Geschäftsentwicklung Bioprocess Solutions

Graduelle Verbesserung des Life Science-Marktumfelds

Deutliche Belebung der Nachfrage nach Verbrauchsmaterialien im zweiten Halbjahr

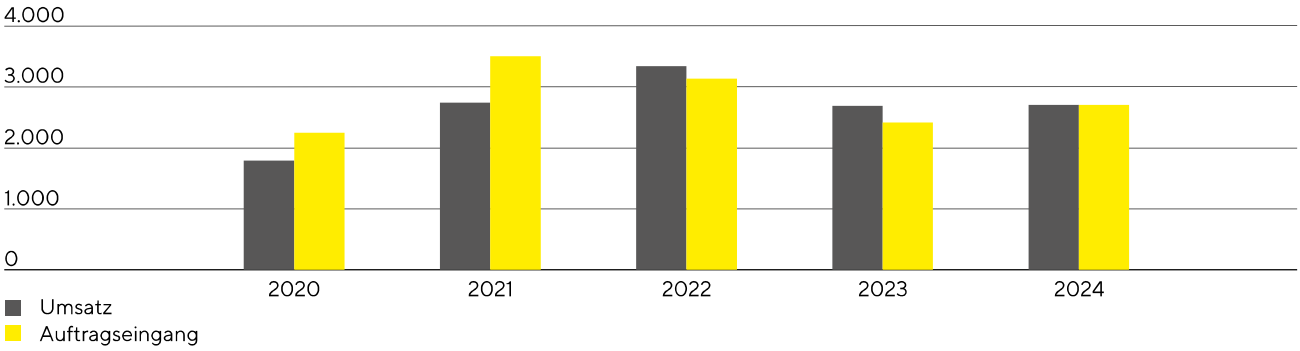
Moderate Umsatz- und Ertragssteigerung

Spartenumsatz	Auftragseingang	Underlying EBITDA-Marge
2.690,2 Mio. €	2.693,1 Mio. €	29,3%
währungsbereinigt: +0,9%	währungsbereinigt: +12,7%	+0,1 Prozentpunkte

Umsatz und Auftragseingang

Nach der pandemiebedingt sehr volatilen Entwicklung der Vorjahre hat sich die Geschäftslage von Sartorius 2024 trotz eines länger als erwartet schwierigen Umfelds in der gesamten Life-Science-Branche stabilisiert. Dabei zeigte insbesondere die zweite Jahreshälfte und vor allem das Schlussquartal eine deutliche Belebung im Vergleich zum ersten Halbjahr. Der Umsatz lag mit 2.690,2 Mio.€ etwas über dem Vorjahreswert (wechselkursbereinigt: +0,9%, nominal +0,5%), wobei Akquisitionen rund 2,5% zum Umsatz beitrugen. Zunehmend positiv war der Trend im Geschäft mit Verbrauchsmaterialien, da die meisten Kunden ihre teils mehrfach nach unten korrigierten Ziellagerbestände inzwischen erreicht haben und schrittweise zu einem Bestellniveau zurückkehren, das ihren Produktionsaktivitäten entspricht. Überdurchschnittlich entwickelten sich auch die Umsätze mit Produkten für neuartige Therapien. Demgegenüber verlief das Geschäft mit Bioprozessequipment angesichts der branchenweit anhaltenden Investitionszurückhaltung gedämpft, wobei Kunden weiterhin innovative Systeme etwa im Bereich der Prozessintensivierung nachfragten.

Umsatz und Auftragseingang 2020 bis 2024
in Mio. €



Umsatz und Auftragseingang

in Mio. €	2024	2023	in % nominal	in % wb[1]
Umsatz	2.690,2	2.678,2	0,5	0,9
Auftragseingang	2.693,1	2.404,1	12,0	12,7

1 wb = wechselkursbereinigt

Bei der regionalen Entwicklung der Umsätze zeigte sich 2024 ein differenziertes Bild. Die Region EMEA, die rund 41% des Spartenumsatzes ausmachte, zeigte die stärkste Dynamik mit einem Anstieg der Erlöse um 6,5% auf 1.111,0 Mio.€. In der Region Amerika sank der Umsatz unter anderem belastet durch die schwache Nachfrage nach Equipment auf 974,1 Mio.€ (-6,8%). Der Umsatzanteil der Region lag bei rund 36%. Die Region Asien|Pazifik, die rund 23% des Spartenumsatzes ausmachte, entwickelte sich entgegen der andauernden Marktschwäche in China positiv. Mit 605,1 Mio.€ lag der Umsatz 5,3% über dem Vorjahr. (Alle Veränderungsraten zur regionalen Entwicklung sind wechselkursbereinigt.)

Noch besser als der Umsatz entwickelte sich der Auftragseingang, der zweistellig um wechselkursbereinigt 12,7% auf 2.693,1 Mio.€ (nominal: 12,0%) zulegte.

Umsatz nach Regionen

in Mio. €	2024	2023	in % nominal	in % wb
EMEA	1.111,0	1.042,2	6,6	6,5
Amerika	974,1	1.047,8	–7,0	–6,8
Asien | Pazifik	605,1	588,2	2,9	5,3

Ergebnis

Das underlying EBITDA der Sparte Bioprocess Solutions stieg um 0,6 % auf 787,2 Mio. €, woraus eine Marge von 29,3 % resultierte (Vorjahr: 29,2 %).

Underlying EBITDA und EBITDA-Marge

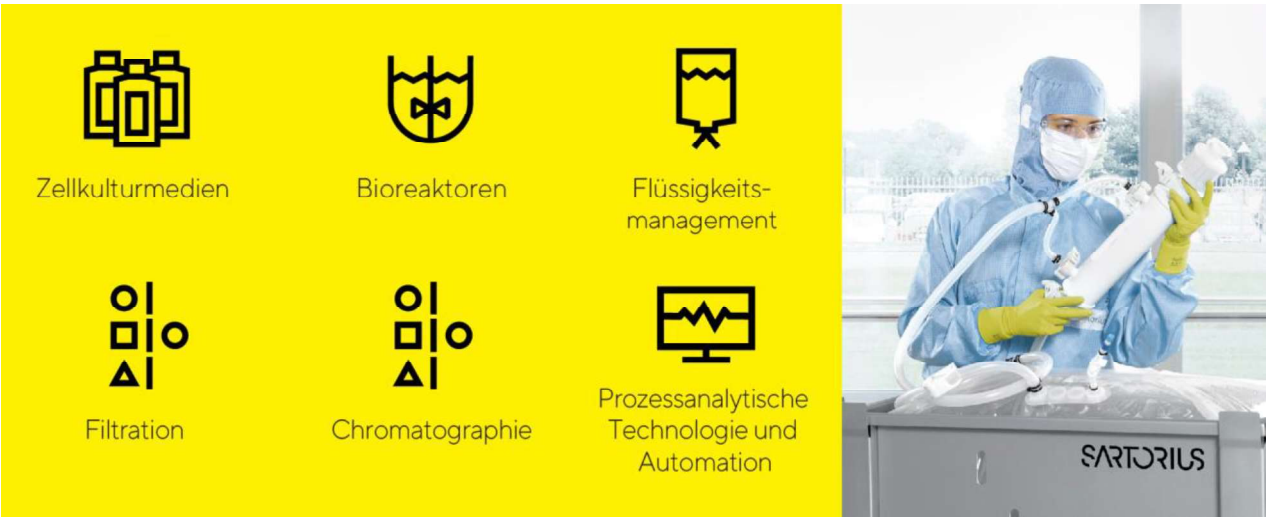
	2024	2023
Underlying EBITDA in Mio. €	787,2	782,3
Underlying EBITDA-Marge in %	29,3	29,2

Die Sondereffekte betrugen im Berichtsjahr -110,7 Mio. € gegenüber -103,5 Mio. € im Vorjahr. Diese ergaben sich überwiegend aus Aufwendungen für Effizienzmaßnahmen beziehungsweise für verschiedene Konzernprojekte oder im Zusammenhang mit den jüngsten Akquisitionen.

Produkte und Vertrieb

Produkte

Die Sparte Bioprocess Solutions vermarktet Produkte und Dienstleistungen für die gesamte Prozesskette der biopharmazeutischen Produktion und der vorgelagerten Prozessentwicklung. Die Produktpalette umfasst unter anderem Zelllinien, Zellkulturmedien, Reagenzien, Bioreaktoren, ein breites Sortiment für die Separation, Reinigung und Aufkonzentrierung sowie Lösungen für die Lagerung und den Transport von biologischen Zwischen- und Endprodukten. Zudem bietet die Sparte Datenanalyse-Software zur Modellierung und Optimierung von Entwicklungs- und Produktionsprozessen.



Im Berichtsjahr hat die Bioprozesssparte unter anderem ihr Angebot für die Entwicklung von Zell- und Gentherapien sowie weiterer neuartiger Therapien erweitert und mehrere Produkte auf den Markt gebracht. Dazu gehören an neue regulatorische Anforderungen angepasste Zellkulturmedien, Lösungen für die Produktion und Aufreinigung viraler Vektoren sowie eine Lipidbibliothek für die Herstellung von Nanopartikeln, mit denen Wirkstoffe sicher zum gewünschten Wirkort im Körper transportiert werden können. Außerdem wurde eine Kooperation mit einem Hersteller rekombinanter Proteine vereinbart, um Kunden optimierte Lösungen für die Entwicklung und Produktion von Zelllinien anzubieten.

Das Angebot für das Management biologischer Flüssigkeiten wurde um eine automatisierte Lösung für das sterile Verbinden von Einwegschläuchen ergänzt. Zudem ist seit 2024 eine Einweglösung für das Mischen von Flüssigkeiten im kleinen Maßstab erhältlich, die das Portfolio von Einwegmischern für Bioprozesse erweitert.

Darüber hinaus wurde die Weiterentwicklung eines Systems vorgestellt, das mit fluoreszierenden Markern automatisiert die Anzahl von Viruspartikeln in Proben misst. Die Sparte ist außerdem eine Kooperation mit einem Hersteller modularer Reinräume zur schnellen und flexiblen Bereitstellung entsprechender Produktionsumgebungen eingegangen.

Ein weiterer Fokus lag auf der Erweiterung des Portfolios für die Downstream-Prozessintensivierung und damit für die Phase nach der Produktion, in der ein biologisches Produkt aufgereinigt wird. Gemeinsam mit einem Biopharmakunden entwickelte die Sparte eine Plattform für integrierte und kontinuierliche Bioprozesse, die auf hohe Flexibilität bei gleichzeitiger Standardisierung ausgerichtet ist und durch höhere Effizienz zu einem reduzierten Ressourceneinsatz führt. Im Bereich der Filtration hat Bioprocess Solutions im Berichtsjahr

zudem sein Portfolio von skalierbaren Einwegzentrifugen um eine Lösung für kleine Volumen in der Prozessentwicklung ergänzt.

Vertrieb

Die Sparte Bioprocess Solutions vertreibt ihr Produktportfolio weitestgehend direkt. Die Vertriebsaktivitäten bei Großkunden werden durch ein globales Key Account Management koordiniert. Im Berichtsjahr wurde der Vertrieb mit einem Fokus auf strategisch besonders relevante Produkte sowie auf den Markt für Zell- und Gentherapien verstärkt.

Einen Schwerpunkt bildet die direkte Interaktion mit Kunden an verschiedenen Standorten. So kommen Kunden für regelmäßige Audits sowie für die Durchführung von Werksabnahmen ihrer Anlagen und Systeme zu Sartorius. Außerdem können Technologien und Lösungen in praxisnaher Umgebung getestet und deren Anwendung trainiert werden. Neben diesem Angebot und Besuchen bei Kunden nutzt der Vertrieb diverse digitale Interaktionsmöglichkeiten. So werden Inbetriebnahmen, Produktvorführungen und Trainings auch mithilfe von Virtual (VR) und Augmented Reality (AR) durchgeführt.

Ein weiterer Fokus liegt auf der fortlaufenden Verbesserung der Vertriebseffektivität, beispielsweise durch Produkt- und Applikationstrainings sowie Fachschulungen der Mitarbeitenden.

Produktentwicklung

Die Entwicklungsaktivitäten der Sparte konzentrieren sich im Wesentlichen auf die Bereiche Separation, Flüssigkeitsmanagement, Bioreaktoren und Sensoren. Weitere Schwerpunkte sind Entwicklungen bei Materialien und Komponenten, darunter Plastik, Elastomere oder Polymere sowie die Zelllinienentwicklung und kritische Medienkomponenten für proteinbasierte, virale und weitere neuartige Therapien. Außerdem entwickelt die Sparte ihr Angebot von Anwendungen für die Datenanalyse kontinuierlich weiter, vor allem prozessanalytische Technologien (PAT), Automatisierungsplattformen sowie Lösungen für KI-gestützte Prozesssteuerung und -simulation.

Ziel der Produktentwicklung ist es, selbst entwickelte, akquirierte oder durch Partnerschaften realisierte Produkte technisch zu integrieren und damit das bestehende Portfolio komplementär zu erweitern. Darüber hinaus arbeitet die Sparte an weiteren technologischen Innovationen, die Kunden dabei helfen sollen, ihre Prozesseffizienz zu steigern und so auch ihren ökologischen Fußabdruck zu verringern. Das Ökodesign von Produkten und Verpackungen, basierend auf Zirkularitätsprinzipien, soll zusätzlich den Ressourceneinsatz über den gesamten Lebenszyklus minimieren und kreislauffähige Produktlösungen schaffen.

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

Sartorius hat im Berichtsjahr ein neues Innovationszentrum für Bioprozesse in Marlborough, USA, eröffnet. Dort wird gemeinsam mit Kunden und Partnern an der Entwicklung und Umsetzung neuartiger biopharmazeutischer Herstellungsverfahren gearbeitet. Ab dem Jahr 2025 sollen zusätzlich zwei GMP-Anlagen zur Verfügung stehen, die es Kunden ermöglichen, ihre Prozessentwicklungsprojekte mit Sartorius bis in die frühen Stadien der klinischen Produktion auszudehnen.

Produktion

Die Sparte Bioprocess Solutions verfügt über ein weltweites Produktionsnetzwerk. Die größten Produktionsstätten befinden sich in Deutschland, Frankreich und Puerto Rico. Darüber hinaus produziert die Sparte in Großbritannien, Belgien, der Schweiz, Tunesien, Indien, den USA, China, Israel und Slowenien.

Im Berichtsjahr hat die Sparte an verschiedenen Standorten ihre Produktionskapazitäten erweitert. Nähere Informationen zu den durchgeführten Investitionen sind im Kapitel „Investitionen" zu finden.