

EXKLUSIV-RESEARCH



Evotec: „Wie können wir noch mehr Gas geben?“

CEO Werner Lanthaler im Gespräch

Haar, 12. März 2018 - Evotec und Sanofi bauen ihre Zusammenarbeit weiter aus. Beide Unternehmen befinden sich in exklusiven Verhandlungen bezüglich des Aufbaus einer von Evotec geführten "Open Innovation"-Plattform zur beschleunigten Erforschung und Entwicklung von Medikamenten gegen Infektionskrankheiten. „Das ist eine sehr vielversprechende Transaktion und untermauert unsere robuste Geschäftsbeziehung zu Sanofi“, sagt Firmenchef Werner Lanthaler im Gespräch mit der Vorstandswoche.

„Die Schaffung einer fokussierten, externen Innovationsplattform für Infektionskrankheiten ist eine große Neuheit für die Branche. Unser Ziel ist, eine gemeinsame Pipeline neuer und wirksamer Antibiotika aufzubauen“, so Lanthaler. Zur Unterstützung der Plattform wird Sanofi ihr Portfolio an frühphasigen Forschungs- und Entwicklungsprojekten sowie ihr Expertenteam im Bereich Infektionskrankheiten an Evotec transferieren. „Mit dieser innovativsten Pipeline der Branche schaffen wir ein Alleinstellungsmerkmal und setzen den Standard in der Industrie. In der Kombination aus unseren Technologien, wie zum Beispiel dem Know-how von künstlicher Intelligenz und Chemie, erreichen wir eine Nummer 1-Position auch im Bereich der Infektionskrankheiten, was von Sanofi unterstützt wird“. Bei Unterzeichnung des Vertrages wird Evotec eine einmalige Vorabzahlung von 60 Mio. Euro erhalten, die den Cashbestand massiv erhöht. Zudem wird Sanofi das Unternehmen langfristig signifikant unterstützen, um die Entwicklung des Portfolios zu gewährleisten. Im Gegenzug erhält Sanofi bestimmte Optionsrechte an der Entwicklung, Herstellung und Kommerzialisierung der Antiinfektiva-Projekte. Details zum Gesamtpaket mit Sanofi bezüglich der künftigen finanziellen Unterstützung wollte uns Lanthaler nicht nennen. Es dürfte sich allerdings insgesamt um einen deutlich dreistelligen Millionendeal handeln. „Wir beginnen mit dem Ausbau der Pipeline im Jahr 2019. Für den Zeitraum von 5 Jahren bekommen wir von Sanofi alle Kosten erstattet. Wir werden daher den Aufbau der Pipeline profitabel gestalten“.

Lanthaler hat das Ziel, pro Jahr 1 bis 2 strategische Allianzen zu schmieden. Mit Sanofi hat der Firmenchef für 2018 bereits einen Deal in der Tasche. „Das Jahr 2018 ist noch sehr lange. Ich bin zuversichtlich, dass wir unseren Erfolg bezüglich Partnerschaften auch in Zukunft fortsetzen.“ Unabhängig weiterer Allianzen zeigt sich Lanthaler für das Jahr 2018 optimistisch. „Unsere Auftragslage bei EVT Execute ist sehr stark. Die Integration von Aptuit entwickelt sich nach Plan. Unser Ziel für 2018 sind Cross-Selling Effekte aus Aptuit und Evotec bei Vertragsverlängerungen und natürlich Outsourcing-Verträge mit neuen EVT Execute-Kunden abzuschließen.“ Die Einheit EVT Execute sollte sich somit auch 2018 robust entwickeln. Bei EVT Innovate hat Evotec inzwischen laut dem Firmenchef eine „kritische Größe“ erreicht. „Die Umsatzentwicklung bei EVT Innovate ist sehr erfreulich und wir können, abhängig von Meilensteinzahlungen, mit einer sehr guten Rohertragsmarge von 45 % wirtschaften. EVT Innovate entwickelt sich sehr positiv, weil wir die Synergien aus EVT Execute, also unserer eigenen Plattform, hier ideal nutzen können. Das unterscheidet uns ganz massiv von Unternehmen, die in der Entwicklung von Medikamenten starke Verluste schreiben. Wir hingegen haben die Mitarbeiter und Plattform ohnehin im Haus“, sagt der CEO. Ziel bei EVT Innovate ist es, bei 1 bis 2 Projekten die Übersetzung in eine größere Allianz zu erreichen. Die Investitionen in EVT Innovate zahlen sich somit aus und dürften auch in der Zukunft noch für große Freude sorgen. „Unsere Devise bei EVT Innovate ist nicht, wie wird sich das Geschäft in 2 bis 3 Jahren entwickeln, sondern wie können wir langfristig noch mehr Gas geben.“

Im Jahr 2018 dürfte Evotec beim Umsatz erneut zweistellig wachsen und einen Umsatz von deutlich über 300 Mio. Euro einfahren. Lanthaler will in diesem Jahr die Ausgaben für Forschung und Entwicklung von bisher etwa 20 Mio. Euro auf 25 bis 30 Mio. Euro ausweiten. Trotz dieser erhöhten Ausgaben wird auch das EBITDA in 2018 erneut signifikant wachsen. Für eine endgültige Guidance ist es noch zu früh. „Wir gehen aber schon davon aus, dass wir in diesem Jahr erneut organisch sehr stark wachsen.“ Für das Jahr 2017 haben die Hamburger ein Umsatzplus von mehr als 40 % in Aussicht gestellt und ein Plus beim EBITDA von mindestens 50 %. Nach unseren Berechnungen dürfte sich der Umsatz in 2017 auf ca. 250 Mio. Euro belaufen und das EBITDA auf etwa 55 Mio. Euro. Das Zahlenwerk wäre sogar noch etwas besser ausgefallen, wenn sich der US-Dollar nicht abgeschwächt hätte, und wenn es nicht ca. 5 Mio. Euro Einmalkosten durch M&A-Aktivitäten gegeben hätte. Das Unternehmen generiert gut 60 % der Einnahmen in US-Dollar und hat wesentliche Kosten in Euro und Britische Pfund. Besonders im Q4 dürfte die Währung kleinere Schmerzen verursacht haben; vor allem beim Umsatz in der Translation zum Euro. Beim Ergebnis hat Evotec einen gewissen Natural Hedge, und ein Teil der Währung wird abgesichert, so dass die Effekte beim Ergebnis nicht wesentlich sind.

Evotec entwickelt sich insgesamt großartig. Nicht nur auf der Zahlenseite, sondern auch inhaltlich und strategisch. Unsere Dauerkaufempfehlung seit Kursen von 2 Euro ist bei Kursen von unter 16 Euro erneut ein Kauf.