



Simplifying Progress

Bilanzpressekonferenz

Joachim Kreuzburg | 18. Februar 2021

SARTORIUS

Hinweis

Diese Präsentation enthält Aussagen über die zukünftige Entwicklung des Sartorius Konzerns. Die Inhalte dieser Aussagen können nicht garantiert werden, da sie auf Annahmen und Schätzungen beruhen, die gewisse Risiken und Unsicherheiten bergen.

Eine Aktualisierung der gemachten Aussagen ist nicht geplant.

Agenda

Navigieren durch die Pandemie

Ergebnisse des Geschäftsjahres 2020

Geschäftsstrategie und Investitionen

Fragen und Diskussion



Anpassung an neue Rahmenbedingungen

Sicheres Arbeitsumfeld

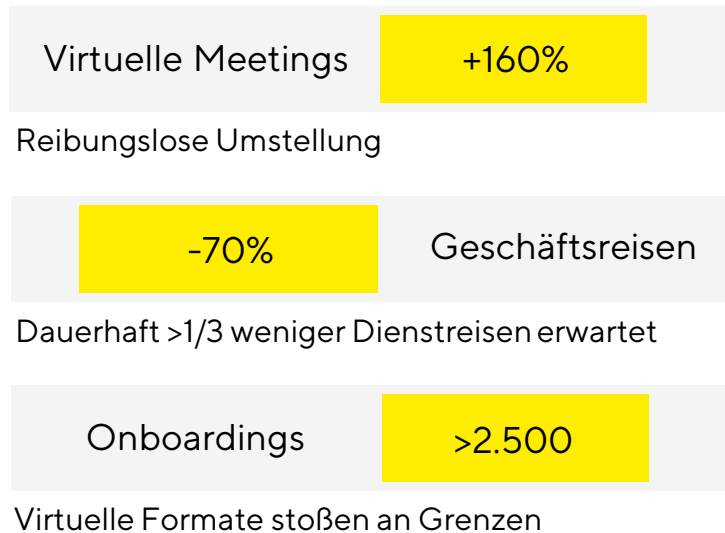
Schutzkonzepte u. Tests an allen Standorten



- Überschaubare Infektionszahlen
- Keine schweren Krankheitsverläufe
- Keine Übertragungen während der Arbeit

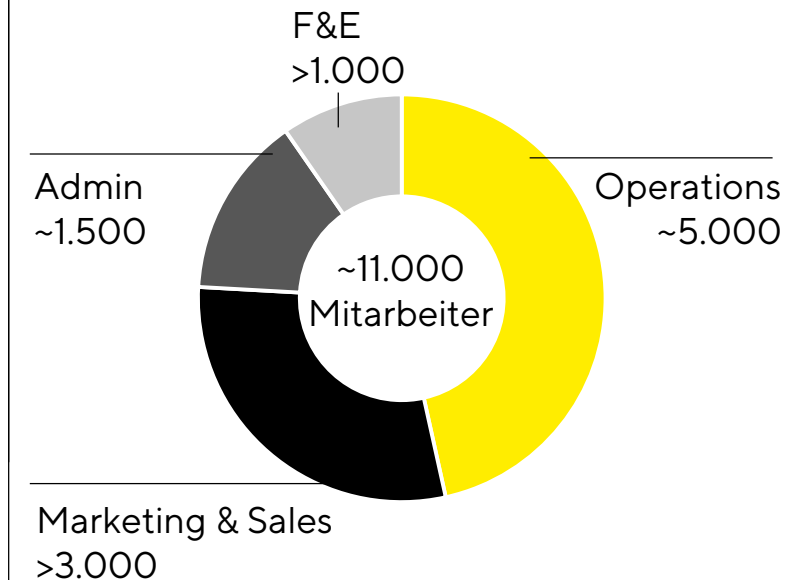
Veränderte Zusammenarbeit

Weniger Präsenz, mehr digitaler Austausch



Produktion läuft zum Teil 24/7

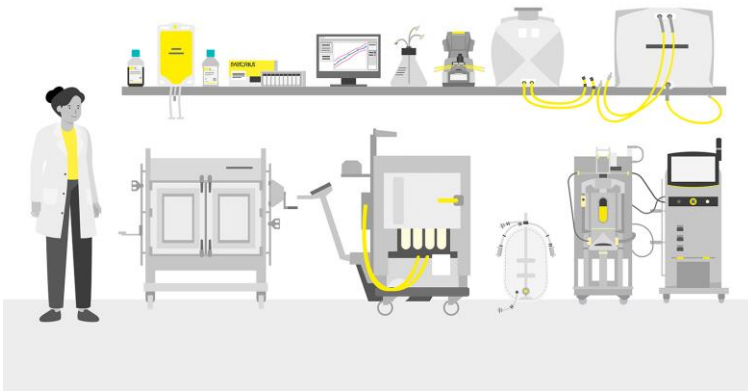
Home Office nicht überall möglich



Pandemie als Katalysator: Kundenanforderungen werden sich ändern

Produkte teilweise hochkomplex

Beratung und Service unverzichtbar



Kunden mit neuen Erwartungen

Anforderungen an Vertrieb und Service

Stärkere Verzahnung des direkten und digitalen Vertriebs

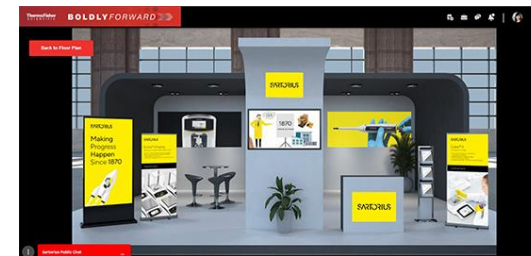
Einkäufer nutzen bereits heute durchgängig digitale Kaufprozesse

Auch hohe Investitionen werden in rein digitalen Kaufprozessen getätigt

Keine Rückkehr zu Pre-Covid-19-Modell zu erwarten

Sartorius geht neue Wege

Digitale Interaktion mit Produkten



Sartorius ist Teil der Lösung



Unternehmen, Universitäten und Institute weltweit arbeiten an der Entwicklung und Herstellung von Coronavirus-Impfstoffen und Medikamenten zur Covid-19-Behandlung



Viele von ihnen erhalten jeden Tag Lieferungen mit wichtigen Produkten und Technologien von Sartorius



Agenda

Navigieren durch die Pandemie

Ergebnisse des Geschäftsjahres 2020

Geschäftsstrategie und Investitionen

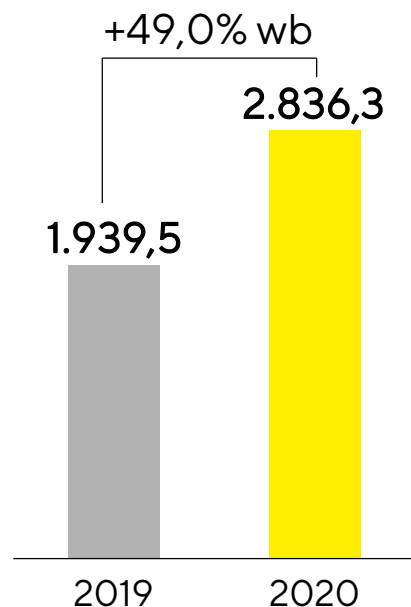
Fragen und Diskussion



Wachstumsstärkstes Jahr der jüngeren Unternehmensgeschichte

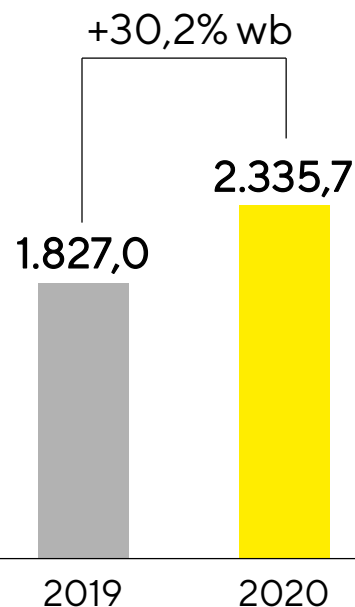
Auftragseingang

in Mio. €



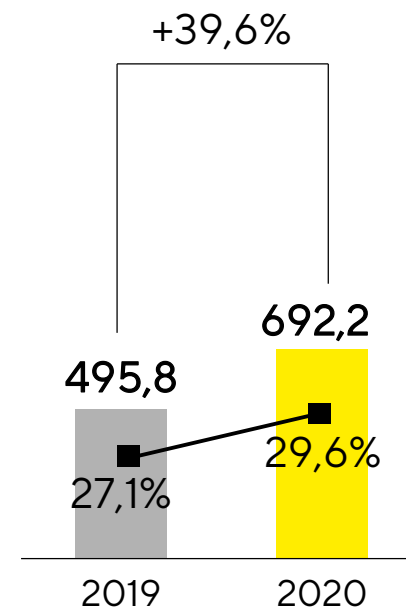
Umsatz

in Mio. €



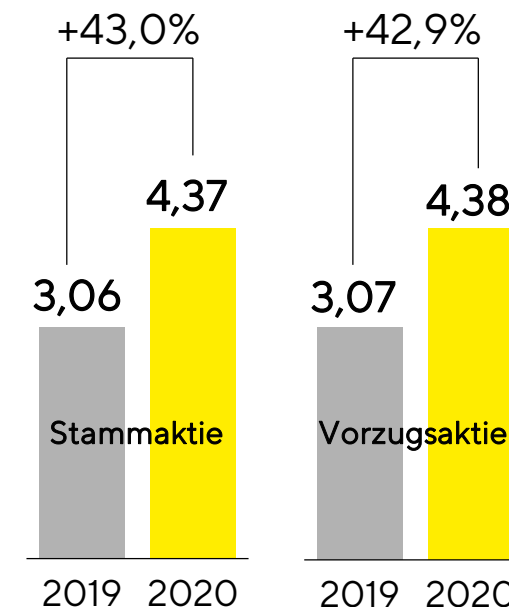
EBITDA & Marge¹

in Mio. €



Ergebnis je Aktie²

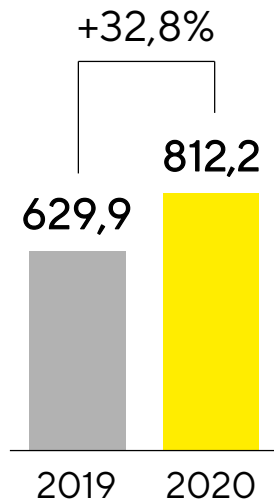
in €



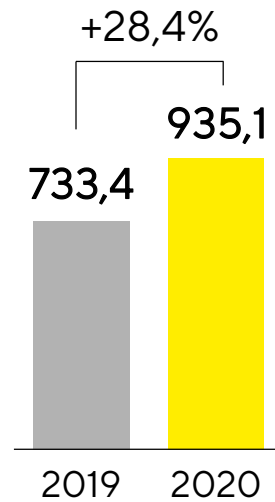
¹ Operatives EBITDA = bereinigt um Sondereffekte; ² Nach Anteilen Dritter, bereinigt um Sondereffekte und nicht-zahlungswirksame Amortisation sowie basierend auf dem normalisierten Finanzergebnis und der normalisierten Steuerquote

Zweistelliges Wachstum in allen Regionen

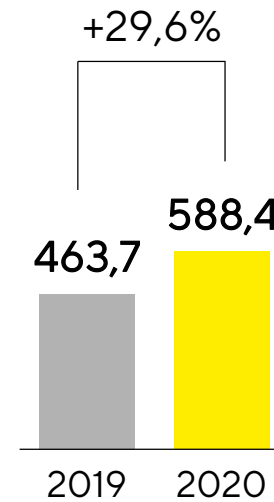
Amerika
in Mio. €



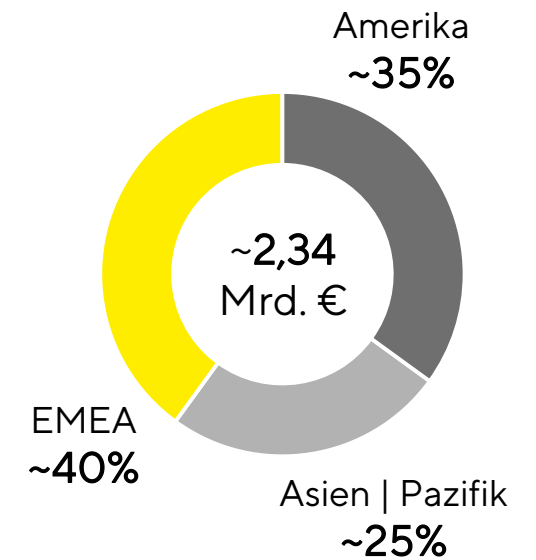
EMEA
in Mio. €



Asien | Pazifik
in Mio. €



Umsatz nach Regionen
in %

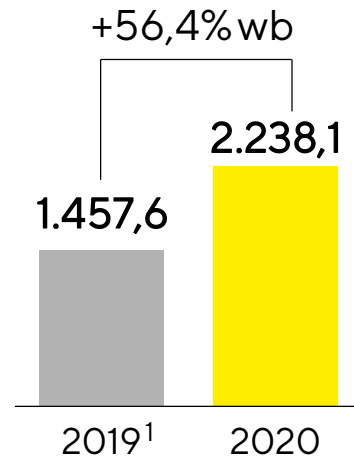


Nach Standort der Kunden; Wachstum in konstanten Währungen

BPS: Starke Nachfrage in allen Produktkategorien und Regionen

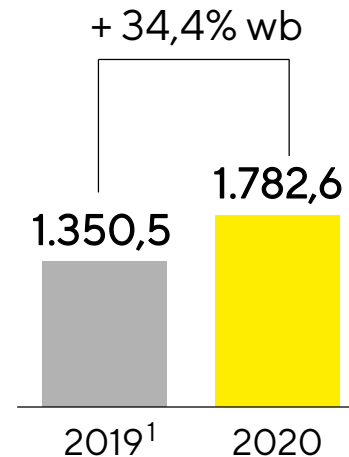
Auftragseingang

in Mio. €



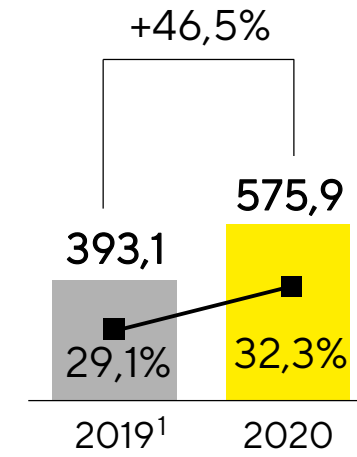
Umsatz

in Mio. €



Operatives EBITDA und -Marge

in Mio. €



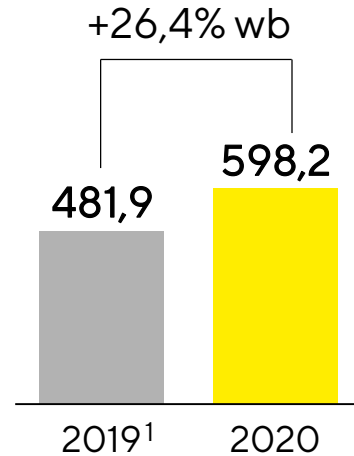
- Hohes Wachstum im „Basisgeschäft“
- Umsatzwachstum: Pandemieeffekt etwa +12 Pp; Akquisitionseffekt knapp +5 Pp
- Operative EBITDA-Marge: Anstieg wegen Skaleneffekten und in einigen Bereichen geringeren Kosten infolge der Pandemie

¹Für 2019 berichtete Zahlen: Auftragseingang 1.479,3 Mio. €, Umsatz 1.372,1 Mio. €, operatives EBITDA 406,8 Mio. €

LPS: Nachholeffekte nach herausforderndem ersten Halbjahr

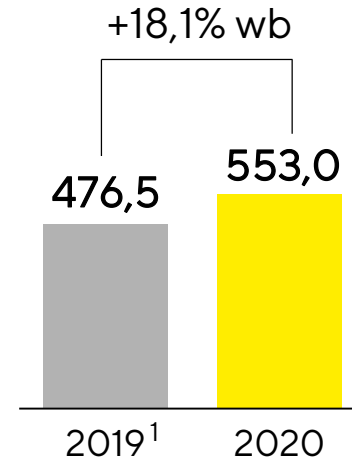
Auftragseingang

in Mio. €



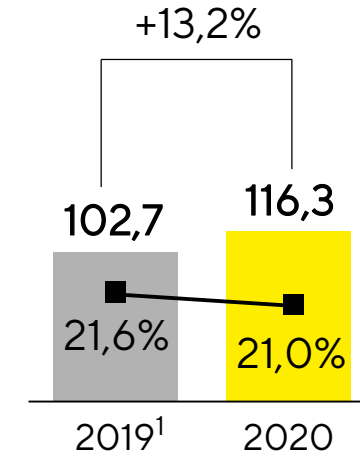
Umsatz

in Mio. €



Operatives EBITDA und -Marge

in Mio. €



- Hohe Nachfrage nach Produkten für Coronavirus-Testverfahren (Membrane, Pipettenspitzen)
- Effekt der Akquisitionen: rund +15 Pp des Umsatzwachstums; Nettoeffekt aus Pandemie: etwa -1 Pp
- Operative EBITDA-Marge leicht rückläufig wegen geringerer Kapazitätsauslastung infolge der Pandemie

¹ Für 2019 berichtete Zahlen: Auftragseingang 460,3 Mio. €, Umsatz 454,9 Mio. €, operatives EBITDA 89,0 Mio. €

Finanzielle Kennzahlen weiterhin auf sehr solidem Level

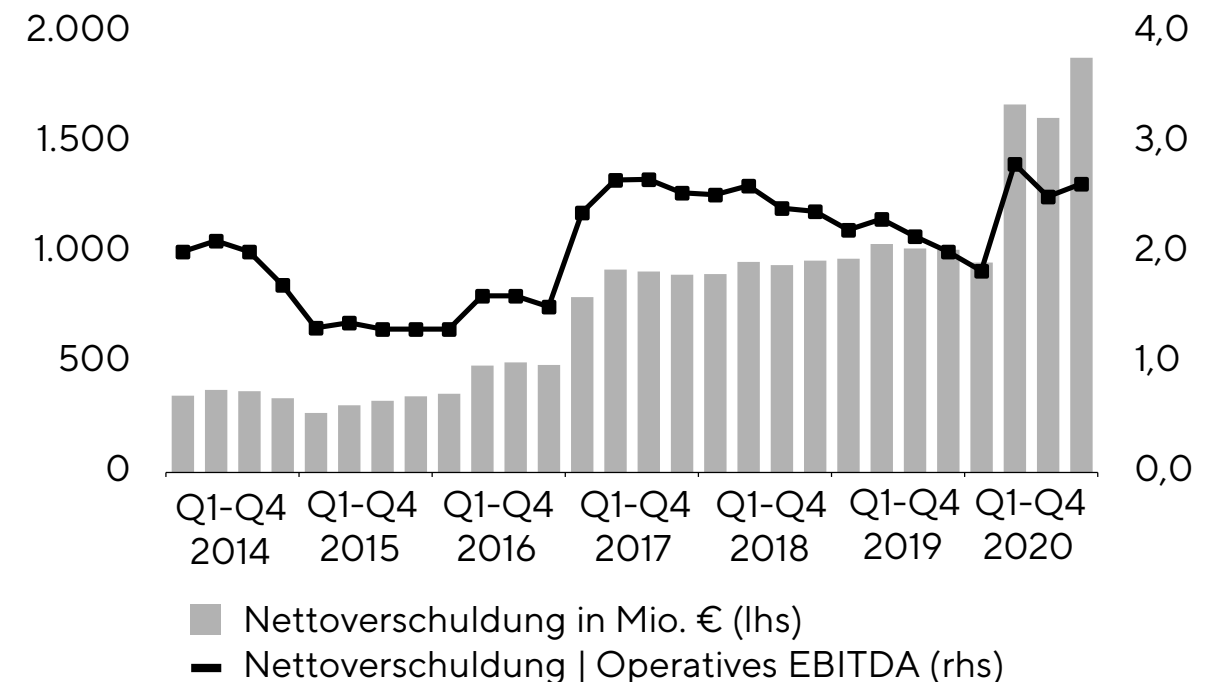
Bilanz- und Finanzindikatoren

Sartorius Konzern	31.12.2019	31.12.2020
Eigenkapitalquote in %	38,1	29,9
Nettoverschuldung in Mio. €	1.014	1.884
Nettoverschuldung Operatives EBITDA ¹	2,0	2,6

- Eigenkapitalquote beeinflusst durch Anstieg der Bilanzsumme aufgrund jüngster Akquisitionen sowie durch höhere Cash-Position

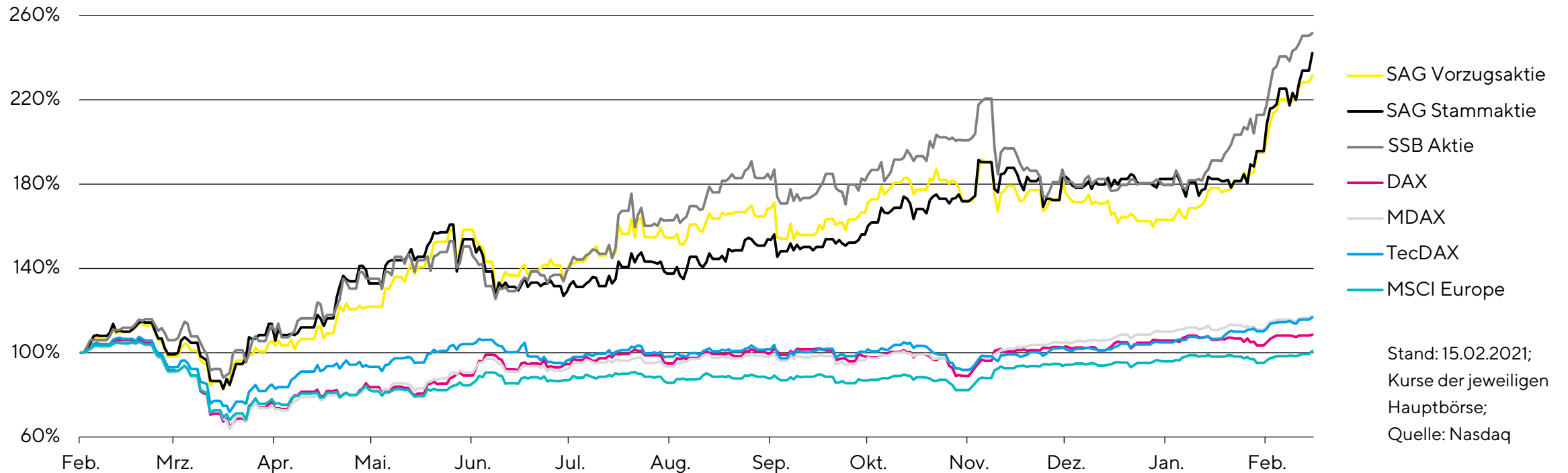
¹ Enthält operatives pro forma EBITDA der in 2020 abgeschlossenen Akquisitionen

Nettoverschuldung und Dynamischer Verschuldungsgrad¹



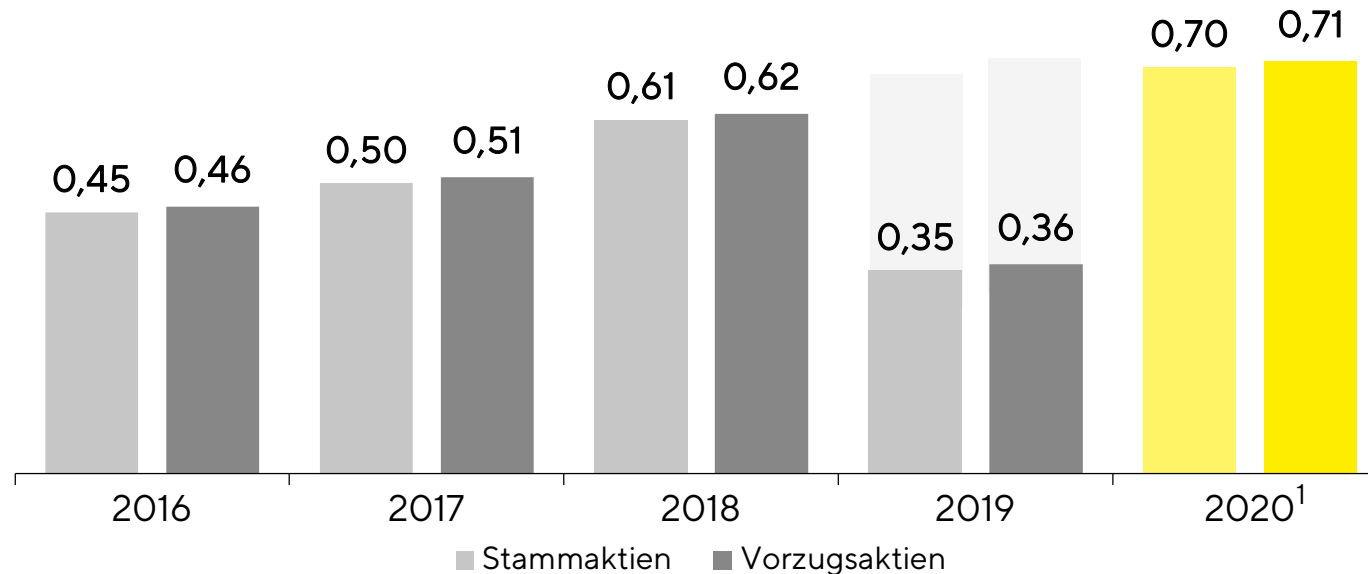
Aktien entwickeln sich erneut überdurchschnittlich

Relative Kursentwicklung der vergangenen zwölf Monate



Dividende soll wieder steigen, Aktienrendite auf hohem Niveau

Dividenden in €



- Dividende für 2019 aufgrund der Pandemie angepasst
- Ausschüttungssumme würde auf 48,2 Mio. € steigen, Ausschüttungsquote² läge bei 16,1%

Aktienrendite

2020

Stammaktien
97,3%

Vorzugsaktien
80,3%

Ø Aktienrendite p.a. 2016-2020:
Stammaktien ~41%, Vorzugsaktien ~45%

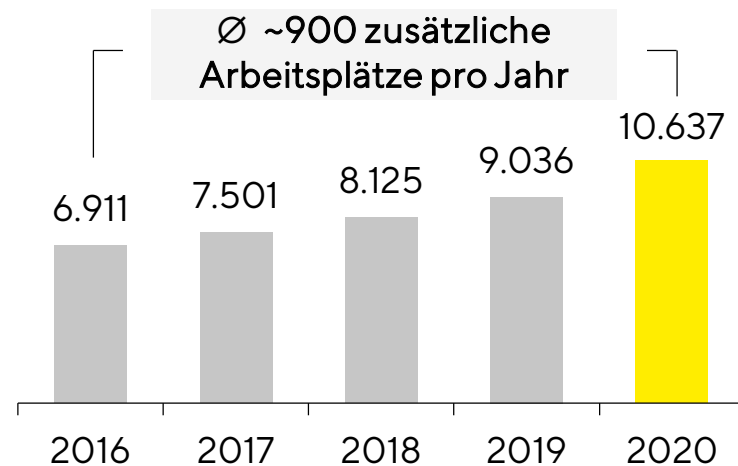
Die Aktienrendite berücksichtigt die
Dividende sowie die Kursentwicklung

¹ Vorschlag an die Hauptversammlung; ² Bezogen auf den maßgeblichen Konzernnettogewinn

Zahl der Mitarbeiter steigt auf über 10.000

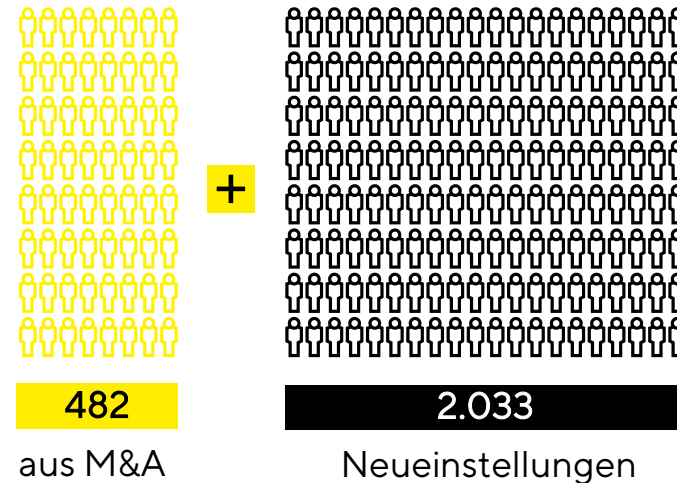
Schaffung von Arbeitsplätzen

Gesamtzahl der Mitarbeiter



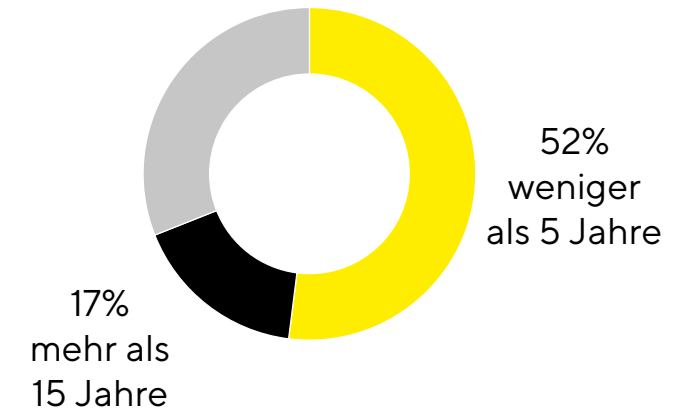
Kontinuierliche Integration

Über 2.500 neue Mitarbeiter



Mix aus Erfahrung & neuen Impulsen

Betriebszugehörigkeit

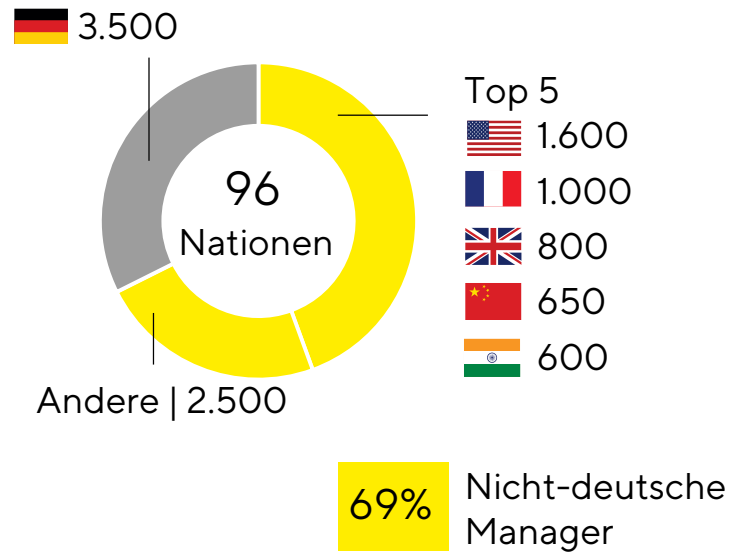


Stichtag 31.12.2020

Sartorius wird internationaler, jünger und weiblicher

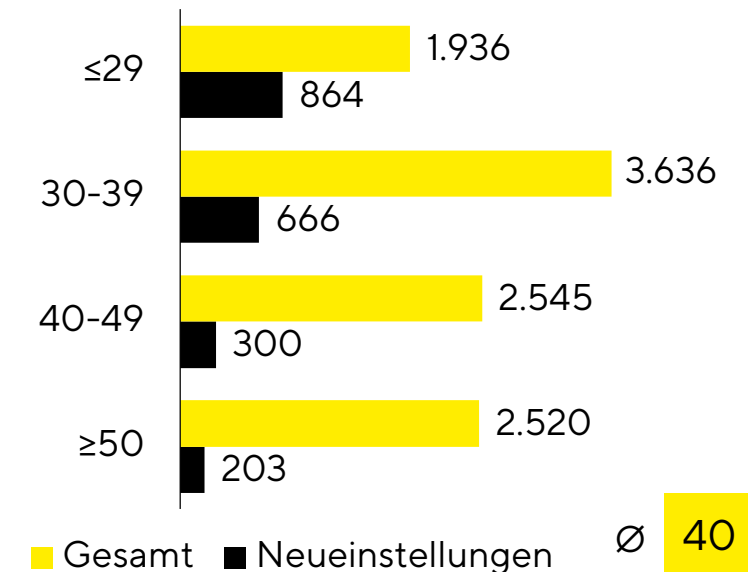
Internationale Belegschaft

Mitarbeiter nach Nationalität



Viele Mitarbeiter unter 40 Jahren

Belegschaft nach Altersgruppe



Frauenanteil soll weiter steigen

Obere Führungsebene auf vgl. hohem Niveau

Anteil Gesamtbelegschaft



Anteil 1. Ebene unter Vorstand



■ Frauen ■ Männer

Stichtag 31.12.2020

Starker Ausblick für 2021, Unsicherheiten bleiben höher als üblich

	Umsatzwachstum ¹	Operative EBITDA-Marge ¹
Sartorius Konzern	~19% - 25%	~30,5%
davon Akquisitionen Corona-Nachfrage	~5,5 Pp bis zu 6 Pp	
Bioprocess Solutions (BPS)	~22% - 28%	~33,0%
davon Akquisitionen Corona-Nachfrage	~6 Pp bis zu 8 Pp	
Lab Products & Solutions (LPS)	~10% - 16%	~23,0%
davon Akquisitionen Corona-Nachfrage	~5 Pp kein Nettoeffekt	

- Investitionsquote ~15% (FY 2020: 10,3%)
- Dynamischer Verschuldungsgrad: knapp unter 2,5 (2020: 2,6)

¹ wechsellkursbereinigt

Agenda

Navigieren durch die Pandemie

Ergebnisse des Geschäftsjahres 2020

Geschäftsstrategie und Investitionen

Fragen und Diskussion



Wichtiger Partner der biopharmazeutischen Industrie



Gesundheit und Wohlergehen
im Zentrum der Geschäfts-
tätigkeit von Sartorius

**SUSTAINABLE
DEVELOPMENT** **GOALS**



Unsere Mission

Wir helfen Forschern und Ingenieuren, einfacher und schneller Fortschritte in den Life Science und der Bioprozesstechnik zu erreichen. Damit ermöglichen wir die Entwicklung neuer und besserer Therapien sowie bezahlbarer Medizin.

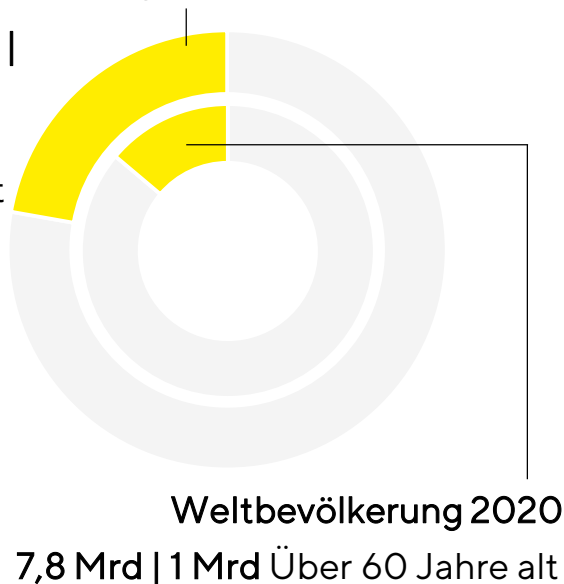
Starke Makrotrends im Zielmarkt

Bevölkerung wächst und altert

9 Milliarden Menschen bis 2050

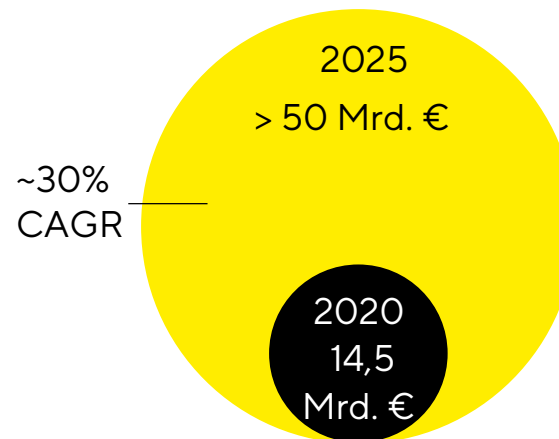
Weltbevölkerung 2050

~ 9 Mrd |
> 2 Mrd.
Über 60
Jahre alt



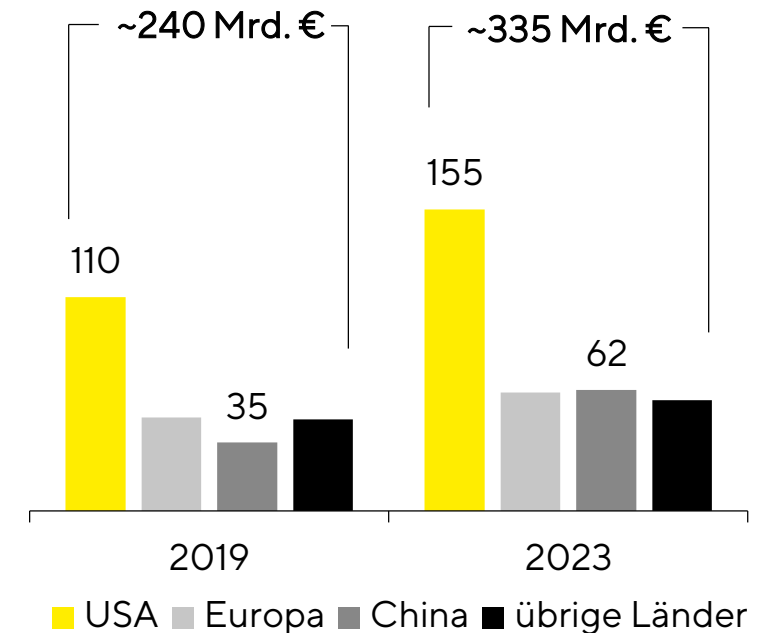
Biosimilars-Markt expandiert

~30% Umsatzwachstum p.a., 2019-2025¹



USA führend, China wächst stark

Biopharmamarkt nach Regionen



Hohe Innovationsdynamik in der Branche

Etablierte Biopharmazeutika

Proteine, Peptide



mAbs



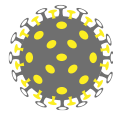
Plasma



Impfstoffe

Nächste Generation

Virusbasierte Verfahren, Advanced Therapies



Vektoren



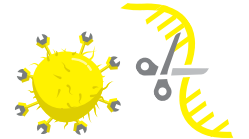
Impfstoffe



mRNA,
pDNA



Gen- und
Zelltherapien



CRISPR-Cas9
CAR-T

Industrielle Produkte
für viele Patienten

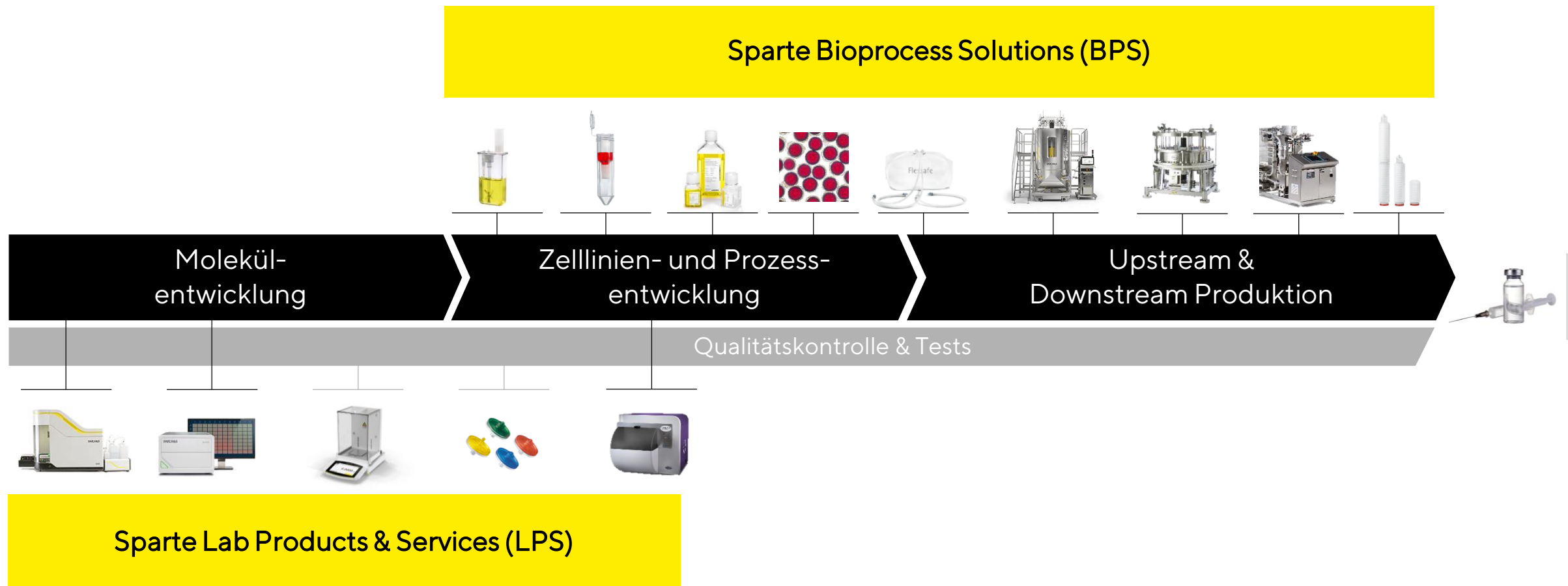
Individuell hergestellte Produkte
für einzelne Patienten

Kosten, Effizienz,
Beschleunigung, Automation

Produktausbeuten,
Skalierbarkeit

Robuste Herstellmethoden, geschlossene
Systeme, Herstellung in Patientennähe

Strategischer Fokus auf Biopharma-Anwendungen



Jüngste Akquisitionen stärken beide Sparten

Bioanalytik

Innovative Geräte zur markierungsfreien Echtzeitanalyse von Biomolekülen, integriert in die Sparte Lab Products & Services (LPS)

+



Ausgewählte Geschäfte von
Danaher Life Science (Apr 2020)

Downstream-Processing

Deutliche Erweiterung des Portfolios von Chromatographie-Lösungen für die Aufreinigung von Biopharmazeutika

+



Ausgewählte Geschäfte von
Danaher Life Science
(Apr 2020)



Novasep
(vsl. H1 2021,
vorbehaltlich
behördlicher
Genehmigung)

Tools für Gen- und Zelltherapien

Marktführende Produkte für die Analyse und Aufreinigung von großen Biomolekülen wie Viren, Plasmiden und mRNA

+



**WaterSep
BioSeparations**
(Dez 2020)

+



BIA Separations
(Nov 2020)

Zunehmende Digitalisierung in der Wertschöpfungskette



Bioanalytik

Molekulentwicklung

Innovative Geräte zur Echtzeit-Analyse bei der Wirkstoffforschung

- Biolayer-Interferometrie-Technik für markierungsfreie Analyse
- Hochdurchsatz-Analyse-Plattform für Suspensionszellen
- Inkubatoren für Echtzeit-Bildgebung und Zellanalyse



Bioprozessdaten

Wirkstoffproduktion

Leistungsstarke Lösungen für Digitalisierung und Automatisierung

- Führende Software für Prozessdaten
- Verbesserte Prozesskontrolle und -robustheit
- Tieferes Prozessverständnis für komplexe Datensätze



Künstliche Intelligenz

Querschnittsthema

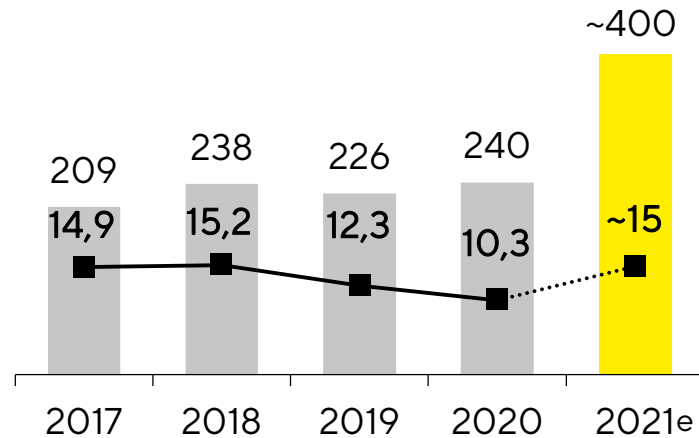
Data Analytics und Künstliche Intelligenz (KI) für Life Science-Anwendungen

- Seit 2020 Gesellschafter des DFKI
- Lernende Systeme für Life-Science-Anwendungen
- Ausbau des gemeinsamen Sartorius-AI-Lab (SAIL)

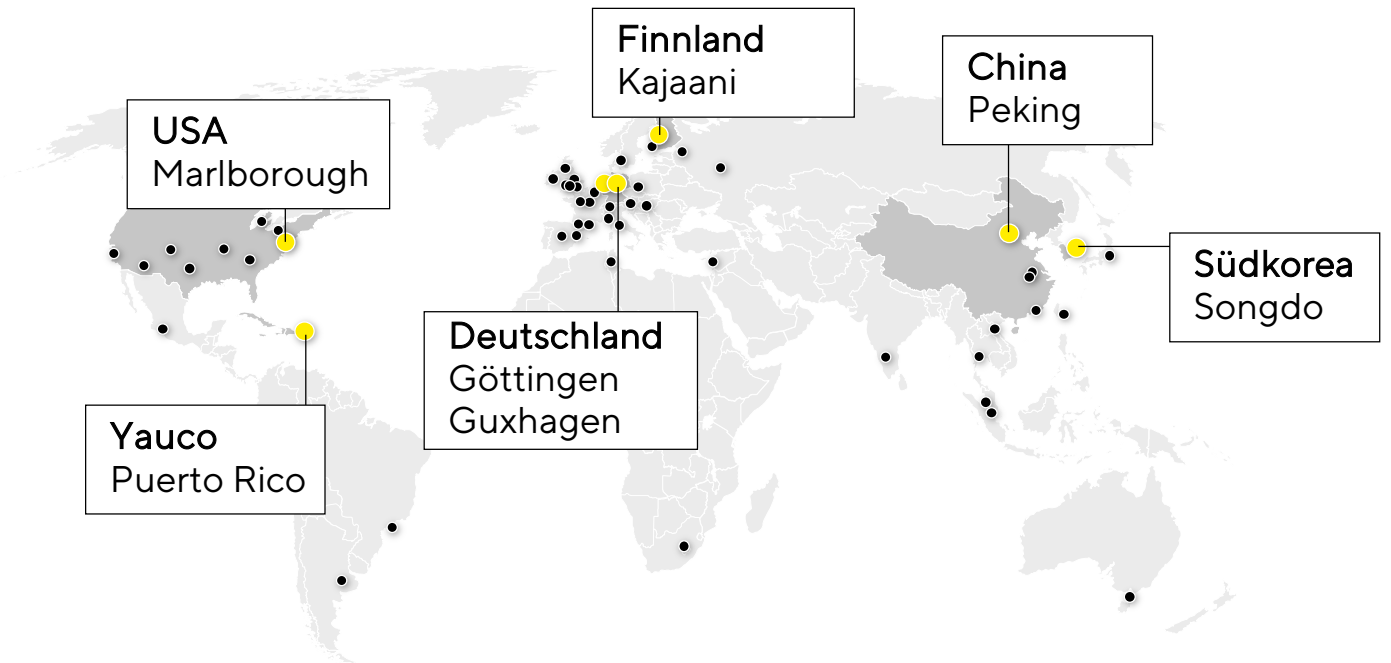
400 Mio. € für den Ausbau der Produktionskapazitäten

Investitionen steigen deutlich

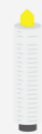
Summe in Mio. €; Quote in %



- Stabile Produktion während Pandemie
- Lieferketten inzwischen z.T. angespannt
- Hoher Bedarf wg. Impfstoffherstellung



Separation



Fluid
Management



Instruments
& Systems



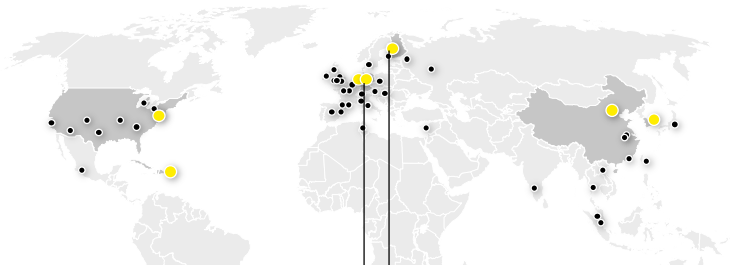
Cell Culture
Media



Customer
Interaction



Investitionen in Europa, Schwerpunkt Deutschland



Deutschland | Göttingen, Guxhagen
Finnland | Kajaani

Kapazitäten werden erhöht



Separation



Instruments
& Systems



Lab Products

Göttingen

Membrankapazitäten

- Neues Gebäude für 10 Ziehmaschinen
- Erste Maschinen geplant bis Ende 2021

Forschung & Entwicklung

- Neues F&E-Gebäude für Laborräume
- Fertigstellung geplant für Q3 2022



Guxhagen

Bioprozessanlagen, geplant Ende 2021

Fläche Werksabnahmen, geplant 2022/23

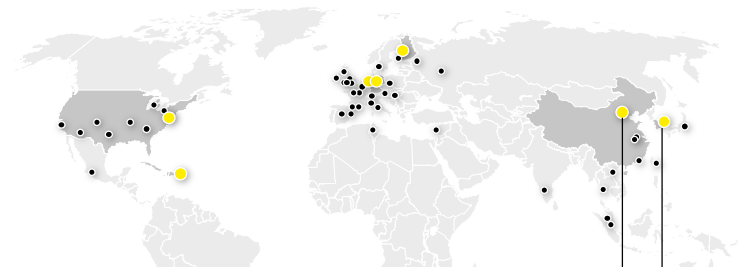
Kajaani

Neue Fertigungszellen für Pipettenspitzen

Gebäudeerweiterung um mehr als 1.000m²



Erweiterung von wichtigen Standorten in Asien



China und Südkorea

Kapazitäten werden geschaffen
Ausgewählte Bereiche



Separation



Fluid
Management



Cell Culture
Media

China | Peking

Neue Produktionsfläche

- 1.900m² Reinraum f. Beutelproduktion
- 800m² künftig für Filterproduktion
- Fertigstellung geplant für H2 2021

Neubau für Werksabnahmen

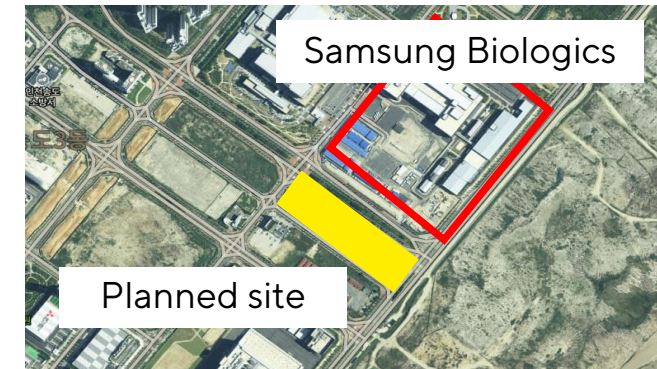
- 680m² Fläche, geplant für Q1 2021



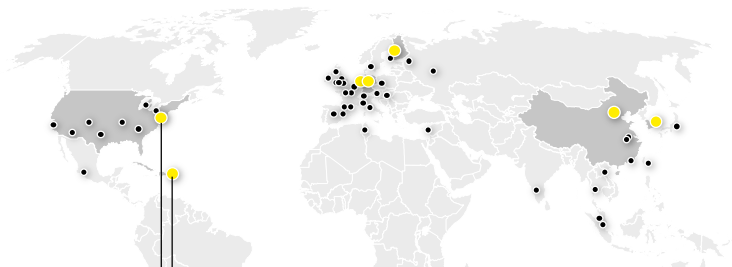
Südkorea | Songdo

Neuer Standort

- 25.000m² für Zellkulturmedien, Montage, Labore und Applikationszentrum
- Vereinbarung mit Samsung Biologics
- Baubeginn im Jahr 2021
- Produktionsstart im Jahr 2023



Aufnahme von Zellkulturmedienproduktion in Nordamerika



Puerto Rico und USA

Kapazitäten werden erhöht
Ausgewählte Bereiche



Cell
Culture Media



Fluid
Management



Customer
Interaction

Puerto Rico | Yauco

Aufbau einer Zellkulturmedienproduktion

- Start der Produktion für 2022 geplant

Zusätzliche Reinraum-Flächen

- Fluid Management (inkl. Smart Consumables), Separationstechnik



USA | Marlborough

Neubau für Werksabnahmen

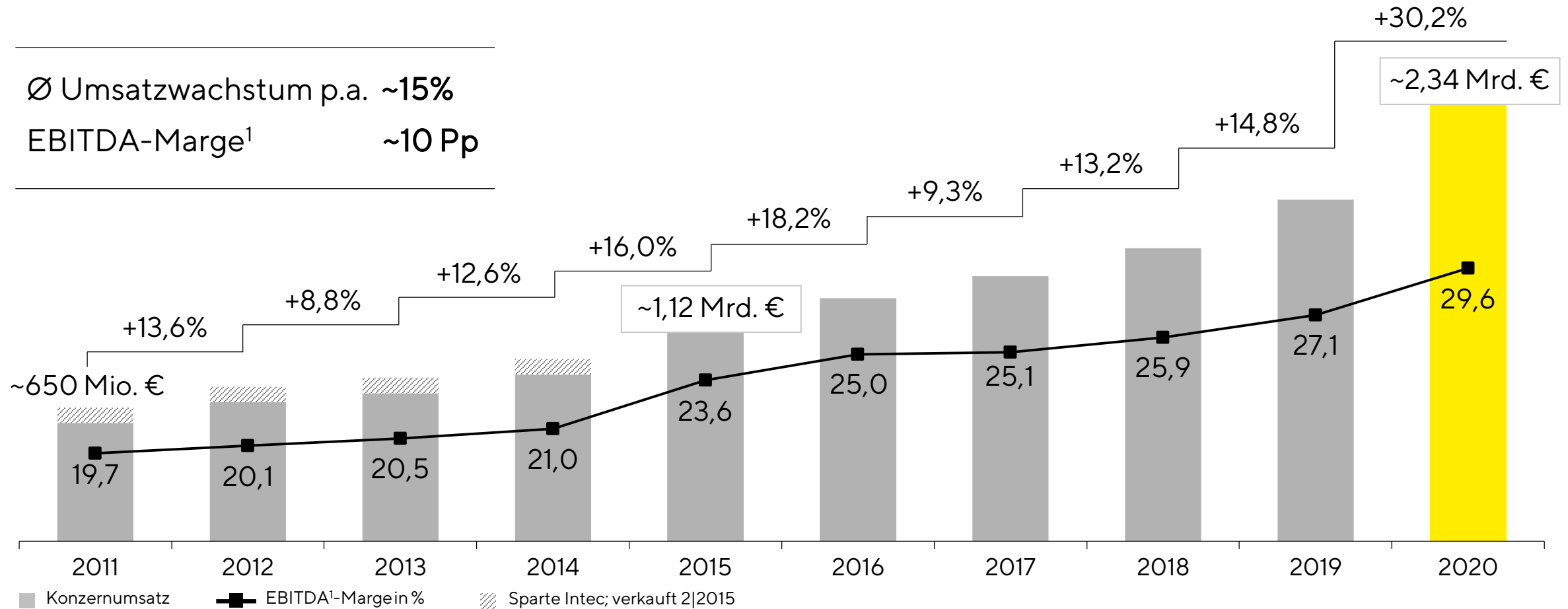
- Neuer Standort mit 4.000m²
- Fertigstellung Ende 2020
- ~100 neue Arbeitsplätze



Umsatz innerhalb von fünf Jahren verdoppelt

Ø Umsatzwachstum p.a. ~15%

EBITDA-Marge¹ ~10 Pp



Umsatzwachstum und durchschnittlicher Zuwachs p.a. 2011 bis 2020 bei fortgeführten Aktivitäten, währungsbereinigt; 1 um Sondereffekte bereinigt

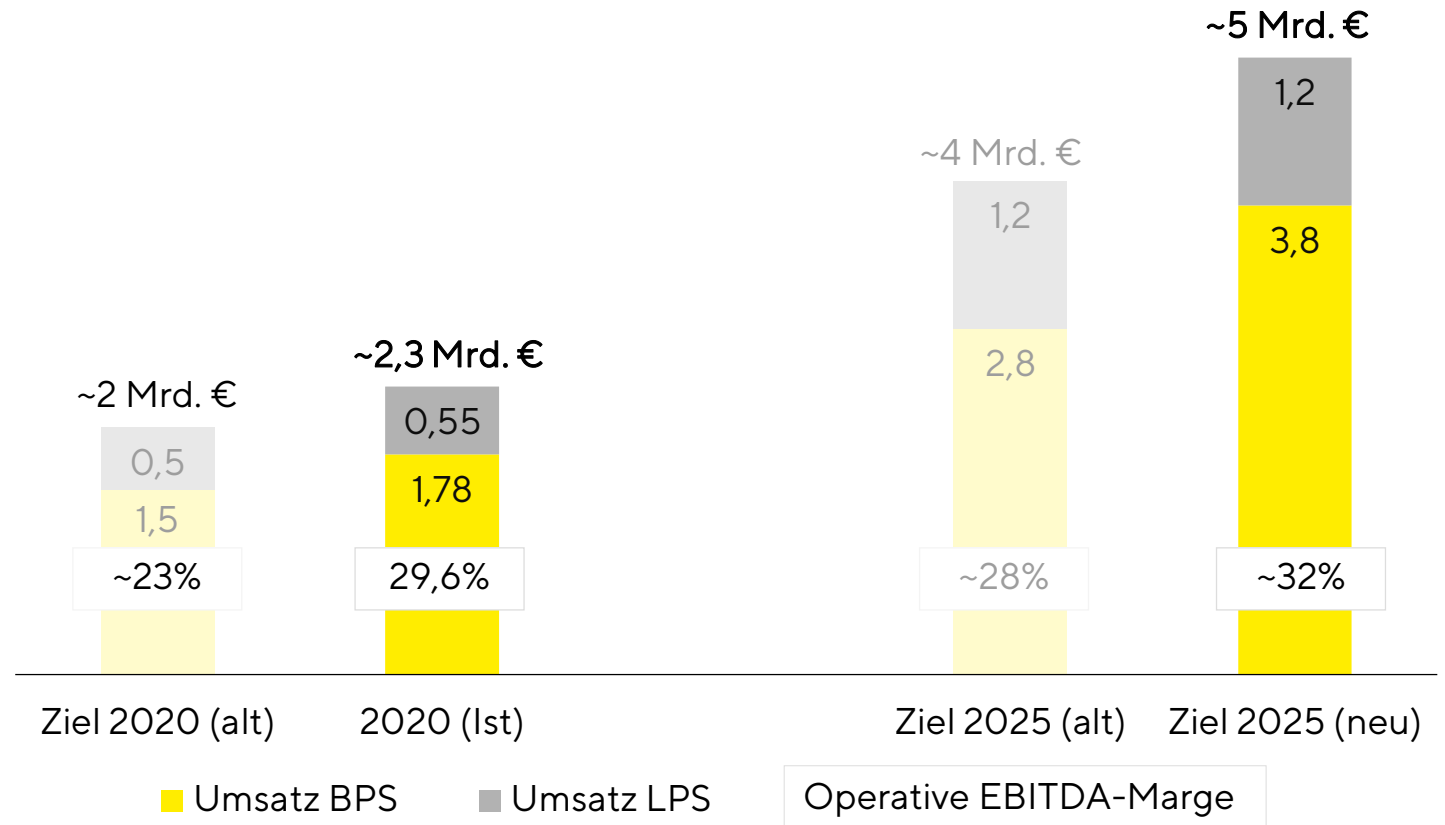
Erhöhung der mittelfristigen Ziele bis 2025

Wachstumsstrategie

Weiterhin starkes organisches Wachstum angestrebt, zusätzlich komplementäre Akquisitionen

Überdurchschnittliches Wachstum in Amerika und Asien

Ø >1.000 neue Arbeitsplätze p.a.



2025-Ziele auf Basis von Wechselkursen von 2020; EBITDA bereinigt um Sondereffekte

Agenda

Navigieren durch die Pandemie

Ergebnisse des Geschäftsjahres 2020

Geschäftsstrategie und Investitionen

Fragen und Diskussion



Vielen Dank.

SARTORIUS