

Stratec Biomedical Systems

Die Wachstumsgeschichte des Ausrüsters der Pharma- und Biotechnologiebranche ist noch lange nicht zu Ende

Eigene Produkte, eigene Technologie und eigene Rechte – die Stratec Biomedical Systems AG, ein führender Zulieferer der Biotechnologie- und Pharmabranche, hat ihre Wachstumsziele im Jahr 2005 einmal mehr übertroffen. Auch für 2006 wurden Umsatz- und Ergebnisprognose bereits zum zweiten Mal nach oben angepasst. Und eine, wenn auch bescheidene Dividende, runden das positive Bild ab.

Als wir in NJ 7/03 die ausführliche Berichterstattung über die Stratec Biomedical Systems AG aus Birkenfeld im nördlichen Schwarzwald aufgenommen haben, ließ sich die positive Entwicklung zwar absehen, nicht jedoch der fulminante Aufschwung, den die Aktie seitdem genommen hat. Das Kursplus liegt weit über 1000 %. Und auch seit unserer letzten Besprechung in NJ 12/05 steht ein Anstieg von mehr als 100 % in den Büchern. Und so, wie es die ersten Sätze im Geschäftsbericht 2005 und im aktuellen Halbjahresbericht 2006 ankündigen, ist die Wachstumsstory voll intakt.

Das Geschäftsjahr 2005 stand ganz im Zeichen weiterer Expansion, ist im Vorwort des Geschäftsbericht 2005 zu lesen. Noch positiver nimmt sich die Formulierung im Halbjahresdokument aus. Dort lässt sich Finanzvorstand Marcus Wolfinger (s. auch Interview) mit den Worten

zitierten: „Unsere sehr positive Geschäftsentwicklung setzte sich im zweiten Quartal unvermindert fort“. Da die Gesellschaft in der Vergangenheit für ihre verlässlichen Prognosen bekannt war, lässt das tief blicken und sowohl für das laufende als auch für die kommenden Jahre weiteres profitables Wachstum erwarten.

Der theoretisch erreichbare Markt beträgt jährlich etwa USD 4 Mrd. Dieser Markt wird noch überwiegend von den Instrumentierungsabteilungen der Diagnostika-Hersteller selbst besetzt. Jedoch nimmt der Outsourcing-Umfang weiter zu und eröffnet dadurch neues Potenzial für die Ausweitung des Geschäftsvolumens.

Stratec gelingt es dabei, Schritt für Schritt weitere führende Diagnostika-Hersteller als Partner zu gewinnen.

Neue Ideen, neue Produkte, neue Marktchancen



Mit dem AdBlue™-Modul und mit anderen Innovationen tragen wir wesentlich zur Emissionsreduzierung bei und sind in Wachstumsmärkten wie der Dieseltechnologie ganz vorne.
www.elringklinger.de

elringklinger

Langfristige Lieferverträge abgeschlossen

Der Grund liegt auf der Hand: Die Entwicklung integrierter, vollautomatischer Analysesysteme erfordert sehr hohes ingenieurtechnisches, biologisches, medizinisches und chemisches Fachwissen. Kunden profitieren dabei vom technischen Know-how der Schwarzwälder. „Kunden treten mit Fragestellungen an uns heran, die wir unter Umständen für einen anderen Kunden bereits

gelöst haben“, erläutert Wolfinger. Das verkürze Entwicklungszeiten und reduziere Kosten. Da häufig gemeinsam mit dem Kunden entwickelt werde, gelingt es Stratec langfristige Lieferverträge, in der Regel über sieben Jahre, abzuschließen. Das wiederum sichert das künftige Wachstum, erhöht die Prognostizierbarkeit des Zahlenwerks und stärkt die Position der Gesellschaft im Wettbewerb. „In 80 % aller Fälle konkurrieren wir mit den Inhouse-Entwicklungs-

Mehr als nur ein Dienstleister

Stratec projiziert, entwickelt und produziert vollautomatische Systeme für Partner aus der klinischen Diagnostik und Biotechnologie. Diese Partner vermarkten die Systeme weltweit als Systemlösungen, in der Regel gemeinsam mit ihren Reagenzien an Laboratorien und Forschungseinrichtungen. Das Unternehmen entwickelt seine Produkte mit eigenen patentgeschützten Technologien.

UNTERNEHMENS DATEN

Stratec Biomedical Systems AG

Gewerbestr. 37, 72517 Birkenfeld, Telefon (07082) 7916-0

Internet: www.stratec-biomedical.de

ISIN DE0007289001, 11.2 Mio. Stückaktien, AK € 11.2 Mio.

KGV (2006e) 22.2

Börsenwert: € 231.8 Mio.

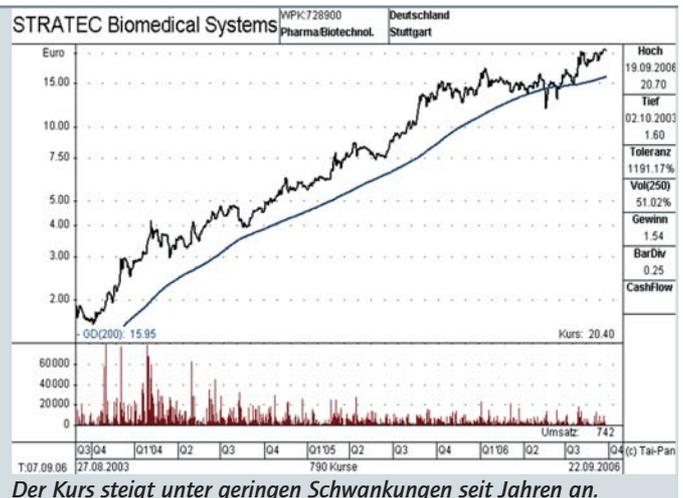
Kurs am 20.09.2006: € 20.70 (Xetra), 21.05 H / 11.69 T

Aktionäre:

Altgesellschafter 44 %, Streubesitz 56 %

Kennzahlen	2005	2004
Umsatz	47.3 Mio.	40.4 Mio.
EBIT	7.2 Mio.	4.7 Mio.
Jahresüberschuss	4.4 Mio.	2.8 Mio.
Ergebnis je Aktie*	0.43	0.28
Dividende*	0.10	0.07

*nach Ausgabe von Berichtigungsaktien



Stratec Biomedical Systems

„Wir können unsere Margen in den kommenden Jahren noch ausbauen“

Die Stratec Biomedical Systems AG projiziert, entwickelt und produziert vollautomatische Systeme für Partner aus der klinischen Diagnostik und Biotechnologie mit eigenen patentgeschützten Technologien. Diese Partner, vor allem global agierende Diagnostik-Unternehmen, vermarkten die Technologie weltweit als Systemlösungen gemeinsam mit ihren Reagenzien an Laboratorien und Forschungseinrichtungen. Das Geschäft brummt, wie Finanzvorstand Marcus Wolfinger im Gespräch mit dem Nebenwerte-Journal bestätigt. Ein Trend, der in den kommenden Jahren fast ungebremst weiter gehen wird.

NJ: Herr Wolfinger, Sie schreiben in Ihrem Halbjahresbericht, die sehr positive Geschäftsentwicklung setzt sich mit unvermindertem Tempo fort. Wie oft haben Sie ihre Prognosen in diesem Jahr schon anheben müssen?

Wolfinger: Als Hightech-Unternehmen Prognosen bis 2010 abzugeben, ist sicher untypisch, hilft aber unseren Investoren bei der Beurteilung der Fortschritte der Stratec Biomedical Systems. Bei der Planung gehen wir analytisch vor und beziehen nur die Aufträge in das Zahlenwerk ein, die wir bereits in den Büchern haben, bzw. am langen Ende Aufträge, die eine hohe Visibilität für uns haben. Kurz gesagt: Wir gehen konservativ vor und haben bisher unsere Prognosen stets erfüllt. Einen derartigen Schub wie im laufenden Jahr haben wir nicht vorhersehen können, so dass wir nach Ende 2005 nun zum zweiten Mal unsere Planung angehoben haben. Wir gehen nun von Umsätzen zwischen € 65 und 68 Mio. und einem überproportionalen EBIT-Anstieg auf € 11 Mio. aus. Für die Zukunft haben wir statt der Spanne eine annualisierte Wachstumsrate veröffentlicht. Diese Kennziffer ist am Markt eingeführt und findet breite Akzeptanz. Da wir so vorgingen, haben wir auch unsere Zahlen der Vergangenheit umgerechnet. Schließlich geht es uns darum, die Vergleichbarkeit mit den Vorjahren zu gewährleisten.

NJ: Sie haben im ersten Halbjahr 2006 das britisch-amerikanische Softwarehaus Sanguin übernommen. Welcher Teil der Umsatzsteigerung entfällt auf die Konsolidierung und welcher auf das organische Wachstum?

Wolfinger: Wir berichten gemäß IFRS und haben Sanguin im März übernommen. Das heißt,

die Konsolidierung der Gewinn- und Verlustrechnung beginnt erst ab April 2006, so dass sich der umsatzzeitige Effekt auf bescheidene € 0,6 Mio. beläuft. Um hohe Goodwill-Aktivierungen zu vermeiden, haben wir die Projekte bei Sanguin marktnah aktiviert, was im Gegenzug als Übergangseffekt zu entsprechenden Abschreibungen innerhalb der Projekte führt, so dass der Gewinn von Sanguin im Konzern durch die Abschreibungen nahezu aufgezehrt wird. Daher neutralisiert sich im Konzern der Ergebniseffekt. Lassen Sie mich aber noch eines hinzufügen: Wir haben Sanguin nicht aus Umsatz- oder Ertragsgründen erworben. Sanguin bietet uns mit den erworbenen Technologien einen Bibliothekenbestand, den wir für unsere Kunden nun nicht selbst entwickeln müssen und uns daher erhebliche Einsparungen erlaubt. Des Weiteren ist Sanguin eines der wenigen Unternehmen, deren Software von der US-Gesundheitsbehörde Food & Drug Administration, kurz FDA, zugelassen ist. So hat Sanguin einen Marktanteil bei Software für Blutbanken von über 70 %. Darüber eignet sich die Software sehr gut für weitere Geschäftsbereiche, wie etwa in der molekularen Diagnostik. Das heißt, wir gehen heute davon aus, dass die Software mit entsprechenden Modifikationen auch in anderen Geschäftsbereichen erfolgreich eingesetzt und vermarktet werden kann.

NJ: Das hört sich an, als ob das Unternehmen für Sie wie eine Art Türöffner fungiert?

Wolfinger: Genauso ist es. Das gilt für die Erschließung neuer Kunden- und neuer Märkte gleichermaßen. Sanguin hat extrem gute Produkte und einen ebenso guten Namen in unserer Branche. Diese Gelegenheit war unvergleichlich günstig und der strategische Fit ist hoch.

NJ: Ist das der Schritt, den so viele Unternehmen in Ihrer Branche gehen, das Engagement in den USA auszubauen?

Wolfinger: Acht von zehn Entscheidungsträgern in unserer Branche sitzen schon heute in den USA. Ergo hatten wir schon seit jeher gute Kontakte nach Amerika. Wir hätten unsere US-Tochter auch ohne den Kauf von Sanguin weiter ausgebaut. Aber mit unserer Akquisition haben wir den Zugang zu den großen Abnehmern definitiv noch einmal verbes-



Marcus Wolfinger, Finanzvorstand der Stratec Biomedical Systems AG: „Alle Zeichen stehen auf Wachstum.“

sert. Künftig werden wir unsere US-Aktivitäten unter einem Dach bündeln und der Sanguin-Geschäftsführer in den USA wird auch die neue, größere Gruppe führen.

NJ: Ende Juni haben Sie einen Exklusivvertrag mit einem bedeutenden Unternehmen abgeschlossen. Stellt sich die Frage, wer dahinter steckt?

Wolfinger: Den Namen halten wir nach Vereinbarung mit dem Kunden vorläufig noch zurück. Nur soviel kann ich Ihnen noch verraten: Das Unternehmen hat eine einzigartige, patentgeschützte Technologie im Bereich molekulare Diagnostik, die die FDA zum Vertrieb zugelassen hat. Mit einem sehr hohen Marktanteil werden Umsätze in dreistelliger Millionenhöhe geschrieben.

NJ: Sie liefern komplette Testsysteme. Wie gewährleisten Sie, immer technologisch auf der Höhe der Zeit zu sein, ohne dass Ihnen die Kosten aus dem Ruder laufen?

Wolfinger: Wir legen großen Wert darauf, dass unsere Kunden unsere Kosten für Forschung und Entwicklung nicht per Saldo bezahlen. Sie zahlen sozusagen Eintrittsgelder in unsere Technologie. Und einen Teil der Erlöse investieren wir wiederum in die Weiterentwicklung, die allen Kunden zugute kommt. Heißt, wir verkaufen immer Analysensysteme, basierend auf Stratec-Technologie an unsere Kunden. Daher müssen wir zwangsläufig die Prozesse unserer Kunden verstehen. Dieses Know-how halten wir vor. Von daher sind wir Systempartner der gro-

ßen Diagnostikplayer. Unsere Leistungen gehen weit über die reinen Ingenieursleistungen hinaus.

NJ: Wie lange dauert durchschnittlich die Entwicklung eines neuen Analysensystems?

Wolfinger: Gehen Sie inklusive der Spezifikationsphase von drei bis vier Jahren aus, in denen wir in Abstimmung mit dem Kunden entwickeln. Die Kosten trägt zum Großteil unser Kunde. Danach schließt sich insbesondere in den USA eine maximal zwölfmonatige Zulassungsphase an, bevor dort die eigentliche Vermarktung startet. Auf diesem langen Vorlauf basieren auch unsere Prognosen; denn die langfristigen Lieferverträge laufen parallel mit.

NJ: Sie haben sich mit mehr als 10 % an der Cybio AG beteiligt. Welchen Hintergrund hat dieses Investment?

Wolfinger: Wir haben einen Liefervertrag mit Cybio für unsere Life Science Produkte. Unter anderem, um den in dieser Branche notwendigen Aufbau einer eigenen Vertriebsstruktur zu vermeiden, gestaltet sich die Zusammenarbeit mit CyBio gut.

NJ: Reichen die Kapazitäten am Standort Birkenfeld aus, um das geplante Wachstum realisieren zu können?

Wolfinger: Wie produzieren sowohl in der Schweiz als auch in Deutschland. Insgesamt können wir unsere Kapazitäten hochfahren, so dass es zu keinem Engpass kommen wird.

NJ: In der Summe hört sich das nach starker Expansion an. Wie stellen Sie sicher, dass sich Ihre Margen nicht verschlechtern?

Wolfinger: Drei Faktoren können unsere Marge weiter voranbringen. Zum ersten verbessern wir mit jeder neuen Analysensystemfamilie unser Produktportfolio und machen es damit weniger schwankungsanfällig. Zum zweiten kommen Skaleneffekte in Produktion und Logistik zum Tragen. Und schließlich drittens verfügen wir über ein margenstarkes Verbrauchsmaterialien-geschäft im Sinne von Wartungs- und Reparaturkits. Und da die Zahl der Installationen in der vergangenen fünf Jahren stark gewachsen ist, profitieren wir nun vom vermehrten Absatz an Verbrauchsmaterialien. Das sichert nicht nur unsere Margen, wir können sie sogar noch ausbauen.

NJ: Wir danken Ihnen für das Gespräch.

Das Gespräch führte Carsten Stern

abteilungen unserer Kunden um den Auftrag“, so Wolfinger weiter. Und nicht selten landet der Auftrag dann in Birkenfeld.

Strategische und finanzielle Ziele für 2005 erreicht

Das drückt sich in guten Zahlen für 2005 aus. So versprach Stratec seinen Aktionären mehr als € 45 Mio. Umsatz, eine Vorsteueremarge von mehr als 13 % sowie einen Gewinn je Aktie von € 0.28. Herausgekommen sind Erlöse von € 47.3 (40.4) Mio., eine Marge von 14.6 % sowie ein Gewinn je Aktie von € 0.43 (0.28). Die Zahlen für 2005 können sich durch die Bank sehen lassen: Neben dem bereits erwähnten Umsatzplus kletterte das EBITDA auf € 8.3 (5.7) Mio., das EBIT kam auf € 7.2 (4.7) Mio. voran, was einer EBIT-Marge von 15.2 (11.6) % entspricht. Vor Steuern standen € 6.9 (4.4) Mio. in den Büchern. Die Marge lag bei 14.6 (10.9) %. Der Jahresüberschuss betrug € 4.4 (2.8) Mio. was nach der Ausgabe von Berichtigungsaktien im Verhältnis 2:1 mit einem Ergebnis je Aktie von € 0.43 (0.28) korrespondiert. Die Basis für künftiges Wachstum wurde mit der Auslieferung von 1175 (930) Analysensystemen gelegt. Die steigende Zahl der Installationen dürfte das Geschäft mit Verbrauchsmaterial wie Pumpen, Nadeln etc. künftig weiter ankurbeln. Insbesondere in diesem Bereich winken hohe Margen.

Sehr gutes erstes Halbjahr 2006

Die Entwicklung setzte sich im 1. Halbjahr 2006 nahtlos fort. So kletterte der Umsatz auf € 32.7 (23.1) Mio. Das EBITDA belief sich auf € 5.6 (3.7) Mio., das EBIT auf € 4.9 (3.2) Mio. Vor Steuern standen € 4.8 (3.1) Mio. in den Büchern. Der Periodenüberschuss betrug € 3.5 (2.0) Mio. und führte zu einem Ergebnis je Aktie von € 0.32 (0.20).

Softwarehaus erworben

Durch die Übernahme des Softwarehauses Sanguin erwartet Stratec Einsparungen bei der Umsetzung in Entwicklung und Planung befindlicher Analysensystemfamilien von mehr als € 3 Mio. Insbesondere durch die Kombination werden beide Unternehmen durch ein sich ergänzendes Produktportfolio für das klinisch-diagnostische Laboratorium partizipieren. Sanguin bietet derzeit als eines der wenigen Unternehmen FDA-zugelassene Softwarelösungen an, die von Diagnostikunternehmen weltweit, insbesondere im Bereich der Blutbankenapplikationen in Netzwerken, eingesetzt werden können. Beispielsweise in Blutbanken ist Sanguin mit über 3000 Softwarepaketen weltweit

Marktführer und besitzt einen Zugang zum wichtigen US-Markt.

Exklusivvertrag geschlossen

Neben der Übernahme von Sanguin gelang Stratec nach eigenen Angaben noch ein weiterer Coup. So konnte die Gesellschaft den Abschluss eines Exklusivvertrags zur Entwicklung einer vollautomatisierten Instrumentierungslösung für einen der bedeutendsten Anbieter weltweit im Bereich der molekularen Diagnostik bekannt geben. Dafür fließt ein Entwicklungskostenzuschuss von etwas weniger als USD 2 Mio. Dies entspricht rund 20 % bis 25 % der gesamten Entwicklungszahlungen.

Prognosen angehoben

Auf Grund der guten Auftragslage in der Produktion wie auch in der Entwicklung von Analysensystemen geht die Gesellschaft davon aus, den Umsatz im laufenden Geschäftsjahr auf € 65 bis 68 (55 bis 59) Mio. steigern zu können. Durch Produktportfolioverbesserung, Skalen- und Degressionseffekte wird das Ergebnis vor Steuern (EBT) überproportional zum Umsatzwachstum zulegen und € 10.5 bis 11 (8.3 bis 9.2) Mio. betragen.

Nach aktueller Planung wird die Stückzahl der produzierten und ausgelieferten Analysensysteme im Geschäftsjahr 2007 weiter deutlich steigen. Vor diesem Hintergrund erwartet die Gesellschaft, die Erlöse 2007 auf € 75 bis 78 Mio. auszubauen und hierbei ein Ergebnis vor Steuern (EBT) von € 14 bis 15 Mio. erzielen zu können. Danach, für die Geschäftsjahre bis 2009 ist eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate (CAGR) bei den Umsätzen von mehr als 15 % und beim Ergebnis vor Steuern (EBT) von mehr als 22 % geplant. Diese Umsatz- und Ergebnisprognose wurde ausschließlich auf Basis der vorhandenen, in der Entwicklungs- und/oder Produktionsphase befindlichen Serienanalysensysteme erstellt. **Carsten Stern**

FAZIT

Auch nach der Kursverdoppelung seit unserer letzten Besprechung in NJ 12/05 geht die Erfolgsstory der **Stratec Biomedical AG** weiter. Seit der Titelgeschichte über das Schwarzwälder Unternehmen in NJ 7/03 stehen gar mehr als 1000 % Kursplus zu Buche. Zwar ist die Gesellschaft mit einem geschätzten KGV von 22.2 für 2006 nicht mehr ganz billig, so lange aber die Wachstumsraten höher liegen als das KGV – und das ist der Fall – spricht nichts gegen eine Fortsetzung dieses langfristigen, positiven Trends. **C. S.**