

哥廷根，2024年1月26日

赛多利斯预计2024年实现盈利增长；至2028年销售收入年均增长两位数

- 2023年业绩初步结果符合预期：按固定汇率计算销售收入下降16.6%；基本息税折旧摊销前利润率为28.3%
- 第四季度两大板块需求均有所恢复：订单量略高于销售收入
- 2024年业绩指引：力争实现销售收入中至高个位数百分比增长，基本利润率略高于30%
- 计划通过强劲的运营现金流快速降低杠杆率；保留采取其他资本措施加速降低杠杆率的选项
- 投资计划聚焦于创新、贴近客户、复原力和项目执行中的可持续性
- 2028年中期目标：销售收入预计年均增长超10%；到2028年，利润率增至34%左右
- 受全球政治和经济形势影响，不确定性仍维持高位

生命科学集团赛多利斯预计在2024年恢复盈利性增长，并在2028年之前的五年内实现业务蓬勃发展。2023年，新冠疫情后需求疲软持续时间超过预期，导致整个生命科学领域的销售收入和盈利暂时下降。

“2023年对我们的行业来说不同寻常并充满了挑战。客户去库存和其他因素对业务的影响比最初预期的时间更长、更明显。因此，我们全年的销售收入有所下降，但由于调整了成本基础，盈利能力保持在健康水平，并高于疫情前。许多客户进一步优化了库存。因此，自第三季度以来，我们的业务有所回升，预计这一趋势将在2024年逐步加强”，赛多利斯首席执行官 Joachim Kreuzburg 说。

“收购转染试剂专家 Polyplus 并随后扩展我们在细胞和基因治疗市场的应用技术平台是2023年重要的战略里程碑，”Kreuzburg 进一步评论道，“凭借我们的产品，赛多利斯将为此类高度创新的疗法走向市场，从而更快造福患者做出重大贡献。除了为业务的有机增长准备生产和研究设施以外，我们还投资于业务的复原力，以应对世界经济的不确定性，目标是在所有地区保持交付可靠性和产品质量的最高标准。”

2023集团业务发展¹

2023 年，新冠疫情后需求常态化持续进行，以及长于预期的客户降库存时间，这共同导致了生命科学行业整体低迷和业绩预测多次调整。根据初步数据，赛多利斯集团的销售收入按固定汇率计算下降了 16.6%（指引²：约 -17%；据报告：-18.7%），达到 33.96 亿欧元，低于去年受新冠特殊积极效应导致的高基线。其中包括来自收购³的约 1.5 个百分点的增长贡献。如不包括新冠相关的业务，按固定汇率计算，下降幅度约为 12%。订单额为 30.67 亿欧元，按固定汇率计算下降了 21.5%（据报告：-23.5%）。

市场的普遍疲软如期影响了所有业务地区。同时由于与俄罗斯客户的业务中断，占集团业务约 39% 的 EMEA⁴ 地区销售收入下降了 14.4%。美洲地区销售收入下降了 14.9%，约占集团总额的 38%。亚太地区销售收入下降了 22.1%。该地区约占总收入的 23%。

1 至 12 月期间，集团基本息税折旧摊销前利润率下降了 31.7%，达 9.63 亿欧元，这主要受销量和产品组合的影响。因此，收益率为 28.3%（指导值：略高于 28%），而去年同期为 33.8%。采购和客户方面的价格效应在很大程度上相互抵消。

相关净利润共计 3.39 亿欧元，而上一年为 6.55 亿欧元。普通股每股基本收益为 4.94 欧元（上一年度：9.57 欧元），优先股每股基本收益为 4.95 欧元（上一年度：9.58 欧元）。

截至 2023 年 12 月 31 日，赛多利斯集团的员工总数约为 14,600 人，上一年末为略低于 16,000 人。员工人数减少的主要原因是定期雇用合同到期和自然减员。

主要财务指标

收购 Polyplus 之后，截至 2023 年 12 月 31 日，权益比率如预期下降至 28.3%（2022 年 12 月 31 日：38.1%）。净负债与基本息税折旧及摊销前利润比率为 5.0（2022 年 12 月 31 日：1.7）。净营运现金流达到 8.36 亿欧元，上一年度为 7.34 亿欧元。虽然收益有所下降，但这一增长主要通过按计划优化营运资本实现。在供应链暂时受限的情况下，赛多利斯在 2022 年及前几年有计划地增加了库存，以确保供应能力，库存减少计划在 2023 年开始实施。资本支出为 5.60 亿欧元，与上一年（5.23 亿欧元）基本持平，资本支出与销售收入的比率为 16.5%，2022 年为 12.5%。

生物工艺解决方案板块业务发展

生物工艺解决方案板块为生物制药、疫苗以及细胞和基因疗法的生产提供广泛的创新技术。2023 年的销售收入为 26.78 亿欧元，按固定汇率计算下降 17.6%（指引：约 -18%；报告值：-19.5%），低于去年的高水平，符合预期。这包括并购带来的约 2 个百分点的增长贡献。除去新冠相关业务，按固定汇率计算下降率略高于 12%。导致业务疲软的主要原因包括：疫情结束后客户开始去库存化，其持续时间长于预期，一些

客户的生产负荷相对较低，与俄罗斯客户的业务基本中断，以及客户整体投资活动减少，尤其在中国和美国。

暂时疲软的市场环境更明显地反映在订单量上，按固定汇率计算，订单量减少了 21.1%（据报告：-23.0%），为 24.04 亿欧元。随着客户在降低库存方面取得进展，业务在第三季度末开始恢复，第四季度订单量略高于销售收入。

受销量和产品组合的影响，该板块的基本息税折旧摊销前利润下降至 7.82 亿欧元，利润率为 29.2%（指引：略高于 29%；去年同期：35.7%）。

实验室产品与服务板块业务发展

专注于生命科学研究和制药实验室业务的实验室产品与服务板块实现了 7.18 亿欧元的销售收入，按固定汇率计算比去年同期高位下降了 12.7%（指引：约-13%；据报告：-15.4%）。除去新冠相关业务，按固定汇率计算，销售收入的降幅略低于 11%。该板块大部分销售收入来自高质量实验室生物分析仪器，对高端生物分析系统的投资明显减少，尤其在中国和美国的制药实验室，对下半年的业务发展产生了决定性的影响。

这些因素对订单量的影响更为明显，2023 年的订单量为 6.63 亿欧元（按固定汇率计算：-22.7%；据报告：-25.1%），而实验室板块的业务在第四季度也略有回升，届时的订单量略高于销售收入。

该板块的基本息税折旧摊销前利润下降至 1.8 亿欧元。相应的利润率为 25.1%（指引：略高于 25%），略低于去年同期（去年同期：26.2%）。

2024 财年业绩指引

需求自 2023 年第三季度末以来略有回升。根据行业观察家对市场前景的预测，赛多利斯预计在 2024 年及未来实现盈利增长。由于客户尚未完成所有库存优化举措，集团预计今年的业务发展势头将逐渐增强，因此 2024 年上半年业务将表现较为平缓。此外，一些地区的紧张局势和经济放缓也会影响业务表现。

在市场趋势仍不稳定、预测性有限的背景下，管理层预计集团销售收入的增幅将位于中高个位百分数区间，其中非有机增长贡献约 1.5 个百分点。在盈利能力方面，管理层预计息税折旧摊销前利润率将略高于 30%，而去年同期为 28.3%。资本支出与销售收入的比率约为 13%，预计低于 2023 年的 16.5%。如果不考虑可能采取的资本措施和/或收购，预计净债务与基本息税折旧摊销前利润的比率约为 4。

对于生物工艺解决方案板块，管理层预计需求将逐渐恢复，销售收入将在中高个位数百分比范围内增长，其中包括收购业务带来的约 2%的贡献。基本息税折旧摊销前利润率预计超过 31%，去年同期为 29.2%。Polyplus 业务高水平的盈利能力将对利润率的发展产生轻微积极影响。

实验室产品与服务板块的业务在一定程度上取决于经济状况，而目前的一系列指标都表明，主要经济区域的发展将趋于低迷。在此背景下，尽管出现了明显的复苏趋势，但管理层预计销售收入的增幅将保持在较低的个位数百分比范围内，息税折旧摊销前利润率将保持在去年 25.1%的水平左右。

“除了关注客户满意度、创新和有机增长外，我们还将全力以赴进一步提升效率并创造强劲的现金流，以迅速降低收购 Polyplus 后处于较高水平的债务杠杆。为了在保持战略灵活性的同时更快降低杠杆率，我们将继续考虑基于市场情况采取潜在的股权措施，比如力争将杠杆率降低约一倍”，Kreuzburg 先生说。

2028 年中期展望

赛多利斯预计长期保持盈利性增长，并期待增速高于市场水平。根据新的中期目标，集团计划在 2028 年前的五年间实现年均低两位百分数增长，其中收购预计贡献约五分之一。息税折旧摊销前利润率也有望提高至 2028 年的 34%左右。利润率目标中已包含约占销售收入 1%的费用，用于降低集团二氧化碳排放强度。

就两大业务板块而言，赛多利斯预计，从现在到 2028 年，生物工艺解决方案板块的年均增长率将处于中低位百分之十几，基本利润率约为 36%。实验室产品与服务板块预计年均增长率为中高个位百分数，2028 年的利润率为 28%。

Kreuzburg 先生说：“我们的目标依然雄心勃勃，因为我们已将自己置于非常有竞争力的地位，面对这一基础增长动力依旧强劲且可持续发展的市场。快速发展的新疗法，如细胞和基因治疗，已经被用于治疗过去无法治疗的疾病，并发挥着越来越重要的作用。在这种情况下，对创新的需求比以往任何时候都更为迫切，我们的客户也在努力使他们的流程更快速、更高效、更节省资源。凭借我们广泛而差异化的产品组合，我们处于有利地位，可以为客户提供这方面的支持。”

“除了我们的财务增长目标，我们还将继续推行雄心勃勃的可持续发展议程：从现在到 2030 年，我们计划平均每年降低二氧化碳排放强度约 10%，将外购能源产生的所有可避免的直接和间接排放量降至零，并使用 100%的可再生电力。我们的目标是到 2045 年实现净零排放。此外，我们还在实施多项举措，高效使用原材料，促进循环利用。”

与往年一样，所有预测均基于固定汇率。管理层还指出，近年来行业的变动性和波动性显著增加。此外，各地局势变化带来的不确定性，也在起着越来越大的作用。这导致了目前预测的不确定性更高。

1 赛多利斯已发布国际会计准则未定义的替代业绩指标。确定这些指标旨在提高业绩跨期间及同行业的可比性。

- 订单量：在相应报告期内签订合同及预订的所有客户订单
- 基本息税折旧及摊销前利润：扣除利息、税费、折旧和摊销前的收益，并根据非经常性项目予以调整
- 相关净利润：扣除非控制性权益后的当期利润，并根据非经常性项目和摊销以及标准财务结果和标准税率予以调整
- 净负债与基本息税折旧及摊销前利润比率：过去 12 个月净负债和基本息税折旧及摊销前利润的商，包括本期收购导致的预计金额

2 当前对 2023 年的预测来自 2023 年 10 月

3 收购 Novasep 色谱板块, Albumedix 和 Polyplus

4 EMEA 包含欧洲、中东和非洲

本新闻稿包含关于赛多利斯集团未来发展的前瞻性声明。前瞻性声明受已知和未知风险、不确定性和其他因素的影响，这些因素可能导致实际结果与此类声明所明示或暗示的结果存在重大差异。对于根据新信息或未来事件更新此类声明，赛多利斯不承担任何责任。该新闻是对德语原文的翻译。赛多利斯对该翻译的准确性不承担任何责任。德文新闻稿原文具有法律约束力。

2023 财年初步关键绩效指标

赛多利斯集团				生物工艺解决方案				实验室产品与服务				
单位：百万欧元 (除非另有说明)	2023	2022	据报告	△ (%) cc ¹	2023	2022	据报告	△ (%) cc ¹	2023	2022	据报告	△ (%) cc ¹
销售收入和订单量												
订单量 ²	3,066.9	4,007.3	-23.5	-21.5	2,404.1	3,122.7	-23.0	-21.1	662.8	884.6	-25.1	-22.7
销售收入	3,395.7	4,174.7	-18.7	-16.6	2,678.2	3,326.5	-19.5	-17.6	717.5	848.2	-15.4	-12.7
▪ 欧洲、中东和非洲地区 ³	1,315.9	1,550.6	-15.1	-14.4	1,042.2	1,260.5	-17.3	-16.8	273.7	290.1	-5.7	-4.1
▪ 美洲 ³	1,280.4	1,543.8	-17.1	-14.9	1,047.8	1,240.8	-15.6	-13.3	232.6	303.0	-23.2	-21.1
▪ 亚太地区 ³	799.4	1,080.3	-26.0	-22.1	588.2	825.2	-28.7	-25.1	211.2	255.1	-17.2	-12.4
收益												
息税折旧摊销前利润 ⁴	962.7	1,410.4	-31.7		782.3	1,188.4	-34.2		180.3	222.0	-18.8	
息税折旧摊销前利润率% ⁴	28.3	33.8	-5.5pp		29.2	35.7	-6.5pp		25.1	26.2	-1.1pp	
相关净利润 ⁵	338.5	655.4	-48.3									
每股财务数据												

普通股每股收益 ⁵ (欧元)	4.94	9.57	-48.4
优先股每股收益 ⁵ (欧元)	4.95	9.58	-48.3

1 cc = 固定汇率: 以固定货币表示的数字通过对今年和上一年采用相同的汇率, 消除汇率变动的影响

2 在相应报告期内签订合同及预订的所有客户订单

3 根据客户地点

4 扣除利息、税费、折旧和摊销前的收益, 并根据非经常性项目予以调整

5 扣除非控制性权益后的当期利润, 并根据非经常性项目和摊销以及标准财务结果和标准税率予以调整

关于赛多利斯

赛多利斯集团是生命科学研究和生物制药行业的领先国际合作伙伴。该集团的实验室产品与服务板块提供创新型实验室仪器和耗材, 致力于满足制药和生物制药公司以及学术研究机构旗下科研和质量控制实验室的需求。生物工艺解决方案板块推出了广泛的产品组合, 专注于一次性解决方案, 帮助客户安全高效地制造生物技术药物、疫苗和细胞与基因疗法。集团总部位于德国哥廷根, 拥有约 60 个制造和销售基地遍布全球。集团通过不断收购互补性技术以扩展其产品组合。2023 财年集团销售收入初步统计约为 34 亿欧元。

截至 2023 年底, 约 14,600 名员工为全球客户提供服务。

联系人

Petra Kirchhoff

企业传播与投资者关系负责人

+49-551-308-1686

petra.kirchhoff@sartorius.com