



Investor Story

www.tradecentre.de



Das Vorstandsinterview QIAGEN - CFO Roland Sackers

24.06.2009

Unternehmensvisionen sind die Quelle von Wachstum. Der Aktienkurs reflektiert die zukünftigen Wachstumserwartungen eines Unternehmens. Wir fragen Unternehmenslenker nach den Strategien, mit denen sie ihr Unternehmen auf den Wachstumspfad führen wollen.

Der Anbieter von Probenvorbereitungs- und Testtechnologien spürt von der weltweiten Rezession nur sehr wenig. Finanzvorstand Roland Sackers bekräftigt in unserem Interview die Prognose für dieses Jahr und stellt für die kommenden Jahre weiteres Wachstum bei Umsatz und Gewinn in Aussicht.

„QIAGEN hat das Potenzial, aus eigener Kraft den Umsatz auf zwei Milliarden Dollar in den nächsten Jahren zu verdoppeln. Akquisitionen würden diesen Prozess beschleunigen. Die EBIT-Marge wollen wir jährlich um 100 Basispunkte steigern. Wir freuen uns über ein Niveau zwischen 32 und 35 Prozent und halten dies in einigen Jahren für erreichbar“.

„Unsere Zeichen stehen unverändert auf Wachstum. Der positive Trend aus dem ersten Quartal hat sich in der laufenden Periode fortgesetzt.... Wir sind von der Kreditklemme nicht betroffen. Unser Cashflow ist sehr stark und unsere Bilanz ebenfalls. Auch haben wir uns sehr günstig finanziert“.

„Wir schauen uns stets nach Unternehmen um, die strategisch oder technologisch zu uns passt. Das können kleinere als auch größere Firmen sein. Geographisch sind Lateinamerika, Europa und teilweise Asien interessant für Zukäufe“.

QIAGEN profitiert von amerikanischen Konjunkturprogramm: „Bei den öffentlichen Budgets sehen wir einen sehr positiven Trend. Vor allem in den USA. Hier hat Präsident Obama im Rahmen des Konjunkturpaketes die öffentlichen Forschungsbudgets deutlich erhöht. Allein in unseren Bereich fließt ein zusätzliches Volumen von zehn Milliarden Dollar“.



Im Interview

Roland Sackers
CFO QIAGEN



Herr Sackers, die Auswirkungen der Rezession bekommen immer mehr und mehr Unternehmen zu spüren. Kann sich QIAGEN von dieser Entwicklung abheben?

Wir sind in einer sehr defensiven Industrie tätig. Naturgemäß ist sie weniger anfällig für Konjunkturschwankungen als zum Beispiel die Automobilindustrie. Darüber hinaus sind unsere Produkte integraler Bestandteil ganzer Arbeitsprozesse im Labor. Sie sind nicht einfach ersetzbar oder verzichtbar. Zudem sind wir in Märkten aktiv, die noch kaum penetriert sind und daher viel Luft für Wachstum haben. Zum Beispiel: DNA-basierende Tests. Krankenhäuser werden wegen einer Konjunkturkrise nicht aufhören Patienten zu testen, und dies gilt auch für Polizeilabore, die weiterhin DNA-Profile möglicher Straftäter untersuchen. Bei den öffentlichen Budgets sehen wir einen sehr positiven Trend. Vor allem in den USA. Hier hat Präsident Obama im Rahmen des Konjunkturpaketes die öffentlichen Forschungsbudgets deutlich erhöht. Allein in unseren Bereich fließt ein zusätzliches Volumen von zehn Milliarden Dollar. Das ist allerdings eher ein Effekt für 2010, aber für uns ein sehr positiver. Im Pharmabereich ist die Entwicklung volatiler. Das haben wir einkalkuliert und ist für uns keine negative Überraschung, sondern eine Bestätigung unserer Annahme. Insgesamt sind die Auswirkungen der Rezession auf unser Geschäft bisher nicht gravierend. Wir gehen davon, dass dies auch so bleibt.

Welche Erkenntnis entnehmen Sie aus dem Verlauf des zweiten Quartals?

Aus den eben genannten Gründen sind wir sehr erfolgreich in das Jahr 2009 gestartet. Unsere Zeichen stehen unverändert auf Wachstum. Der positive Trend aus dem ersten Quartal hat sich in der laufenden Periode fortgesetzt. Für Q2 erwarten wir einen Umsatz von 225 bis 235 Millionen Dollar. Eine operative Marge von 28 Prozent und ein bereinigtes Ergebnis je Aktie zwischen 21 und 22 Cent.

Um die Jahrtausendwende musste Ihr Unternehmen aufgrund der schwierigen Rahmenbedingungen eine Gewinnwarnung aussprechen. Was ist dieses Mal anders für QIAGEN?

Sie können QIAGEN 2000 und QIAGEN 2009 nicht mehr miteinander vergleichen. Wir sind heute ein weltweit führendes Molekular-diagnostikunternehmen, das mit dem reinen Universitätslieferanten von damals nur noch wenig gemeinsam hat. Unsere Branche ist stabiler, wir sind breiter aufgestellt und wir haben aus der Vergangenheit gelernt. Es besteht kein Grund zur Sorge und wir sind sehr zuversichtlich für 2009, ohne Blessuren durch die Krise zu gehen. Im Gegenteil: Es gibt auch sehr positive Trends, wie das Konjunkturprogramm in den USA oder Sachverhalte wie unsere Tests rund um die Darmkrebstherapie oder die Diskussion um die Schweinegrippe.



Die EBIT-Marge war für Ihre Verhältnisse in Q1 mit 26,7 Prozent enttäuschend. Bleiben Sie dabei, im Jahr 2009 zumindest in einem Quartal erstmals eine Marge von 30 Prozent zu erwirtschaften?

Zunächst: Wenn ich mich heutzutage umschaue, muss ich lange nach Unternehmen schauen die unsere Margen ausweisen. Ich finde dieses Niveau alles andere als enttäuschend. Das Niveau aus Q1 entsprach exakt unseren Erwartungen. Für das Gesamtjahr erwarten wir eine operative Marge von 29 Prozent. Um dieses Niveau zu erreichen, werden wir in 2009 in einem Quartal eine Marge von mindestens 30 Prozent zeigen. Das ist mathematisch schon notwendig, um unser Ziel zu erreichen.

Ihre Prognose für Umsatz und Gewinn steht ebenso unverändert?

Absolut. Mit einem Umsatz zwischen 920 und 970 Millionen Dollar haben wir für 2009 umsichtig geplant. Wir brauchen und werden die Prognose nicht nach unten zu korrigieren. Allerdings haben wir uns kürzlich aus strategischen Gründen von einem Teil unseres Transplantationsgeschäfts getrennt. Daraus ergibt sich eine Umsatzbeeinträchtigung für 2009 in Höhe von zehn Millionen Dollar. Auf den bereinigten Gewinn, den wir mit 88 bis 94 Cents je Aktie angekündigt haben, hat dieser Schritt jedoch keinen Einfluss.

Sie haben sie in den vergangenen Jahren ganz gerne angehoben. In 2009 erneut?

Wir haben unsere Prognose selten nach Q1 erhöht. Sondern oft nach Ablauf des zweiten Quartals. Aber das müssen wir abwarten. Dafür ist es zu früh. Es gibt jedoch schon für das zweite Halbjahr positive Tendenzen. Das ist analog zum Jahr 2008. Währungsbereinigt werden wir sicherlich die Milliarde Dollar Umsatz knacken.

Im letzten Jahr betrug der Free Cashflow über 130 Millionen Dollar. Welche Größenordnung können wir für das Jahr 2009 erwarten?

Ähnlich wie in 2008. Also erneut mehr als 130 Millionen Dollar, wobei wir in 2009 mehr investieren und einige Neubauprojekte starten, die zu Einmaleffekten im Cashflow führen werden. Der operative Cashflow kann leicht höher als in 2008 ausfallen. Capex erwarten wir bei circa acht bis neun Prozent des diesjährigen Umsatzvolumens.



Wie hoch entfallen in diesem Jahr Sonderaufwendungen?

Stand heute circa elf bis 14 Millionen Dollar für einmalige Integrations- und Restrukturierungsaufwendungen. Bei weiteren Zukäufen in 2009 wird sich diese Zahl erhöhen.

In den letzten Jahren haben Sie sehr viele Unternehmen zugekauft. Teilweise haben Sie in einer preislichen Hochphase akquiriert. Haben Sie zu teuer eingekauft und rächt sich das früher oder später in einer außerordentlichen Abschreibung ihrer Firmenwerte von über 1,4 Milliarden Dollar?

Wir haben nicht zu hohe Preise bezahlt. Schauen Sie doch, was derzeit für Unternehmen in der Diagnostik bezahlt wird. Unsere Zukäufe haben sich alle positiv entwickelt. Unsere Einkäufe waren vor diesem Hintergrund eher günstig. Die Preise ergeben sich aus dem hohen Potenzial, welches der Biotechnologie und der molekularen Diagnostik beigemessen wird. Wir kaufen nur Firmen, die gewinnerhöhend und zu unserem Wachstum beitragen. Ich mache mir wegen unserer Firmenwerte die geringsten Sorgen.

QIAGEN hat eine Nettoverschuldung von rund einer halben Milliarde Dollar. Trifft Sie die Kreditklemme und ist eine Kapitalmaßnahme geplant oder eine andere Form frisches Geld ins Haus zu holen?

Wir sind von der Kreditklemme nicht betroffen. Unser Cashflow ist sehr stark und unsere Bilanz ebenfalls. Auch haben wir uns sehr günstig finanziert. Auf die 500 Millionen Dollar zahlen wir einen Zinssatz von 0,89 Prozent respektive Libor plus 55 Basispunkte. Es gibt absolut keinen Grund für eine Umfinanzierung. Wir haben im ausreichenden Umfang ungezogene Kreditlinien. Sofern nötig, können wir morgen Zukäufe im dreistelligen Millionenbereich finanzieren. Machen wir keine weiteren Übernahmen, sind Kapitalmaßnahmen derzeit kein Thema. Typische QIAGEN-Deals stemmen wir selbst. Bei signifikanten Übernahmen kann ich Kapitalmaßnahmen nicht kategorisch ausschließen, um damit ihre Frage zu beantworten.

Wie weit sind Sie bei weiteren Akquisitionen?

Wir schauen uns stets nach Unternehmen um, die strategisch oder technologisch zu uns passen. Das können kleinere als auch größere Firmen sein. QIAGEN hat nie um des Kaufens willen gekauft, sondern immer nur, um ein starkes eigenes Wachstum gewinnerhöhend zu stärken und zu beschleunigen. Wir schauen uns entsprechend viele Möglichkeiten an, und wenn es geographisch und technologisch Sinn macht, dann haben wir auch im jetzigen Marktumfeld die Möglichkeiten dazu, das in diesem Jahr zu realisieren. Fokus sind molekulare Diagnostik und angewandte Testverfahren. Das sind die Marktfelder, mit dem stärksten Wachstum in den nächsten Jahren. Geographisch sind Lateinamerika, Europa und teilweise Asien interessant für Zukäufe.



Können Sie in 2009 noch Vollzug melden?

Ich wäre überrascht, wenn nicht. Gehen Sie davon aus, dass wir bis Jahresende noch was machen.

Ihre Altaktionäre wurden in der Vergangenheit durch die Ausgabe neuer Aktien stark verwässert. Unter anderem durch die Ausgabe von stock options. Wie hoch wird die Verwässerung aus diesem Instrument in Zukunft ausfallen?

Das stimmt so nicht. Der Effekt aus der Ausgabe von Aktienoptionen für alle Mitarbeiter im Konzern ist circa ein Cent EPS pro Quartal. Das ist weit unterdurchschnittlich und im Vergleich zu anderen Unternehmen aus unserer Industrie und speziell in den USA sehr gering. Dort gehen teilweise 20 Prozent des Gewinns an Aktienoptionen weg. Im Wesentlichen haben wir einen Teil der Übernahme von Digene in Aktien bezahlt. Das ist der Löwenanteil der Ausgabe neuer Aktien. Allerdings hat sich auch der Gewinn pro Aktie mit dieser Akquisition erhöht.

Wo sehen Sie für QIAGEN in den nächsten Jahren die größten Wachstumschancen?

Wir haben uns in den letzten Jahren eine hervorragende Ausgangsposition geschaffen. QIAGEN hat inzwischen strategisch alle Bausteine im Haus, die wir brauchen, um mittelfristig sehr stark organisch wachsen zu können. Unser Portfolio an Technologieplattformen, mit denen wir alle unsere Märkte mit innovativen Probenvorbereitungs- und Testtechnologien bedienen können, steht. Insbesondere in der molekularen Diagnostik, in der wir eine führende Stellung einnehmen, stehen wir erst am Anfang einer Entwicklung, die uns zahlreiche Chancen eröffnet und für ein lang anhaltendes Wachstum sorgen wird.

Profitieren Sie von der Schweinegrippe oder verläuft die Entwicklung ähnlich wie bei der Vogelgrippe, die nach einem kurzen Hype kaum mehr wahrgenommen wurde?

Wir hoffen natürlich, dass sich die Auswirkungen der Schweinegrippe in Grenzen halten werden. Es ist aber zu befürchten, dass H1N1 ein ernsthaftes Problem für die kommende Grippesaison sein wird. Wir setzen nicht darauf, hier ein großes Potenzial auszuschöpfen. Ich sehe das eher als Hedge für unsere Gruppe. Solch eine Pandemie kann die komplette Weltwirtschaft beeinflussen. Für uns ist es eine gute Absicherung, da wir in diesem Fall Tests und Testkomponenten für die Schweinegrippe verkaufen.



Wie entwickelt sich Ihr HPV-Test?

Sehr gut. Das Potenzial für diesen Test liegt bei rund einer Milliarde Dollar weltweit. In den USA haben wir zurzeit einen Marktanteil von 100 Prozent und in Europa von 70 Prozent. Unser Test ist einzigartig und wir arbeiten bereits an seiner nächsten Generation. Ich sehe nicht, dass wir hier durch einen möglichen Wettbewerber an Wachstum verlieren werden. In den USA ist der Markt zu nur 30 Prozent penetriert und in Europa zu sieben Prozent. Ein Wettbewerber würde uns sogar helfen, den Markt stärker zu penetrieren. Letztlich wird sich aber immer der Standard durchsetzen. Und der Standard sind wir!

Wo steht QIAGEN in fünf Jahren bei Umsatz und Ertrag?

Dieses Unternehmen und die Branche verändern sich sehr rasant. Hätte mir einer vor fünf Jahren gesagt, dass wir in 2009 währungsbereinigt über eine Milliarde Dollar Umsatz machen, mehr als 3.100 Leute beschäftigen und vom Börsenwert her zu den 30 größten Unternehmen in Deutschland zählen, hätte ich das nicht geglaubt. Ich kann Ihnen nicht sagen, wie die Welt in fünf Jahren aussehen wird. Aber wir als QIAGEN planen weiter mit einem soliden zweistelligen Wachstum pro Jahr. QIAGEN hat das Potenzial, aus eigener Kraft den Umsatz auf zwei Milliarden Dollar in den nächsten Jahren zu verdoppeln. Akquisitionen würden diesen Prozess beschleunigen. Die EBIT-Marge wollen wir jährlich um 100 Basispunkte steigern. Wir freuen uns über ein Niveau zwischen 32 und 35 Prozent und halten dies in einigen Jahren für erreichbar.

Diese Aussichten locken Aufkäufer an, Herr Sackers. Greift Sanofi-Aventis oder ein anderes Unternehmen bei QIAGEN zu?

Sie lesen zuviel Zeitung. Das Gerücht bezüglich Sanofi-Aventis ist freitags um die Mittagszeit erschienen. Donnerstag war in Deutschland ein Feiertag und am folgenden Montag in den USA und in UK. Mehr will ich dazu gar nicht sagen. Wir sind als Wachstumsunternehmen in einem sehr interessanten Markt angesiedelt und sehen uns als aktiver Teil der Konsolidierungswelle in unserer Industrie.

Herr Sackers, wir bedanken uns für das Gespräch!