sartorius Quartier.

Im Vorjahr enthielten die sonstigen betrieblichen Erträge Buchgewinne aus Anlagenverkäufen in Höhe von 67,3 Mio. €. Diese resultierten aus der Übertragung von Aktien der Sartorius Stedim Biotech S.A. an die Verkäufer der BIA Separations im Zuge der 2020 vereinbarten Transaktionsstruktur.

Die Erträge aus Beteiligungen in Höhe von 97,7 Mio. € gegenüber 85,5 Mio. € im Vorjahr betreffen die Dividendenzahlung des französischen Tochterunternehmens Sartorius Stedim Biotech S.A.

Aufgrund von Ergebnisabführungsverträgen hat die Sartorius AG im Geschäftsjahr einen Gewinn in Höhe von 15,8 Mio. € von der Sartorius Corporate Administration GmbH erhalten (Vorjahr: 11,9 Mio. €). Darüber hinaus hat die Sartorius Lab Holding GmbH einen Gewinn in Höhe von 45,0 Mio. € abgeführt (Vorjahr: 7,6 Mio. €).

Der Anstieg des Zinsaufwandes der Sartorius AG gegenüber dem Vorjahr lässt sich zum einen durch die Aufnahme eines Schuldscheindarlehens in Höhe von 650 Mio. € im November 2022 erklären, welches in Teilen erst 2023 ausgezahlt wurde und damit erst im Zinsaufwand 2023 vollständig zum Tragen kommt. Weiterhin ist der Zinsaufwand durch die unterjährig aufgenommene Brückenfinanzierung zur Finanzierung der Polyplus Akquisition in Höhe von 2,45 Mrd. € getrieben, welche durch die von der Sartorius Finance B.V. emittierten Anleihen abgelöst wurde.

Vor dem Hintergrund des Anteils der variabel verzinsten Darlehen hat zudem ein Anstieg des Zinsniveaus gegenüber dem Vorjahr zu einem Anstieg des Zinsaufwandes der Sartorius AG geführt.

Vermögens- und Finanzlage

Die Bilanzsumme der Sartorius AG ist im Berichtsjahr um 235,2 Mio. € auf 2.638,9 Mio. € gesunken.

Die Bilanzstruktur der Sartorius AG spiegelt ihre Funktion als Management-Holding für den Sartorius Konzern wider. Das Anlagevermögen besteht im Wesentlichen aus Finanzanlagen und belief sich im Berichtsjahr auf 2.234,2 Mio. € (Vorjahr: 2.748,4 Mio. €). Der Anteil des Anlagevermögens beträgt damit 84,7% der Bilanzsumme (Vorjahr: 95,6%). Die Eigenkapitalquote beträgt 16,0% nach 14,1% im Vorjahr.

Die Sartorius AG stellt mithilfe konzerninterner Darlehen die Finanzierung des überwiegenden Teils der Konzerngesellschaften sicher. Die langfristigen Darlehen werden in den Finanzanlagen als Ausleihungen an verbundene Unternehmen ausgewiesen, welche im Geschäftsjahr 1.653,5 Mio. € betragen (Vorjahr 2.158,9 Mio. €).

Gewinn- und Verlustrechnung Sartorius AG nach Gesamtkostenverfahren gem. § 275 Abs. 2 HGB¹

in Mio. €	2023	2022
1. Umsatzerlöse	17,5	20,0
2. Sonstige betriebliche Erträge	7,3	67,7
3. Personalaufwand	- 6,7	- 7,2
4. Abschreibungen	- 10,4	- 9,9
5. Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 27,8	- 18,9
6. Erträge aus Beteiligungen	97,7	85,5
7. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	47,1	21,7
8. Aufgrund eines Ergebnisabführungsvertrags übernommener Gewinn	60,8	19,5
9. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	31,8	2,7
10. Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	- 20,0	0,0
11. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	- 80,3	- 26,4
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 2,0	- 0,1
13. Ergebnis nach Steuern	115,0	154,6
14. Sonstige Steuern	- 0,9	- 0,1
15. Jahresüberschuss	114,1	154,5
16. Gewinnvortrag	168,9	112,6
17. Bilanzgewinn	283,0	267,1

¹ HGB = Handelsgesetzbuch

**Bilanz Sartorius AG
nach HGB¹, in Mio. €**

Aktiva	31.12.2023	31.12.2022
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	7,4	12,9
II. Sachanlagen	129,0	133,0
III. Finanzanlagen	2.097,8	2.602,5
	2.234,2	2.748,4
B. Umlaufvermögen		
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	179,4	117,8
II. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	222,5	4,4
	401,9	122,2
C. Rechnungsabgrenzungsposten	2,8	3,5
	2.638,9	2.874,1
Passiva	31.12.2023	31.12.2022
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	74,9	74,9
Nennbetrag eigene Anteile	- 6,5	- 6,5
Ausgegebenes Kapital	68,4	68,4
II. Kapitalrücklage	59,6	59,0
III. Gewinnrücklagen	10,9	10,9
IV. Bilanzgewinn	283,0	267,1
	421,9	405,4
B. Rückstellungen	34,2	37,0
C. Verbindlichkeiten	2.182,8	2.431,7
	2.638,9	2.874,1

¹ HGB = Handelsgesetzbuch

Vorschlag für die Gewinnverwendung

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung vor, den zum 31. Dezember 2023 ausgewiesenen Bilanzgewinn der Sartorius AG in Höhe von 283.012.753,53 € wie folgt zu verwenden:

in €	
Zahlung einer Dividende von € 0,73 je Stammaktie	24.987.482,44
Zahlung einer Dividende von € 0,74 je Vorzugsaktie	25.756.485,14
Vortrag auf neue Rechnung	232.268.785,95
	283.012.753,53

Forschung und Entwicklung

Ausführliche Informationen zu den Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten des Sartorius Konzerns und der Sparten sind auf den Seiten 35, 61 und 66 dargestellt.

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Die Sartorius AG beschäftigt keine nach § 285 Nr. 7 HGB anzugebenden Mitarbeitenden.

Risiken und Chancen

Chancen und Risiken in der Geschäftsentwicklung der Sartorius AG als Management-Holding entsprechen im Wesentlichen denjenigen des Sartorius Konzerns. Die Sartorius AG partizipiert entsprechend ihrer Beteiligungsquote an den Risiken ihrer Beteiligungen und Tochterunternehmen. Für alle erkennbaren Risiken innerhalb der Sartorius AG, die sich negativ auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken könnten, wurden im Berichtsjahr Gegenmaßnahmen und/oder bilanzielle Vorsorgen getroffen, sofern dies sinnvoll und möglich war.

Einen detaillierten Chancen- und Risikobericht des Sartorius Konzerns finden Sie auf den Seiten 74 bis 87 sowie eine Beschreibung des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems auf der Seite 93.

Prognosebericht

Die Ergebnisentwicklung der Sartorius AG hängt maßgeblich von der Entwicklung der Tochtergesellschaften und damit des Sartorius Konzerns ab.

Für den Einzelabschluss der Sartorius AG wird aufgrund der deutlich niedrigeren Dividendenerwartung von der Sartorius Stedim Biotech S.A. mit einem deutlich niedrigerem Jahresergebnis gerechnet.

Die Geschäftsentwicklung des Sartorius Konzerns finden Sie im Prognosebericht auf den Seiten 88 bis 92.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 7. Februar 2024 hat die Sartorius AG die Platzierung von 613.497 durch die Gesellschaft gehaltenen Vorzugsaktien unter Ausschluss der Bezugsrechte der bestehenden Aktionäre abgeschlossen. Die Vorzugsaktien wurden zu einem Preis von 326,00€ pro Aktie platziert. Der Bruttoerlös beträgt ca. 200 Mio.€. Die Platzierungs-Vorzugsaktien wurden ausschließlich an institutionelle Anleger im Rahmen einer Privatplatzierung im Wege eines beschleunigten Bookbuilding-Verfahrens angeboten und verkauft und sind ab dem 1. Januar 2023 voll dividendenberechtigt.

Der Nettoerlös aus der Platzierung eigener Aktien soll die Entschuldung des Sartorius Konzerns über einen starken operativen Cashflow hinaus beschleunigen sowie die strategische Flexibilität des Unternehmens insgesamt stärken.

Davon unabhängig hat Sartorius' französischer börsennotierter Teilkonzern Sartorius Stedim Biotech S.A. ebenfalls am 7. Februar 2024 eine Kapitalerhöhung durchgeführt, bei der im Rahmen eines beschleunigten Bookbuilding-Verfahrens 5.150.215 neue Aktien im Volumen von ca. 1,2 Mrd.€ platziert wurden. Die Sartorius AG hat sich an dieser Kapitalerhöhung beteiligt, indem sie 1.716.739 neue SSB-Aktien im Gesamtvolumen von ca. 400 Millionen Euro zum Platzierungspreis von 233,00€ erworben hat. Nach Abschluss der Kapitalerhöhung wird der Anteil der Sartorius AG ca. 71,5% des Grundkapitals an der Sartorius Stedim Biotech S.A. betragen.

Unter Berücksichtigung der genannten Maßnahmen rechnet der Konzern mit einer Reduzierung der Nettoverschuldung von rund 1 Mrd. €.

Bis zur Beendigung der Aufstellung des Jahresabschlusses haben sich keine weiteren wesentlichen Ereignisse ergeben.

Chancen- und Risikobericht

Grundsätze

Jedes unternehmerische Handeln ist mit Chancen und Risiken verbunden, deren Management einen entscheidenden Erfolgsfaktor für die Weiterentwicklung des Unternehmenswerts darstellt.

Dabei ist es nicht Aufgabe des Risikomanagements, Risiken soweit irgend möglich zu vermeiden. Vielmehr geht Sartorius im Rahmen seiner unternehmerischen Tätigkeit bewusst auch Risiken ein, um erfolgreich Chancen erschließen zu können. Dabei ist es wichtig, Risiken auf ein akzeptables Maß zu begrenzen und gezielt zu kontrollieren. Dementsprechend wird durch Richtlinien sichergestellt, dass Risikoabwägungen von Beginn an in den Entscheidungsprozessen berücksichtigt werden.

Die Identifikation und Steuerung von Chancen und Risiken ist bei Sartorius funktionsübergreifender Bestandteil des Konzernmanagements. Die Risikomanagement-Organisation folgt insoweit der global-funktionalen Organisation in den beiden Sparten Bioprocess Solutions und Lab Products & Services sowie den Supportfunktionen. Dabei sind die jeweiligen Funktionsverantwortlichen in den Konzerngesellschaften für das eigentliche Chancen- und Risikomanagement verantwortlich. Darüber hinaus übernimmt der Finanzbereich die Rolle des zentralen Risikomanagements und stellt eine regelmäßige Berichterstattung sowie die Weiterentwicklung des Risikomanagementsystems insgesamt sicher.

Chancenmanagement

Grundlagen des Chancenmanagements sind die Analyse von Zielmärkten und Branchenumfeldern sowie die Bewertung von Trends, aus denen sich geschäftliche Chancen ableiten lassen. Die Identifikation der Entwicklungspotenziale erfolgt in einem ersten Schritt dezentral und ist eine wesentliche Aufgabe der jeweiligen Führungskräfte. Insbesondere die marktnahen Funktionen nehmen hierbei eine führende Rolle ein, wie Marketing und Produktmanagement der jeweiligen Sparten. Sie werden bei der Marktbeobachtung, Datenanalyse und der Umsetzung von strategischen Projekten durch den zentralen Bereich Business Development unterstützt.

Als Partner der Biopharma- und Laborbranche ist Sartorius in zukunftsorientierten und wachstumsstarken Branchen tätig. Wesentliche Chancen ergeben sich aus verschiedenen Markt- und Technologietrends, die in den Kapiteln „Branchenspezifisches Umfeld“ sowie „Künftiges Branchenumfeld“ auf den Seiten 37 und 89 ausführlich beschrieben werden.

Sartorius gehört nach eigener Einschätzung in vielen Teilbereichen und Produktsegmenten weltweit zu den Marktführern. Auf der Grundlage von Qualitätsprodukten, hoher Markenbekanntheit und etablierten Kundenbeziehungen bestehen gute Chancen, die führende Marktposition zu stabilisieren und weiter auszubauen. Die entsprechenden Spartenstrategien und darauf basierende Wachstumschancen und -initiativen werden in den Kapiteln „Strategie der Sparte Bioprocess Solutions“ auf Seite 29 sowie „Strategie der Sparte Lab Products & Services“ auf Seite 30 dargelegt.

Risikomanagement

Organisation

Die Gesamtverantwortung für ein effektives Risikomanagementsystem trägt der Vorstand. Die Koordinierung und Weiterentwicklung dieses Systems sowie die zusammenfassende Risikoberichterstattung obliegen dabei dem Finanzbereich, während für die Identifizierung und Meldung einzelner Risiken sowie die Beurteilung und ggf. Durchführung von Gegenmaßnahmen die jeweiligen funktionalen Bereiche zuständig sind.

Der Aufsichtsrat der Sartorius AG überwacht die Effektivität des Risikomanagementsystems, wobei diese Aufgabe vom Auditausschuss des Aufsichtsrates vorbereitet wird. Der Abschlussprüfer beurteilt im Rahmen des gesetzlichen Prüfungsauftrags für Jahresabschluss und Konzernabschluss, ob das Risikofrüherkennungssystem geeignet ist, unternehmensgefährdende Risiken frühzeitig zu erkennen. Schließlich überprüft die Interne Revision regelmäßig die Funktionsfähigkeit des Risikomanagementsystems. Die wesentlichen Ergebnisse dieser Prüfungen werden in Vorstands-, Aufsichtsrats- und Auditausschuss-Sitzungen diskutiert. Etwaige Anpassungen des Risikomanagementsystems werden dann durch das zentrale Risikomanagement umgesetzt.

Versicherungen

Soweit möglich und unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten sinnvoll, hat sich Sartorius gegen eine Vielzahl von Risiken versichert. Diese Versicherungen umfassen unter anderem Haftpflicht-, Sach-, Betriebsunterbrechungs-, Cyber-, Transport- und Vermögensschadensrisiken sowie einen umfangreichen Rechtsschutz. Art und Umfang des Versicherungsschutzes werden durch eine eigenständige Abteilung in Zusammenarbeit mit einem externen Versicherungsmakler regelmäßig geprüft und angepasst.

Bei der Auswahl der Versicherer wird besonderes Augenmerk auf die Bonität der Vertragspartner sowie eine möglichst große Diversifizierung gelegt, um die damit einhergehenden Risiken zu minimieren.

Risikomanagementsystem und Risikoberichterstattung

Das Risikomanagementsystem des Sartorius Konzerns ist im konzernweit gültigen Risikomanagementhandbuch dokumentiert. Dieses umfasst Definitionen zum Rahmenwerk, zur Aufbauorganisation, zu Prozessen, zur Risikoberichterstattung sowie zur Überwachung und Kontrolle der Wirksamkeit des Risikomanagementsystems und ist angelehnt an die ISO 31000 „Risikomanagement – Leitlinien“ sowie den COSO-Standard (COSO = Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission). Daneben bestehen verschiedene weitere Quellen wie Satzungen und Geschäftsordnungen der Konzerngesellschaften oder weitere Richtlinien, die Vorgaben zum Umgang mit Risiken enthalten. Vor allem die dynamische Entwicklung der vergangenen Jahre, aber auch steigende regulatorische und kundenseitige Anforderungen erfordern eine kontinuierliche Weiterentwicklung dieser Richtlinien und Vorgaben.

Der Berichtsprozess in den nachfolgend beschriebenen Risikoklassen regelt die fortlaufende Überprüfung und Information über den Status von Risiken. Sofern dabei konkrete Risiken ersichtlich sind, werden diese entsprechend ihrer Bewertung, Eintrittswahrscheinlichkeit und der vorgesehenen Maßnahmen zur Risikovermeidung oder -verminderung dokumentiert und bei Erreichung festgelegter Größenkriterien über eine spezielle Risikomanagement-Software an das zentrale Risikomanagement gemeldet. Entscheidend für die Beurteilung ist dabei grundsätzlich das verbleibende Nettorisiko, also unter Berücksichtigung risikominimierender Maßnahmen. Das zentrale Risikomanagement aggregiert die Risikomeldungen und berichtet regelmäßig über die

Risikolage des Konzerns an Vorstand und Aufsichtsrat. Diese Berichterstattung umfasst auch eine Gegenüberstellung des Risikoportfolios zu der auf Basis einer rollierenden Liquiditätsplanung ermittelten Risikotragfähigkeit des Konzerns. Bei neu auftretenden größeren Risiken für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ist ein Eilmeldeverfahren implementiert, über das der Vorstand der Sartorius AG unverzüglich alle notwendigen Informationen erhält.

Um die einzelnen Risiken sinnvoll strukturieren zu können, hat Sartorius vier Hauptkategorien definiert: externe Risiken, operative Risiken, Finanzrisiken und Compliance-Risiken. Jede dieser Hauptkategorien teilt sich in mehrere Unterkategorien auf, die in den folgenden Abschnitten erörtert werden.

Sartorius hat eine Risikomatrix festgelegt, die die Eintrittswahrscheinlichkeit und die potenziellen Auswirkungen auf den Jahresüberschuss wie folgt in bestimmte Klassen einteilt.

Eintrittswahrscheinlichkeit

Unwahrscheinlich	< 10 %
Möglich	10 %-50 %
Wahrscheinlich	50 %-75 %
Sehr wahrscheinlich	> 75 %

Relevanz

in Mio. €	Ergebniseffekt
Unwesentlich	< 10
Moderat	10 -50
Wesentlich	50 -100
Kritisch	> 100

Aus der Kombination beider Elemente ergibt sich folgende Matrix, die die Bedeutung der einzelnen Risiken für den Konzern darstellt:

> 75 %	niedrig	mittel	hoch	hoch
50 -75 %	niedrig	mittel	mittel	hoch
10 -50 %	niedrig	mittel	mittel	mittel
< 10 %	niedrig	niedrig	mittel	mittel
Eintrittswahrscheinlichkeit Auswirkung	< 10 Mio. €	10 -50 Mio. €	50 -100 Mio. €	> 100 Mio. €

Externe Risiken

Die Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie haben die Geschäftsentwicklung von Sartorius temporär deutlich beeinflusst. Als einer der führenden Bioprozesstechnologie-Anbieter konnte der Konzern mit Produkten für die Herstellung von Coronavirus-Impfstoffen und -Testkomponenten zur Bewältigung der Pandemie beitragen und in den Jahren 2021 und 2022 deutliche Umsatzzuwächse verzeichnen. Im Jahr 2023 führte insbesondere der Lagerabbau bei vielen Kunden in Verbindung mit der deutlichen Reduzierung des coronabezogenen Geschäfts zu einem zweistelligen Auftrags- und Umsatzrückgang.

Sartorius hat seit Beginn des Angriffs Russlands auf die Ukraine alle Geschäftsaktivitäten in Russland eingestellt, die nicht im Zusammenhang mit humanitären medizinischen Produkten stehen. Die in Russland erzielten Umsätze sind in Folge signifikant gesunken und hatten moderate Auswirkungen auf den Konzern. Den indirekten Auswirkungen des Krieges, wie z.B. Inflation, beeinträchtigte Lieferketten oder mögliche Gas- oder

Energieengpässe, wurde vom Konzern durch eine Vielzahl von Maßnahmen begegnet. Zur Kompensation der gestiegenen Beschaffungskosten wurden auf der Kundenseite Preiserhöhungen vereinbart. Die deutschen Konzernstandorte haben sich weitgehend unabhängig von der russischen Gasversorgung machen können, etwa durch die Schaffung der technischen Voraussetzungen für eine Umstellung auf Öl. In Bezug auf Lieferanten mit energieintensiven Produktionsverfahren wurden Sicherheitsbestände erhöht.

Insgesamt sind die direkten und indirekten Auswirkungen des Ukrainekriegs auf die künftige Geschäftsentwicklung des Konzerns als nicht wesentlich einzuschätzen. Da der Konflikt andauert und die weitere Entwicklung der Auseinandersetzung wie auch die indirekten Auswirkungen nicht zuverlässig abschätzbar sind, besteht in diesem Zusammenhang weiterhin eine hohe Unsicherheit.

Sartorius betreibt eine Anlage zur Herstellung von Zellkulturmedien in Beit Haemek im Norden Israels. Während sich die meisten Kampfhandlungen nach dem Angriff der Hamas auf die Umgebung des Gazastreifens, die südliche Region Israels und den Großraum Tel Aviv konzentrieren, bleibt auch die Lage in der nördlichen Grenzregion angespannt. Die Produktion vor Ort sowie Transport und Logistik konnten bisher aufrechterhalten werden. Eine weitere Eskalation des Konflikts in Israel oder der gesamten Region könnte zu vorübergehenden Produktionsstopps führen. Um die Resilienz zu stärken und die Liefertreue zu sichern, arbeitet der Konzern daran, Back-up-Kapazitäten für die Produkte aufzubauen, die derzeit nur an diesem Standort hergestellt werden. Insgesamt ist das Geschäftsvolumen der in Israel hergestellten Produkte für den Konzern (<1% des Konzernumsatzes) unkritisch.

Neben den genannten Konflikten können auch andere Ereignisse, wie beispielsweise Naturkatastrophen, Einfluss auf die Geschäftstätigkeit des Konzerns haben. Die größten Standorte in Deutschland und Frankreich sind in dieser Hinsicht keinen wesentlichen Risiken ausgesetzt, während die Produktionsstandorte in Puerto Rico und Fremont, Kalifornien, von den Auswirkungen schwerer Hurrikans beziehungsweise Erdbeben beeinträchtigt werden könnten. Insbesondere am Produktionsstandort Puerto Rico wird eine breite Palette von Produkten für den US-Markt produziert, sodass ein größerer Schaden erhebliche Auswirkungen auf das Konzernergebnis haben könnte. Um die damit einhergehenden Risiken zu reduzieren, legt Sartorius beim Bau von Gebäuden höchstmögliche Sicherheitsstandards an und berücksichtigt mögliche Risikoszenarien explizit bei der Festlegung der Strategien im Hinblick auf Lagerhaltung und das internationale Produktionsnetzwerk.

Die Konzerngesellschaften agieren global und haben internationale Verflechtungen, weshalb Strafzölle und Handelskonflikte negative Effekte auf die Geschäftstätigkeit haben können. Zur Reduzierung möglicher Auswirkungen werden kontinuierlich verschiedene Maßnahmen, wie zum Beispiel die Ausweitung des Lieferantennetzwerkes, geprüft. Die politischen Entwicklungen in einigen Ländern, beispielsweise China, könnten künftig zu Abkopplungstendenzen oder Einschränkungen der Geschäftstätigkeiten ausländischer Konzerne führen.

Aufgrund der Konzentration seiner Geschäftsaktivitäten auf die Life-Science-Branche ist Sartorius von der allgemeinen Konjunktur nur unterdurchschnittlich betroffen. Die Sparte Lab Products & Services unterliegt in einigen Bereichen konjunkturellen Einflüssen, die ein Risiko für das Wachstum darstellen können. Die zunehmende Fokussierung dieser Sparte auf die Biopharmabranche reduziert diese Risiken allerdings deutlich.

Insgesamt hat sich die Bedeutung geopolitischer Risiken für die Geschäftstätigkeit des Konzerns in den letzten Jahren deutlich erhöht und zu einer erhöhten Volatilität der Geschäftsergebnisse geführt. Die diesbezüglichen Entwicklungen werden beobachtet und soweit möglich werden frühzeitig Maßnahmen zur Risikoreduzierung eingeleitet.

Operative Risiken und Chancen

Die Wertschöpfung reicht bei Sartorius von der Beschaffung über die Produktion bis hin zum Vertrieb. Störungen innerhalb dieses Ablaufs können unter anderem Lieferausfälle oder -verzögerungen zur Folge

haben. Das Supply Chain Management stellt sicher, dass die gesamten Abläufe entlang der Wertschöpfungskette analysiert und gesteuert werden, sodass die Risiken in diesem Zusammenhang weitgehend minimiert werden. Andererseits eröffnen sich z.B. durch den hohen Internationalisierungsgrad eine Reihe von Chancen. Nachfolgend werden die einzelnen Risiken und Chancen innerhalb der Wertschöpfungskette ausführlich dargestellt.

Beschaffungsrisiken und -chancen

Sartorius bezieht von seinen Lieferanten ein breites Spektrum an Rohstoffen, Bauteilen, Komponenten und Dienstleistungen und ist daher Risiken in Form von unerwarteten Lieferengpässen und/oder Preissteigerungen ausgesetzt. Das weltwirtschaftliche Umfeld hat in den Jahren 2022 und 2023 zu Preissteigerungen in nahezu allen Bereichen geführt. Preiseffekte auf der Einkaufs- und der Kundenseite glichen sich dabei weitgehend aus, sodass die Inflation keinen wesentlichen negativen Einfluss auf die Profitabilität hatte.

Im Bereich des Lieferantenmanagements wurden in den letzten Jahren leistungsfähige Tools und robuste Prozesse zum Management von Risiken und der Sicherstellung von Lieferkontinuität implementiert. Wichtige Maßnahmen zur Reduzierung potenzieller Versorgungsengpässe sind das Vorhalten von Sicherheitslagerbeständen sowie die Festlegung von Alternativmaterialien beziehungsweise -lieferanten. Aus Konzernsicht bestehen keine wesentlichen Abhängigkeiten von einzelnen Lieferanten. Zusätzlich werden regelmäßig Lieferantenüberprüfungen durchgeführt und der Lieferstatus und die Lagerreichweite von kritischen Rohstoffen sorgfältig überwacht.

Sartorius managt Beschaffungsrisiken aufgrund einer möglichen Knappheit von Rohstoffen oder Komponenten am Markt aktiv. Durch den Abschluss verbindlicher Einkaufsverträge mit Lieferanten und/oder die Suche nach Alternativen innerhalb des Lieferantennetzwerks werden die entsprechenden Auswirkungen reduziert und so eine kontinuierliche Versorgung weitgehend gesichert. Im Jahr 2023 beobachtete der Konzern eine Normalisierung der globalen Lieferketten in vielen Bereichen, nachdem es infolge der Coronavirus-Pandemie und des Ukrainekrieges teilweise zu Lieferengpässen für Rohstoffe und Komponenten gekommen war.

Darüber hinaus bewertet Sartorius die Lieferantenbasis gemäß gesetzlicher Vorgaben – beispielsweise aus dem Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz – sowie bezüglich der Einhaltung von internen und externen Nachhaltigkeitsstandards. Im Falle von Abweichungen sieht der Prozess eine Vielzahl von Maßnahmen vor, die mit den betroffenen Lieferanten abgestimmt werden.

Produktionsrisiken und -chancen

Sartorius fertigt einen erheblichen Teil der Produkte mit hoher Fertigungstiefe selbst, beispielsweise Filter und Laborwaagen. Bei anderen Produkten, wie etwa Bioreaktoren, wird mit Lieferanten zusammengearbeitet, wodurch ein Teil der Produktionsrisiken auf externe Dritte verlagert werden kann. Im Fall der Eigenproduktion werden die damit verbundenen Risiken selbst getragen, wie beispielsweise Kapazitätsengpässe beziehungsweise Überkapazitäten, Produktionsausfälle, überhöhte Ausschussraten und hohe Working Capital-Bindung sowie die Abhängigkeit von einzelnen Produktionsstandorten.

Durch sorgfältige Planung der Produktionskapazitäten, die Nutzung variabel einsetzbarer Maschinen und halbautomatischer Einzelarbeitsplätze in Verbindung mit flexiblen Arbeitszeitmodellen sowie durch die kontinuierliche Überwachung der Produktionsprozesse können diese Risiken begrenzt werden. Darüber hinaus ist Sartorius aufgrund seines globalen Produktionsnetzwerks in der Lage, eventuell auftretende Kapazitätsengpässe durch Produktionsverlagerung teilweise auszugleichen und die Abhängigkeiten von einzelnen Standorten zu begrenzen. Eine starke Nachfragevolatilität wie seit Beginn der Coronavirus-Pandemie kann

dennoch zu einer zeitweisen Über- oder Unterauslastung der Produktionskapazitäten führen, mit entsprechenden positiven oder negativen Auswirkungen auf die Profitabilität.

In einigen Produktionsbereichen werden leicht entzündliche oder explosive Stoffe eingesetzt. Eine unsachgemäße Handhabung dieser Materialien kann zu signifikanten Sachschäden und Betriebsunterbrechungen führen. Der Konzern hat an den betroffenen Standorten alle notwendigen organisatorischen und baulichen Maßnahmen getroffen, um diese Risiken weitestgehend zu reduzieren.

Der Konzern sieht es als Chance an, dass durch Investitionen in die globale Infrastruktur und Produktionsmittel eine hohe Flexibilität in der Fertigung besteht und somit die Anforderungen von Kunden und Regulierern im Hinblick auf Konzepte zum betrieblichen Kontinuitätsmanagement erfüllt werden können. Dieser Ansatz gewährleistet außerdem, dass sich die internationalen Produktionsstandorte auf bestimmte Produktionstechnologien konzentrieren und regionale Kostenvorteile nutzen können. Kontinuierliche Verbesserungen in der Fertigung, wie die Vereinfachung von Prozessen, sowie eine höhere Automatisierung und Digitalisierung, helfen zudem, die Effizienz weiter zu erhöhen.

Absatzrisiken und -chancen

Der Vertrieb der Produkte ist weltweit über verschiedene Kanäle organisiert. Mögliche Risiken bestehen in einer unerwarteten Änderung der Nachfragestruktur, beispielsweise durch Konsolidierungen in den von Sartorius bedienten Märkten, in einem zunehmenden Preisdruck sowie in der Nichteinhaltung von mit Kunden getroffenen Liefervereinbarungen. Das Finanzierungsumfeld für kleinere Biotech-Unternehmen hat sich nach Pandemieende eingetrübt und zu einer geringeren Nachfrage dieser Kundengruppe in beiden Sparten geführt. Sollte diese Zurückhaltung andauern, könnten sich Auswirkungen auf die Wachstumsprognosen des Konzerns ergeben. Die rückläufige Nachfrage infolge des Rückgangs des coronabezogenen Zusatzgeschäfts sowie des Abbaus erhöhter Lagerbestände auf Kundenseite dürfte die Branchenentwicklung nur temporär belasten. Der Konzern sieht die grundsätzlichen Wachstumstreiber als intakt an und rechnet in den nächsten Jahren wieder mit einem profitablen Wachstum (vgl. dazu die Kapitel „Branchenspezifisches Umfeld“ sowie „Künftiges Branchenumfeld“ auf den Seiten 37 und 89 und den Prognosebericht im folgenden Kapitel, Seiten 88 ff.)

Anhand gezielter Marktanalysen versucht Sartorius, Entwicklungstendenzen in der Nachfrage auf einzelnen Teilmärkten frühzeitig zu erkennen, um entsprechend reagieren zu können. Mit technischen Innovationen sowie durch den Umstand, dass eine Vielzahl der Produkte für validierte Produktionsprozesse in der biopharmazeutischen Industrie eingesetzt wird, verringert sich das Risiko eines zunehmenden Preisdrucks. Durch den Aufbau und die Nutzung von Zentrallagern wurden in den letzten Jahren die Vertriebslogistik optimiert und somit die entsprechenden Risiken begrenzt.

Geopolitische Krisen führen häufig zu Handelsbeschränkungen oder Sanktionen für bestimmte Produkte in einzelnen Ländern oder Regionen. Eine Verschärfung der Sanktionen in den aktuellen Konflikten oder die Verabschiedung weiterer Beschränkungen, etwa aufgrund neuer Krisen, kann daher auch zu weitergehenden Beschränkungen hinsichtlich der Absatzmöglichkeiten des Konzerns führen.

Chancen im Bereich des Absatzes ergeben sich, wenn durch die zunehmende Breite des Produktportfolios sowohl im Bioprozess- als auch im Laborbereich weitere Produkte bei bestehenden Kunden platziert werden können. Weiterhin eröffnen sich für Sartorius Chancen aus den in der Regel langfristig angelegten Geschäftsbeziehungen und der weltweiten Präsenz. Schließlich wird das Angebot kontinuierlich durch Akquisitionen erweitert, wodurch zuletzt insbesondere das Portfolio für Kunden im überdurchschnittlich wachsenden Segment der Zell- und Gentherapien gestärkt wurde. Der mit vielen der jüngst erworbenen Technologien (Zellkulturmedien, Wachstumsfaktoren, Albumin, Transfektionsreagenzien) adressierte Markt für neue Modalitäten, wie beispielsweise Zell- und Gentherapien, bietet mit erwarteten Wachstumsraten im deutlich zweistelligen Prozentbereich Chancen für die künftige Entwicklung des Konzerns.

Die wichtigsten Kunden von Sartorius stammen aus der Pharma- und Biotechindustrie sowie teilweise auch aus der chemischen Industrie und aus Forschungs- und Bildungseinrichtungen des öffentlichen Sektors. Dabei handelt es sich meist um relativ große, bereits seit Langem existierende Unternehmen mit hoher Bonität und entsprechend geringen Ausfallrisiken. Da in den meisten Geschäftsbereichen eine stark diversifizierte Kundenstruktur vorliegt, ist die Abhängigkeit von einzelnen Großkunden insgesamt relativ gering.

Wettbewerbsrisiken und -chancen

Sartorius hat in seinen Kerntechnologien eine führende Wettbewerbsposition und steht dabei in Konkurrenz zu überwiegend größeren, ebenfalls international agierenden Unternehmen. Die Wahrscheinlichkeit des kurzfristigen Auftretens neuer relevanter Wettbewerber wird als relativ gering eingeschätzt, da zum einen eine Vielzahl von Kunden aus stark regulierten Branchen wie der Pharma- oder der Lebensmittelindustrie bedient wird und zum anderen die technologischen Markteintrittsbarrieren eher hoch sind.

Die Tatsache, dass viele Sartorius-Produkte – vor allem beim Einsatz in der biopharmazeutischen Industrie – in validierten Prozessen zum Einsatz kommen, reduziert das Risiko des kurzfristigen Verlusts von größeren Marktanteilen. Umgekehrt sind in dieser Industrie die Hürden für Sartorius aber auch höher, Kunden von Wettbewerbern zu gewinnen.

Aus einer Veränderung des Wettbewerbsumfelds, etwa durch eine weitere Konsolidierung der Märkte oder durch neue Wettbewerber, beispielsweise in China, könnten sich weitere Risiken ergeben. Sartorius hat in den vergangenen Jahren kontinuierlich Akquisitionen getätigt und damit seine Marktstellung weiter gestärkt und zusätzlich Synergiepotenziale geschaffen.

Qualitätsrisiken und -chancen

Die Produkte des Konzerns kommen auf Kundenseite in kritischen Produktionsprozessen wie der Herstellung von Impfstoffen, Medikamenten, medizinischen Geräten, Lebensmitteln oder Chemikalien sowie in Forschungs- und Entwicklungslaboren zum Einsatz. Risiken in diesem Zusammenhang bestehen vor allem in der Nichterfüllung festgelegter Qualitätskriterien, die sich auf die Leistung der gelieferten Produkte auswirken und zu Verlusten aufseiten der Kunden führen, für die Sartorius in Form von Schadensersatz in Anspruch genommen werden kann. Gerade im Bereich der Impfstoff- oder Arzneimittelherstellung kann der entstandene Schaden bereits beim Verlust von kleinen Produktionsvolumina auf Kundenseite signifikant sein.

Durch umfangreiche Qualitätskontrollen sowie den Einsatz moderner Fertigungstechniken in – wo erforderlich – klassifizierter Reinraumumgebung stellt Sartorius sicher, dass alle Produkte höchsten Qualitätsansprüchen und den hohen regulatorischen Anforderungen genügen. Diese Fertigungstechniken und -verfahren unterliegen im Rahmen von Verbesserungsprozessen einer kontinuierlichen Überprüfung und werden entsprechend aktuellen Anforderungen laufend optimiert. Qualitätskontrollen erfolgen sowohl innerhalb der Fertigungsprozesse als auch im Rahmen von Testverfahren an den Endprodukten. So wird gewährleistet, dass kritische oder wesentliche Produkteigenschaften kontinuierlich erfüllt werden. Ein strenger Produktfreigabeprozess stellt zudem sicher, dass nur Produkte versendet werden, die den vereinbarten Spezifikationen entsprechen.

Die Wirksamkeit der bestehenden Qualitätssysteme wird durch die erfolgreiche Durchführung regelmäßiger Kunden-Audits ebenso bestätigt, wie durch die Zertifizierungen nach ISO 9001 und, wenn anwendbar, auch nach ISO 13485. Unabhängig davon werden in signifikantem Umfang Produkthaftungsrisiken versichert.

Sartorius erweitert sein Produktportfolio kontinuierlich um neue Technologien und Anwendungen, nicht nur durch eigene Entwicklungen, sondern auch durch Kooperationen mit Partnern. Um sicherzustellen, dass die

Partner die hohen Qualitätsstandards erfüllen, wurde ein strenger Qualifizierungsprozess etabliert. Der Konzern hilft seinen Partnern im Bedarfsfall auch dabei, ihre Qualitätssysteme zu verbessern.

Mit einem Rückverfolgungssystem wird garantiert, dass komplette Chargen sofort identifiziert und bei Bedarf zurückgerufen werden können. Dies minimiert die Folgen bei der Entdeckung eines Mangels oder einer nicht konformen Komponente an einem Produkt. Die zeitnahe Bearbeitung und systematische Dokumentation von Kundenmeldungen erfolgt über ein Beschwerdemanagementsystem, welches eine effiziente Analyse der gemeldeten Fälle sowie die Einleitung von notwendigen Maßnahmen sicherstellt.

In den Zielbranchen des Konzerns lässt sich der Trend zu immer höheren Qualitätsansprüchen beobachten, der nicht zuletzt durch steigende Anforderungen der zuständigen Behörden beim Patientenschutz und der Produktsicherheit ausgelöst wurde. Neue Regulierungen bergen das Risiko, dass sie übersehen werden oder schwer umzusetzen sind. Für Sartorius eröffnen sie jedoch auch Chancen, da die Eintrittsbarriere für potenzielle Marktteilnehmer weiter erhöht wird. Zugleich schaffen sie einen Anreiz zur Entwicklung weiterer technologischer Innovationen. Durch Gremienarbeit, Mitgliedschaften in Industrieverbänden und Normenausschüssen ist Sartorius in der Lage, an der Gestaltung neuer Richtlinien mitzuwirken beziehungsweise diese frühzeitig zu erkennen und sich entsprechend darauf vorzubereiten.

Forschungs- und Entwicklungsrisiken und -chancen

Sartorius verwendet einen erheblichen Teil seiner Ressourcen für Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten. Potenzielle Risiken ergeben sich in diesem Bereich aus nicht markt- oder anwendungsgerechten Produktentwicklungen und dem Überschreiten von geplanten Entwicklungszeiten und -budgets. Diese Risiken werden reduziert zum einen durch eine kontinuierliche Überwachung von Trends und umfangreichen Proof-of-Concept-Aktivitäten, zum anderen durch Projektmanagement, intensives Entwicklungscontrolling sowie die frühzeitige Einbindung von Kunden in den Entwicklungsprozess. Insbesondere wird sichergestellt, dass Funktionsmuster und Produktdesigns zeitnah auf ihre Kundenorientierung hin überprüft und gegebenenfalls angepasst werden können. Die kontinuierliche Verfolgung von Technologietrends und Wettbewerbsaktivitäten sowie eine frühzeitige Patentanmeldung sichern eine entsprechende Technologie- und Vermarktungsposition ab.

Die intensive Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern, die in ihren Bereichen zu den Weltmarkt- und Meinungsführern zählen, versetzt Sartorius in die Lage, Produkte mit besonders hohem Innovationsgrad zu entwickeln. In den Bereichen der Membran- und Kunststofftechnologie, der Sensorik und pharmazeutischen Bioverfahrenstechnik sowie der analytischen Technologien für Laboranwendungen zählen Sartorius-Spezialisten weltweit zu den Know-how-Führern. Hier besteht die Chance, diese technologische Expertise zu nutzen, um Marktposition und Absatzpotenziale weiter zu verbessern. Die Bündelung verschiedener innovativer Aktivitäten in der eigenständigen Funktion Corporate Research ermöglicht es dem Konzern, interessante Entwicklungen an Universitäten, in Start-ups oder auch bei Kunden zu identifizieren und relevante IP-Positionen frühzeitig zu sichern.

Akquisitionsrisiken und -chancen

Durch Akquisitionen ergeben sich zahlreiche Chancen wie Umsatzwachstum, die Ergänzung des Produktportfolios oder die Erschließung neuer Märkte. Gleichzeitig birgt der Kauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen eine Reihe typischer Risiken, beispielsweise falsche Bewertungsannahmen, unvollständige Ausschöpfung erwarteter Synergieeffekte oder eine nicht erfolgreiche Integration.

Um diese zu reduzieren, werden verschiedene Maßnahmen ergriffen. Hierzu gehören die Durchführung einer gründlichen Due-Diligence-Prüfung im Hinblick auf die relevanten Bereiche und eine umfangreiche Analyse

des betreffenden Marktes. Ferner werden bei Bedarf externe Beraterinnen und Berater sowie Sachverständige in die Kauf- oder Verkaufsprozesse eingebunden. Besonderes Augenmerk legt Sartorius auf die risiko-adäquate Ausgestaltung der Transaktionsverträge, insbesondere durch die Zusicherung bestimmter Eigenschaften oder Garantien sowie die Vereinbarung von Kaufpreis-Anpassungsmechanismen und Haftungsklauseln. Zudem werden bei Bedarf entsprechende Versicherungen abgeschlossen.

Nach Durchführung der Akquisition schließt sich unmittelbar eine Integrationsphase an, in der ebenfalls mögliche Risiken zu einem frühestmöglichen Zeitpunkt erkannt und durch entsprechende Gegenmaßnahmen vermieden oder minimiert werden können. Um einen effizienten Integrationsprozess zu gewährleisten und die damit einhergehenden Risiken zu reduzieren, wurde ein sogenanntes Post Merger Integration (PMI) Office als eigenständige Funktion im Verantwortungsbereich des Finanzvorstands etabliert.

Sartorius hat in den vergangenen Jahren bedeutende Akquisitionen getätigt, vor allem im Bereich der Zell- und Gentherapie. Im Jahr 2023 erwarb der Konzern Polyplus, einen führenden Entwickler und Hersteller von Transfektions- und anderen DNA|RNA-Verabreichungsreagenzien und Plasmid-DNA in hoher Qualität. Der Kaufpreis dieser Transaktion betrug rund 2,4 Mrd. Euro (einschließlich übernommener Schulden). In Kombination mit weiteren Akquisitionen in den Bereichen kritische Komponenten für die Entwicklung und Herstellung neuartiger Therapien (z.B. Biological Industries Israel, CellGenix, Xell, Albumedix) und Downstream-Lösungen für die Herstellung von Gentherapeutika (BIA Separations) sieht sich der Konzern im dynamisch wachsenden Bereich der Zell- und Gentherapien gut positioniert.

Gleichzeitig sind die Nettoverschuldung und die Zinsaufwendungen deutlich gestiegen. Wenn sich das adressierte Geschäftsfeld (z.B. Zell- und Gentherapie) nicht wie erwartet entwickelt oder die Akquisitionen nicht angemessen integriert werden, könnte dies die Bonität und damit Entwicklung des Konzerns deutlich beeinträchtigen.

Mitarbeiterisiken und -chancen

Als innovatives Technologieunternehmen beschäftigt Sartorius einen großen Anteil hoch qualifizierter Mitarbeiter. In diesem Zusammenhang besteht das Risiko, in Zukunft keine passenden Mitarbeitenden gewinnen zu können oder aber bestehende Leistungsträger zu verlieren. Die zunehmende Volatilität des Geschäfts in den vergangenen Jahren stellt zum einen große Herausforderungen an die Integration und Einarbeitung neuer Kollegen und Kolleginnen (Wachstumsszenario), andererseits ist eine große Flexibilität erforderlich und die Möglichkeit, organisatorische Veränderungen effizient und effektiv umsetzen zu können.

Sartorius versucht Mitarbeitende in Schlüsselpositionen und Talente durch leistungsorientierte Vergütungsmodelle, gezielte Fortbildungsangebote, attraktive Sozialleistungen sowie durch das Aufzeigen interessanter Entwicklungsperspektiven langfristig im Unternehmen zu halten. In diesem Zusammenhang wurden insbesondere Personalentwicklungsinitiativen und Führungskräfteprogramme weiterentwickelt. Der Erfolg dieser Maßnahmen spiegelt sich in einer in den vergangenen Jahren geringen Fluktuation wider. In Einzelfällen enthalten Arbeitsverträge eine Klausel, die einen Wechsel zu direkten Konkurrenzunternehmen untersagt.

Dem demografischen Wandel begegnet Sartorius vor allem durch die Ausbildung von Nachwuchskräften sowie der Förderung des kontinuierlichen Lernens für jeden Mitarbeitenden, begleitet durch entsprechende Leistungsentwicklungsprozesse. Hieraus resultieren wiederum Chancen für den Konzern, indem Mitarbeitende selbst qualifiziert werden und dadurch der Bedarf an qualifiziertem Fachpersonal gedeckt werden kann.

Um einen reibungslosen Einstieg neuer Mitarbeitenden und einen angemessenen Wissenstransfer zu gewährleisten, wurden spezifische Einarbeitungsprozesse für Mitarbeitende und Führungskräfte entwickelt und eingeführt. Zudem nutzt Sartorius eine digitale HR-Plattform, die sichere und stabile Prozesse unterstützt und Entscheidungen auf Basis hochwertiger Daten ermöglicht.

IT-Risiken und -Chancen

Die Geschäftsprozesse des Sartorius Konzerns werden durch eine Vielzahl spezifischer IT-Systeme und Softwareanwendungen unterstützt. Die technische IT-Infrastruktur und die globale Vernetzung der Standorte von Sartorius spielen eine entscheidende Rolle im Betrieb und der Optimierung der Geschäftsabläufe.

Jedoch birgt die zunehmende Abhängigkeit von diesen Systemen auch Risiken. Neben anderen Gefahren stellen Cyber-Angriffe eine bedeutende Gefahr dar, die zu erheblichen Einschränkungen und auch Ausfällen von Geschäftsprozessen führen können. Im schlimmsten Fall könnten solche Angriffe zu einem unkontrollierten Datenverlust, Manipulationen von Daten sowie Stillstand und Ausfall von Anwendungen, Systemen und Anlagen führen.

Um diese Risiken zu minimieren, investiert der Konzern kontinuierlich in neue und zuverlässige Technologien und gewährleistet den sicheren Betrieb von Anwendungen, Systemen und Anlagen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde mit der Zertifizierung nach ISO 27001 und dem damit verbundenen Aufbau eines Managementsystems für Informationssicherheit ein weiterer wichtiger Schritt zur Gewährleistung des sicheren Betriebs der globalen IT-Infrastruktur und Anwendungslandschaft erreicht.

Sartorius arbeitet mit zertifizierten IT-Sicherheitspartnern zusammen, mit denen strategische Konzepte für IT-Sicherheit und -Effizienz entwickelt sowie Systeme und Anlagen in regelmäßigen Prüfungen auf ihre Sicherheit hin getestet werden.

Ergänzungen und Anpassungen an dynamische Risiken und Bedrohungen in der Sicherheitsstrategie werden laufend integriert und in der System- und Anwendungslandschaft umgesetzt. Diese Maßnahmen bieten zuverlässigen Schutz und ermöglichen es, potenzielle Bedrohungen frühzeitig zu erkennen und schnell und angemessen darauf zu reagieren.

Sartorius bindet die Mitarbeitenden in die Sicherheitsstrategie ein, indem ihnen neben einer grundlegenden Schulung regelmäßig einfach umzusetzende, aber wirksame Strategien zum sicheren Verhalten und Umgang mit Informationstechnologie zur Verfügung gestellt werden und sie ermutigt werden, verdächtige Aktivitäten zur weiteren Untersuchung direkt an die IT-Abteilung zu melden.

Finanzielle Risiken und Chancen

Durch die globale Ausrichtung des Sartorius Konzerns ist die Geschäftstätigkeit zwangsläufig mit finanziellen Risiken verbunden. Hierzu zählen vor allem das Wechselkursrisiko, das Zinsänderungsrisiko, das Liquiditätsrisiko sowie Steuerrisiken. Umgekehrt stehen den finanziellen Risiken, insbesondere dem Wechselkurs- und Zinsänderungsrisiko, entsprechende Chancen gegenüber.

Wechselkursrisiken und -chancen

Sartorius ist infolge seiner weltweiten Geschäftsaktivitäten Risiken aus Wechselkursschwankungen ausgesetzt. Da rund zwei Drittel des Konzernumsatzes in Fremdwährungen und davon wiederum rund zwei Drittel in US-Dollar beziehungsweise in an den US-Dollar gekoppelte Währungen erzielt werden, ist Sartorius bei der Währungsumrechnung von Bilanzpositionen beziehungsweise Elementen der Gewinn- und Verlustrechnung von Wechselkursänderungen positiv oder negativ betroffen. Weitere für Sartorius wesentliche Währungen sind das britische Pfund, der Singapur Dollar, der südkoreanische Won, der japanische Yen, der chinesische Renminbi sowie der Schweizer Franken.

Durch das globale Produktionsnetzwerk ist Sartorius in der Lage, den überwiegenden Teil der in Fremdwährung erzielten Umsatzerlöse konzernintern durch ebenfalls in Fremdwährung anfallende Kosten zu kompensieren. So werden beispielsweise viele der Produkte für den nordamerikanischen Markt vor Ort gefertigt und haben insoweit keinen kostenseitigen Nachteil gegenüber den amerikanischen Wettbewerbern.

Zur Abschätzung und Steuerung des verbleibenden Risikos wird auf Basis des mit hinreichender Wahrscheinlichkeit erwarteten Nettowahrungsexposures der kommenden zwölf Monate und unter Berücksichtigung bereits abgeschlossener Sicherungsgeschäfte laufend die Risikoposition über ein Cashflow-at-Risk-Modell berechnet. Auf dieser Grundlage kommen gegebenenfalls weitere derivative Finanzinstrumente, vor allem Spot-, Forward- und Swapgeschäfte, zur Steuerung des maximalen Verlustrisikos zum Einsatz. Weitere Details zur Devisenabsicherung befinden sich im Anhang zum Konzernabschluss in Kapitel 37.

Zinsänderungsrisiken und -chancen

Für knapp 85% der ausstehenden Finanzverbindlichkeiten wurden Festzinssatzvereinbarungen getroffen, sodass die Auswirkungen eines veränderten Zinsniveaus auf das Konzernergebnis begrenzt werden können. Der verbleibende Teil der zum Stichtag ausstehenden Finanzierungsinstrumente wird in Abhängigkeit eines kurzfristigen Geldmarktsatzes variabel verzinst. Das Zinsexposure und die Zinsentwicklung werden kontinuierlich beobachtet und für einzelne Kredite werden Sicherungsgeschäfte abgeschlossen, sofern dies für notwendig und unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten als sinnvoll erachtet wird. Zum 31.12.2023 waren keine Zinsderivate im Bestand (vgl. auch Kapitel 38 im Konzernanhang).

Liquiditätsrisiken und -chancen

Sartorius betreibt ein aktives zentrales Liquiditatsmanagementsystem, um einerseits Liquiditätsrisiken in den einzelnen Konzerngesellschaften zu minimieren und andererseits das Zinsergebnis im Konzern zu optimieren. Hierzu werden verschiedene lang- und kurzfristige Finanzierungsinstrumente eingesetzt. Im Hinblick auf die Laufzeiten von Krediten wird dabei grundsätzlich ein risikoaverser Ansatz gewählt.

Im September 2023 hat der Sartorius Konzern langfristige, unbesicherte und festverzinsliche Anleihen mit einem Gesamtvolumen von 3 Mrd. € begeben. Die Laufzeiten betragen zwischen drei und zwölf Jahren bei Zinssätzen zwischen 4,375% und 4,875%. Die Mittel wurden insbesondere zur Refinanzierung der für die Polyplus Akquisition aufgenommenen Brückenfinanzierung und darüber hinaus zur allgemeinen Unternehmensfinanzierung verwendet.

Zur kurzfristigen Liquiditätssicherung wird eine Konsortialkreditlinie in Höhe von 800 Millionen Euro verwendet, die zur kurzfristigen Inanspruchnahme und Tilgung zur Verfügung steht, sowie mehrere kleinere bilaterale Kreditlinien bei einzelnen Konzerngesellschaften. Ferner werden zur Liquiditätssteuerung im Konzern vor allem Cash-Pooling-Vereinbarungen zwischen ausgewählten Konzerngesellschaften genutzt, die eine effiziente Verwendung der verfügbaren Liquidität sicherstellen.

Es bestehen derzeit keine Finanzierungsvereinbarungen, welche den Konzern zu einer Einhaltung von Finanzkennzahlen, sogenannte Financial Covenants, verpflichten.

Steuerrisiken

Sartorius agiert mit seinen Tochtergesellschaften weltweit und unterliegt damit vielfältigen nationalen steuerlichen Gesetzen und Regelungen. Änderungen der Steuergesetze, der Rechtsprechung und der Auslegung durch die Finanzbehörden oder -gerichte in diesen Ländern können zu zusätzlichen Steueraufwendungen

und -zahlungen führen und damit auch Auswirkungen auf die entsprechenden Steuerpositionen in der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung haben.

Die zentrale Konzernsteuerabteilung, die von externen Beratern in den jeweiligen Ländern unterstützt wird, beobachtet und analysiert kontinuierlich die steuerlichen Rahmenbedingungen zur Kontrolle der sich ergebenden Risiken.

Im Jahr 2021 veröffentlichte die OECD detaillierte Regeln zur Umsetzung der Reform des internationalen Steuersystems, die sicherstellen soll, dass multinationale Unternehmen einem Mindeststeuersatz von 15 % unterliegen. Die Mindeststeuer wird für multinationale Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 750 Millionen Euro gelten und damit Auswirkungen auf den Konzern haben. Auf der Grundlage der derzeit verfügbaren Informationen über die Umsetzung dieser Richtlinie in den Ländern, in denen der Konzern hauptsächlich tätig ist, werden die Auswirkungen voraussichtlich gering ausfallen. Nach aktuellen Analysen könnten die Konzerngesellschaften in Irland (nominaler Steuersatz 12,5 %) betroffen sein.

Compliance-Risiken

Regulatorische Risiken

Als Partner der biopharmazeutischen Industrie und des Gesundheitswesens ist Sartorius auch von regulatorischen Änderungen in diesen Branchen betroffen. Das wesentliche Risiko in diesem Zusammenhang besteht in einer möglichen restriktiveren Vorgehensweise der Aufsichtsbehörden, wie zum Beispiel der Food & Drug Administration (FDA), USA, der European Medicines Agency (EMA) sowie weiterer nationaler bzw. internationaler Instanzen bei der Zulassung neuer Medikamente oder medizinischer Geräte. Durch die Breite des Produktportfolios des Konzerns ist eine zunehmende Anzahl relevanter Vorschriften zu beachten. Dazu gehören unter anderem behördliche Vorgaben, wie etwa von der Environmental Protection Agency oder dem Department of Agriculture in den USA bzw. den Äquivalenzen dieser Behörden in anderen Ländern. Globale Initiativen zur Reduzierung oder sogar zum Verbot des Verbrauchs bestimmter Chemikalien (z. B. PFAS) können erhebliche Auswirkungen auf zahlreiche Produkte des Konzerns, deren Anwendungen und die Verfügbarkeit kritischer Rohstoffe haben.

Eine unzureichende Beachtung der jeweils gültigen Vorschriften seitens der Sartorius-Kunden könnte Zulassungsprozesse verzögern oder sogar die Anzahl der neu zugelassenen Medikamente verringern und damit auch die Zukunftsaussichten von Sartorius mittelfristig verschlechtern. Im Hinblick auf eigene Produkte unterliegt der Konzern in zahlreichen Ländern ebenfalls umfangreichen Zulassungs-, Registrierungs- und Meldeverpflichtungen. Die Nichteinhaltung der teilweise komplexen Anforderungen kann zu Verkaufs- bzw. Einfuhrverboten sowie Strafzahlungen führen. Die für regulatorische Angelegenheiten zuständigen Funktionen innerhalb von Sartorius überwachen die betroffenen Märkte und bewerten, ob Änderungen in den Prozessen erforderlich sind.

In den vergangenen Jahren wurden Regulierungen in den Bereichen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung intensiviert, die eine große Rolle für die Reputation von Unternehmen spielen. Als Hersteller zahlreicher Kunststoffprodukte mit Produktionsstandorten rund um den Globus steht Sartorius vor einer Vielzahl von Herausforderungen. Entsprechend spielen Umwelt- bzw. Nachhaltigkeitsaspekte bei Sartorius eine zunehmend wichtige Rolle in vielen Geschäftsprozessen. Für weitergehende Informationen zu diesen Themen wird auf die nichtfinanzielle Konzernklärung verwiesen.

Umweltrisiken aus dem Produktionsprozess

Sartorius verwendet in seinem Herstellungsprozess ein breites Spektrum an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen, darunter Chemikalien, Kunststoffe, Metalle, elektronische Komponenten und Verpackungen. Bei einigen Produktionsprozessen fallen Abfälle aus Lösungsmitteln an, die gemäß bestimmten Vorschriften verwertet und entsorgt werden müssen. In diesem Zusammenhang besteht das Risiko, dass der Konzern die erforderlichen gesetzlichen Vorgaben in diesem Bereich nicht einhält. Umweltschäden könnten den Ruf von Sartorius beschädigen und rechtliche bzw. finanzielle Konsequenzen nach sich ziehen. Um die Agilität des Konzerns weiter zu erhöhen, die gesetzlichen Anforderungen und die Erwartungen der Branche zu erfüllen, müssen Plattformen für das Management von Umwelt-, Gesundheits- und Sicherheitsdaten kontinuierlich verbessert werden.

Die Verantwortung für die Einhaltung aller geltenden Vorschriften liegt bei den Standorten und Geschäftsbereichen. Die Abteilung Umwelt, Gesundheit und Sicherheit bietet Unterstützung und führt Audits durch. Um Umweltbelangen Rechnung zu tragen und Risiken zu mindern, hat Sartorius für beide Sparten Umweltmanagementsysteme (ISO 14001:2015) eingerichtet. Die meisten großen Produktionsstandorte des Konzerns, darunter mehrere in Deutschland, Frankreich, Indien, Puerto Rico und China, sind nach ISO 14001: 2015 zertifiziert. Diese Standorte verfügen über geeignete Maßnahmen, um die Einhaltung gesetzlicher und interner Anforderungen sicherzustellen und nachhaltige technische Innovationen einzuführen, um die Umweltaspekte in den Produktionsprozessen zu verbessern.

Risiken aus Rechtsstreitigkeiten

Prozessrisiken für Sartorius können sich aus anhängigen oder bevorstehenden Rechtsstreitigkeiten oder aus behördlichen Verfahren ergeben. Gerichtliche und außergerichtliche Rechtsstreitigkeiten werden von eigenen Juristen begleitet, die bei Bedarf externe Anwälte hinzuziehen.

Zum jetzigen Zeitpunkt sind bilanziell nicht berücksichtigte Rechtsstreitigkeiten oder Gerichtsprozesse, die einen erheblichen negativen Einfluss auf das Konzernergebnis haben können und deren Eintritt zumindest für möglich gehalten wird, weder anhängig noch erkennbar.

Einschätzung der Gesamtrisikosituation und künftigen Entwicklung

Für erkennbare Risiken innerhalb des Sartorius Konzerns, die sich negativ auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken könnten, wurden im Berichtsjahr – soweit möglich und sinnvoll – Gegenmaßnahmen und/oder bei entsprechender Eintrittswahrscheinlichkeit bilanzielle Vorsorge getroffen.

In nachfolgender Tabelle wurde für jede der benannten Risikoklassen die Wahrscheinlichkeit des Eintritts der dargestellten Risiken bewertet und daneben die Relevanz der Risiken für den Gesamtkonzern klassifiziert.

Risikoklasse	Eintrittswahrscheinlichkeit	Relevanz	Gesamtbeurteilung	Gesamtbeurteilung (Vorjahr)
Externe Risiken	wahrscheinlich	wesentlich	mittel	mittel
Operative Risiken				
Beschaffungsrisiken	möglich	wesentlich	mittel	mittel
Produktionsrisiken	möglich	wesentlich	mittel	mittel
Absatzrisiken	möglich	wesentlich	mittel	mittel
Wettbewerbsrisiken	möglich	moderat	mittel	mittel
Qualitätsrisiken	unwahrscheinlich	wesentlich	mittel	mittel
Forschungs- & Entwicklungsrisiken	möglich	wesentlich	mittel	mittel
Akquisitionsrisiken	möglich	wesentlich	mittel	mittel
Mitarbeiterisiken	möglich	wesentlich	mittel	mittel
IT-Risiken	möglich	wesentlich	mittel	mittel
Finanzielle Risiken				
Wechselkursrisiken	wahrscheinlich	moderat	mittel	mittel
Zinsänderungsrisiken	wahrscheinlich	moderat	mittel	mittel
Liquiditätsrisiken	unwahrscheinlich	moderat	niedrig	niedrig
Stuerrisiken	möglich	moderat	mittel	mittel
Compliance-Risiken				
Regulatorische Risiken	möglich	wesentlich	mittel	mittel
Umweltrisiken aus dem Produktionsprozess	unwahrscheinlich	moderat	niedrig	niedrig
Risiken aus Rechtsstreitigkeiten	möglich	moderat	mittel	mittel

Nach eingehender Analyse der gesamten Risikosituation sind aus heutiger Sicht keine bestandsgefährdenden Risiken erkennbar bzw. für die Zukunft absehbar. Die Gesamtrisikosituation ist im abgelaufenen Geschäftsjahr weitgehend stabil geblieben, die direkten und indirekten Risiken aus anhaltenden oder möglicherweise neu entstehenden geopolitischen Krisen haben sich allerdings weiter erhöht.