

Corporate



## 制药与生物技术、营养及健康领域的科技

投资者关系 – 2013年6月

© Lonza

# Lonza

## 前瞻性声明

本演示文件中所讨论的某些内容可能包含前瞻性声明。这些声明是基于龙沙集团当前的期望和预估，尽管龙沙集团并不能保证可实现这些期望和预估。投资者需谨慎，所有前瞻性声明都存在风险和不确定性，并且涉及到声明全部。鉴于各种因素，未来的实际结果有可能与本演示文件中的前瞻性声明有重大差异。再者，除非法律另有规定，龙沙集团并无计划或责任更新本演示文件中的前瞻性声明。



## 龙沙概况

- 公司以生命科学为主导
- 总部位于瑞士巴塞尔
- 2012年销售额：39.25亿瑞士法郎
- 全球运作：
  - 45家主要厂区
  - 员工超过10000人
- 微生物控制与客户定制的全球领先者：
  - 卫生
  - 水处理
  - 化学及生物的活性医药成分
  - 细胞治疗
- 在细分行业市场处于领先地位：
  - 内毒素检测
  - 基于细胞的研究产品
  - 营养原料
  - 功能中间体



# 全球据点

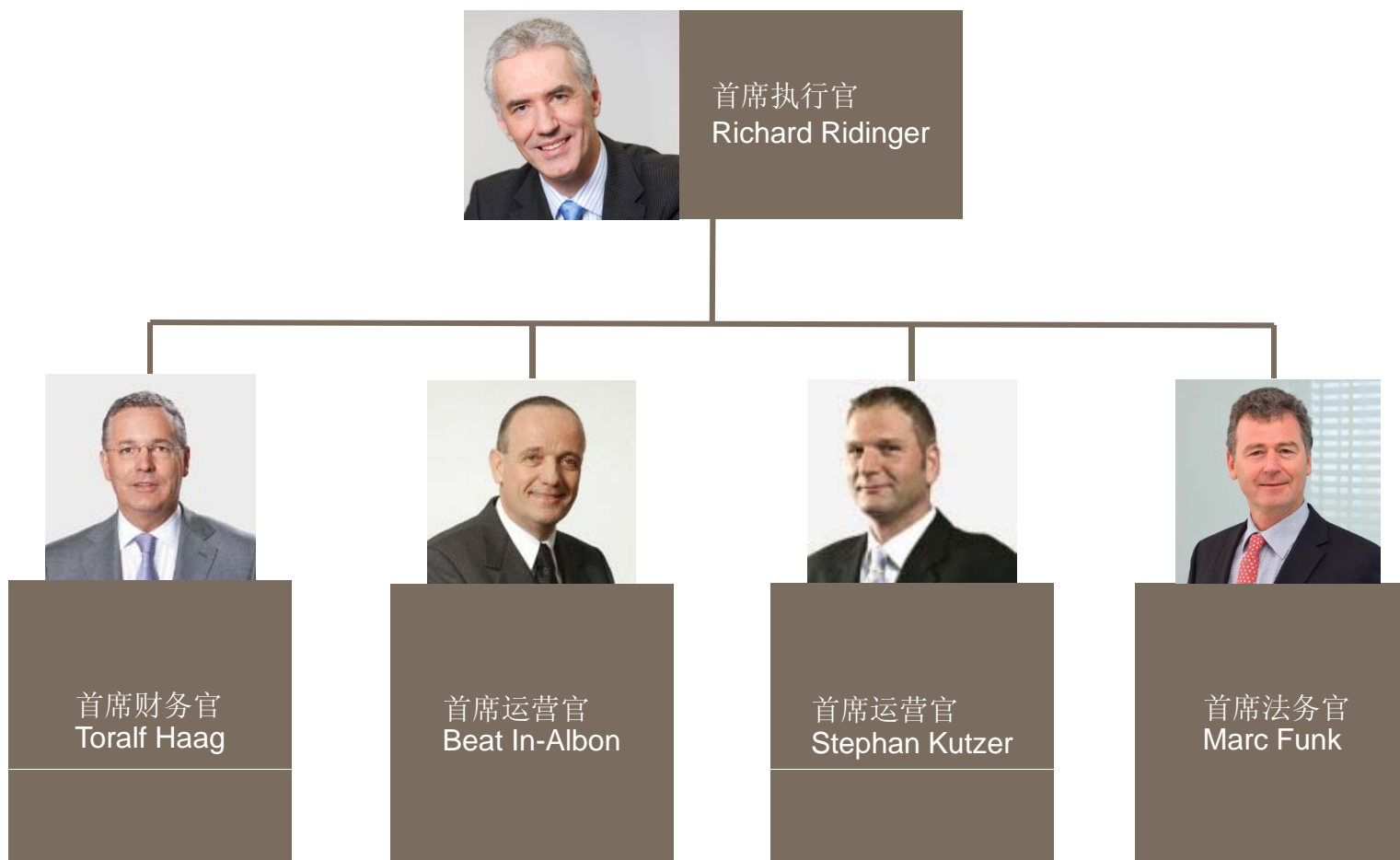
主要研发中心及厂区  
人数 > 15



- Production
- R&D
- Production + R&D

总部位于瑞士巴塞尔  
员工 > 10,000 人  
45 主要厂区

# 执行委员会



# 龙沙新架构



# 我们的市场

## 我们的产品:

- 关注人类健康和幸福
- 供消费者使用确保其健康
- 可用于药物和成分的开发及生产中

## 制药与生物技术市场

### 以下领域的产品:

- 化工和生物医药的客户定制
- 定制开发
- 测试与研究

## 特殊成分市场

### 以下领域的产品:

- 个人护理/化妆品
- 卫生与防腐
- 营养
- 农业
- 水处理
- 工业解决方案
- 材料保护
- 石油与天然气
- 木材处理



### 日益规范的法规环境

- 强有力的监管跟踪记录
- 与政府部门保持长期的联系

### 客户审批时间长

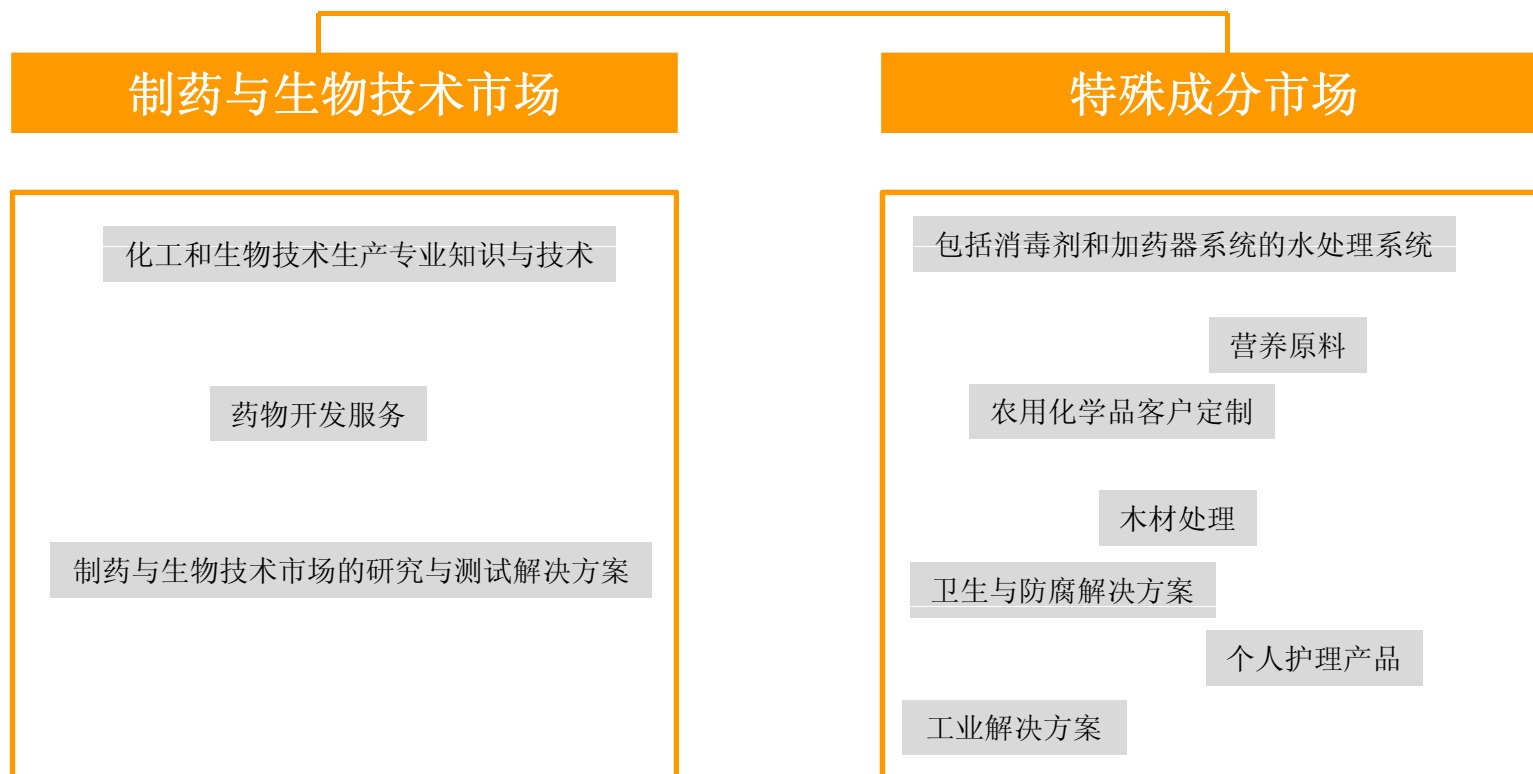
- 与超过250家医药机构保持长期紧密联系
- 长期的业务规划和承诺

### 创新的迫切需求

- 工艺创新
- 生产优化

# 龙沙市场

## Lonza

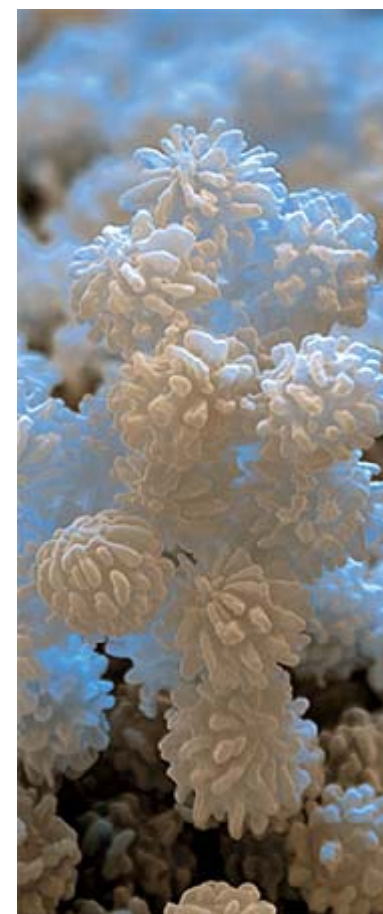




## 2012 – 具有战略意义的重要一年

龙沙在2012年经历了如下重大改变：

- 成功完成了我们有史以来最大的一次收购整合，创立了一个新的业务板块，拓宽了全球生产据点并增加了可供服务的细分市场
- 一个全新的倡议——“专注与实现”，包括三个主要项目：奥麒整合、Visp 挑战与集团职能回顾
- 管理层变动：更换了新的CEO，以及新的管理委员会成员
- 减债进展顺利
- 成功出售美国肯塔基州Brandenburg工厂



## 2012 – 销售额与EBITDA的潜在增长

- 稳定的市场需求带来稳定的销售增长
- “专注与实现”依然是所有业务的重要原则
  - 产品组合管理运作良好/初步优化工作已经执行
  - 随着人员削减的开始，Visp挑战项目深入进行中
  - 随着大部分措施的执行，奥麒整合即将结束
- 微生物控制业务表现达到预期，并进一步稳固了其市场地位
- 尽管客户定制业务收益有所增长，但EBIT因新加坡大型新生物厂区的提产成本及Hopkinton厂区的质量相关支出而受到影响
- 尽管要支付股利，依然产生出强大的自由现金流，减债按指引顺利进展中
- EBIT实现了15%的增长



## 2012 – 财务亮点

- EBIT达3.35亿瑞士法郎，按收购后计算，增长了28.4%；按收购前计算，增长了14.7%
- 运营自由现金流大幅增长了298.4%，达5.06亿瑞士法郎，
- 净债务从26.47亿瑞士法郎减少至23.01亿瑞士法郎，下降13.1%。导致负债股权比率为96%，净债务与EBITDA的比率为3.35（在结构重组与奥麒整合费用产生前）
- 2012年，与销售相对应的净运营成本（NWC）减少至23.5%（2011年为23.9%）
- 资本支出为3.1亿瑞士法郎



# 关键财务数据

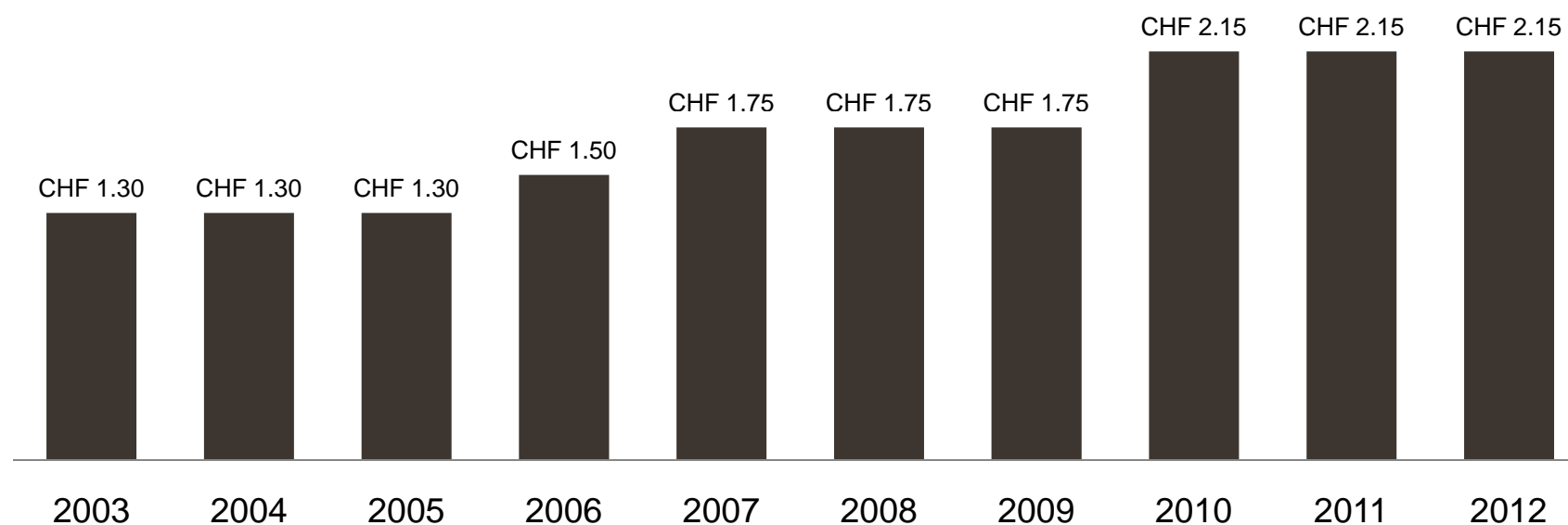
瑞士法郎（百万）	2011年	2012年	环比变化*
销售额	2,692	3,925	45.8%
息税折旧摊销前利润	537	640	19.2%
息税折旧摊销前利润率	19.9%	16.3%	
息税前利润	261	335	28.4%
息税前利润率	9.7%	8.5%	
财务成本	(86)	(114)	
税率	12.0%	18.0%	
净收入	154	182	18.2%
基本每股收益（瑞士法郎）	2.98	3.52	18.1%
核心业务基本每股收益（瑞士法郎）	4.36	4.81	10.3%
运营自由现金流	127	506	298.4%
净运营成本变化	(126)	154	
资本支出	267	310	16.1%
净营运资产回报率	6.9%	7.5%	
净债务	2,647	2,301	(13.1%)
员工数	11,001	10,789	(1.9%)

\* 按%

## 按原架构划分的各业务业绩

2012 ( 百万瑞士法郎 )	客户定制	微生物控制	生命科学原料	生物科学
销售额	1,320	1,625	742	228
增长率	1.8%	234.4%	6.5%	12.9%
息税折旧摊销前利润	323	202	100	34
增长率	(17.8%)	1,342.9%	(4.8)%	21.4%
息税前利润	182	138	31	15
增长率	(20.2%)	1,725%	(22.5)%	15.4%

## 可观的股东长期回报率



每股股利自**2003**年起上升;  
**2012**年规划: 每股派息继续保持在**2.15**瑞士法郎

## 2013年第一季度里程碑

- 龙沙业务整体业绩合乎预期
- 如在年终总结报告所预见的，制药与生物技术市场业务起步慢，但特殊成分市场业务表现良好
- 以有利条件成功发行了3亿瑞士法郎的普通债券
- Visp 挑战项目进展顺利
- Visp工厂ADC产能扩充进行中
- 以市场为导向的架构正在构建
- 减少厂区和管理复杂性项目步入正轨
  - 爱尔兰Swords厂（43个职位）将在2013年第二季度关闭
  - 2012年第三季度公布的职能部门精简项目，目前为止已减少60位员工
- 资本支出低于去年水平

## 2013年第一季度两大市场概况

### 特殊成分市场

- 大部分领域的整体市场需求稳定，2013年迎来良好开端
- 农用化学品发展良好，资产利用率高
- 个人护理业务的创新产品上市
- 所有增长项目顺利进行中

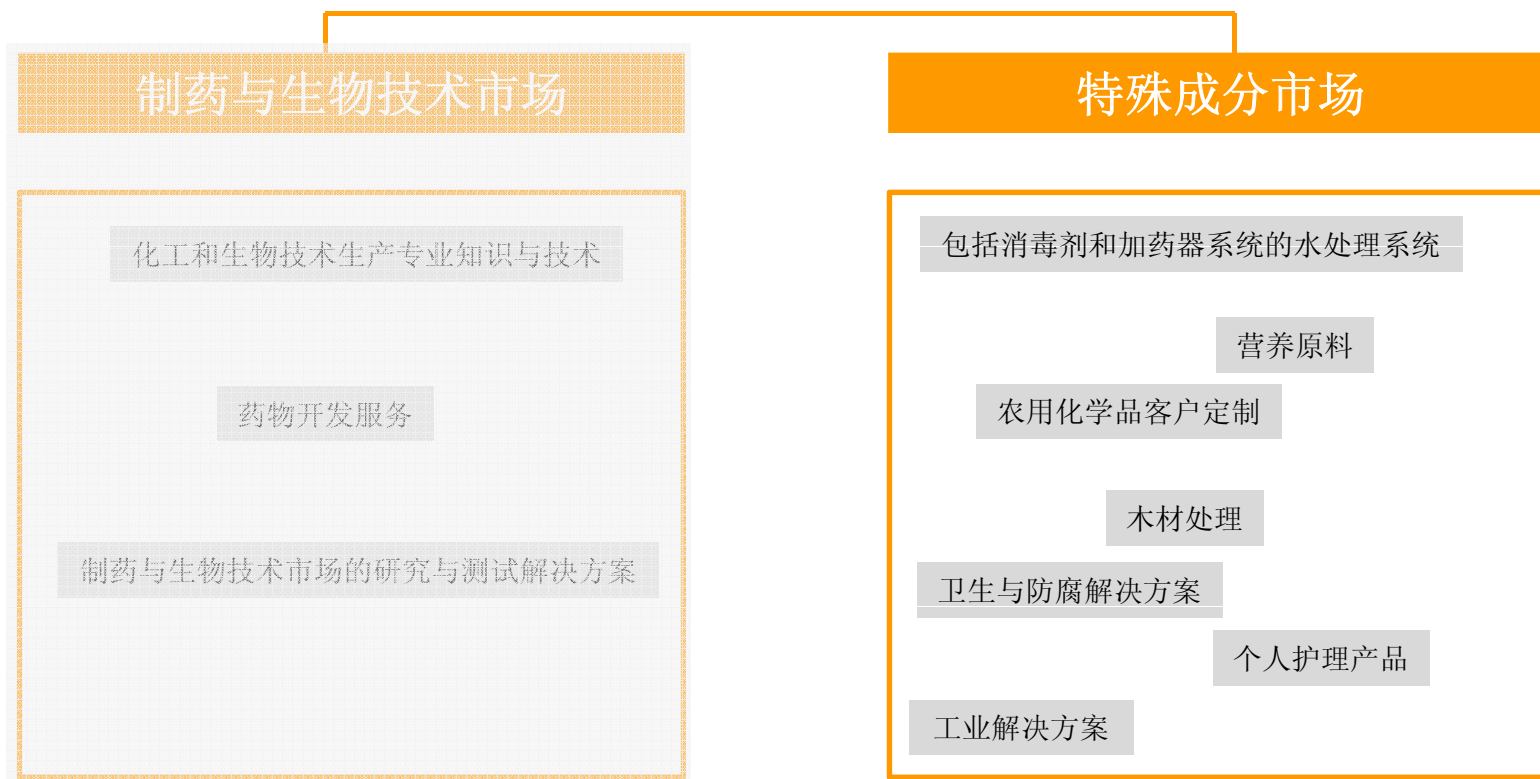
### 制药与生物技术市场

- 所有技术各阶段的开发表现满意
- 如预期一样，产能利用率较低。随后几个季度继续提升整体的网络
  - 客户项目延迟
  - 继续提高新技术（共轭抗体药物、细胞疗法、多肽转向大规模生产）
  - 新项目介绍带来更高的产品转换



# 龙沙市场

## Lonza



# 特殊成分市场 业务概况

<p><b>水处理 (消毒剂 and 加药器系统)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 表面水处理</li> <li>■ 工业和商业用水消毒剂, 加药器及系统</li> <li>■ 造纸杀粘菌剂与特殊添加剂</li> <li>■ 工业冷却水杀菌剂</li> </ul>
<p><b>石油与天然气</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 用于石油与天然气上游业务活动的特殊化学品                             <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 开采</li> <li>■ 生产</li> <li>■ 增产</li> </ul> </li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 石油与天然气的非传统回收</li> <li>■ 硫化氢吸收剂, 乳化剂, 杀菌剂, 专用抗腐蚀剂与添加剂</li> </ul>
<p><b>材料保护</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 木材防腐与处理</li> <li>■ 海洋防污涂料杀菌剂</li> <li>■ 金属加工液配方与粉末金属润滑剂</li> <li>■ 塑料保护剂、润滑剂及其他添加剂</li> </ul>

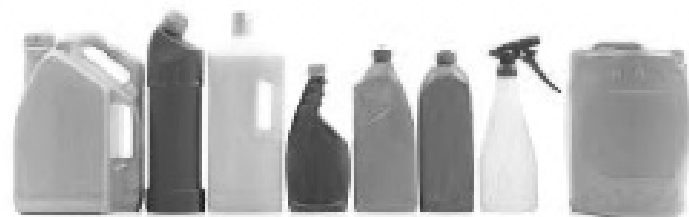


# 特殊成分市场 业务概况

## 卫生与防腐

(清洁、消毒、卫生处理及防腐解决方案)

- 家庭/医院/消费者
- 工业/洁净室
- 食品安全
- 动物护理
- 农业
- 专业服务
- 公共机构/清洁部门
- 眼睛护理和医疗产品原料



## 个人护理

(护肤、护发、沐浴与淋浴、天然化妆品、药用化妆品)

- 天然与有机化妆品原料
- 化妆品防腐剂
- 生物技术活性物
- 洗发露去屑止痒剂



# 特殊成分市场 业务概况

<p><b>营养原料</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 烟酸和烟酰胺 (维生素 B3) – 用于食品、饲料、医药应用</li> <li>■ Carnipure™ 与 Carniking™ (左旋肉碱)</li> </ul>
<p><b>农用化学品</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 农用化学品活性成分的客户定制</li> <li>■ Meta™ (四聚乙醛) 是一种特殊的活性成分，可作为灭螺剂使农业、家庭与花园免遭蛞蝓和蜗牛的侵害</li> </ul>
<p><b>工业解决方案</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 用于维生素、医药、农用化学品及染色剂方面的双烯酮衍生物</li> <li>■ 用于维生素、光学、增白剂、农用化学品、粘合剂的氢氰酸衍生物</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 用于高级复合材料和电子行业的高性能材料</li> </ul>



## 特殊成分市场 (I) 2013年第一季度近况

### 个人护理

- 防腐产品和特殊成分的销售进展顺利，稍高于预期
- 推出抗衰老、抗痘成分的创新产品及化妆品中的天然防腐剂

### 卫生

- 一级市场（欧洲和美国）表现稳定，利润提升
- 大范围的消毒产品有效抵御A型流感病毒
- 市场对于预防病毒感染用的消毒湿巾表现出越来越高的兴趣

### 营养

- 烟酸市场需求如预期计划，价格仍处在低水平
- 左旋肉碱进展顺利

## 特殊成分市场(II) 2013年第一季度近况

### 农用化学品

- 发展良好，资产利用率高
- 全年订单饱和
- 密达™ 第一季度销售旺盛，满足家庭绿地在春季的需求
- Visp 多功能厂的扩大产能项目进行顺利，计划在第四季度末开车

### 水处理

- 销售旺季为欧洲市场带来良好的开端
- 分销商高存货及三月天气欠佳导致美国市场起步缓慢
- 市场对Pulsar 加药器的兴趣持续，新设备已推向工业、商业和市政市场

## 特殊成分市场 (III) 2013年第一季度近况

### 木材处理

- 木材处理产品第一季度销售较去年好转，特别在北美住宅市场
- 尽管市场环境依然不佳，但木材保护在欧洲销售依然坚挺
- 与全球两大DIY零售连锁公司在北美开拓了新业务

### 工业化学品

- 电子行业对高性能材料的需求强劲
- 新开发的Lonzacure™获得在太空结构领域客户的认可
- 氰化氢/双烯酮衍生品需求强劲，但面临来自中国和印度的价格竞争压力

### 材料保护

- 欧洲市场需求强劲，弥补了由于客户高存货导致的美国市场启动缓慢
- 龙沙已准备好向塑料和乙烯衍生物厂商提供高效杀菌剂替代品（含砷的OBPA防腐剂不再在欧洲销售）

## 特殊成分市场 面临的潜在挑战与对应举措

### 主要挑战

- 由于竞争激烈，烟酸（维生素B3）利润面临压力
- 原材料价格不稳定

### 对应举措

- 成本竞争力是维持市场领先地位的关键
- 保持高资产利用率
- 启动/加快几个项目进度，以抵消烟酸竞争压力包括简化项目流程所带来的影响
- 加快在中国的投资项目
- 扩大/优化产品组合（特别是农用化学品）



# 龙沙市场

## Lonza

### 制药与生物技术市场

化工和生物技术生产专业知识与技术

药物开发服务

制药与生物技术市场的研究与测试解决方案

### 特殊成分市场

包括消毒剂和加药器系统的水处理系统

营养原料

农用化学品客户定制

木材处理

卫生与防腐解决方案

个人护理产品

工业解决方案

# 龙沙客户定制 业务概况

- 活性医药成分的开发与定制提供了完整的生命周期管理
  - 化学品定制:**
    - 小分子、共轭抗体药物、高性能活性医药成分、多肽、细胞毒素
  - 生物定制:**
    - 单克隆抗体与重组蛋白
    - 活性物质与中间体
  - 开发服务:**
    - 生产平台与技术
    - 供料系统
- 共9个生产基地分布在比利时、中国、捷克、新加坡、西班牙、瑞士、英国及美国



# 龙沙生物科学市场 产品与服务

- 客户来自医药、生物制药、生物技术、个人护理等公司，还包括学院及政府研究机构
- 掌握原代细胞和培养基、转染、生物分析、支原体检测和预防，以及内毒素检测等方面的核心技术
- 细胞培养、转染和多能干细胞服务
- 内毒素和支原体检测测试服务、再认证及灭菌服务
- 广泛的专业知识满足监管制造环境的重要需求
- 为生物制品的生产提供定制产品及服务
- 强有力的科技支持
- 通过直销和分销商网络进行全球销售



## 制药与生物技术市场 (I) 2013年第一季度近况

### 定制生产服务

- 产能利用率如预期较低。随后几个季度继续进行整体网络的提升
- 小分子产品已签订多项长期供货协议；Visp厂主要产品通过FDA审核
- Visp工厂ADC产能扩充进展顺利
- 生物制造各阶段项目进展顺利
- 与政府部门和客户紧密合作解决Hopkinton厂生产问题依然是首要任务
- 细胞和病毒治疗项目强势发展，新客户和新产品的数量增加
- 新加坡细胞治疗厂上线，生产首批符合GMP要求的产品

## 制药与生物技术市场 (II) 2013年第一季度近况

### 定制开发服务

- 第一季度定制开发整体需求稳定
- **XS**微生物技术™促使第一季度的新项目达成
- 应用蛋白质服务涉足亚洲
- 使用专有的微反应器/**MRT**进行开发和升级服务的高需求在第一季度持续引起客户关注

### 生物科学

- 测试解决方案进行顺利，亚太地区发展迅速
- 培养基业务成绩令人惊喜
- 与**Sartorius**公司长期的合作顺利进行中
- 随着新产品的推出，细胞生物业绩保持强劲发展
- 费用紧缩影响了对美国学院及政府方面的销售
- 在欧洲，研究和测试业务受恶化的经济形势影响

# 客户定制服务 面临的潜在挑战与对应举措

## 重要挑战

- Hopkinton工厂的警告信和其他来自FDA的警告
- 资本支出的高需求
- 依赖那些可从市场撤回或比市场预期低的单一类型产品
- 化学品定制中缺乏竞争力的产品
- Visp 厂的货币压力



## 对应举措

- 在警告信中提到的问题正在跟进解决
- 投资新技术将获得可观的利润，且具增长前景
- 外包服务趋势带动项目强劲的发展
- 更多关注更具吸引力的产品，保持/提高产能利用率及改善生产力
- 在新加坡和中国的重要投资

## 生物科学产品与服务 面临的潜在挑战与对应举措

### 重要挑战

- 由于政府补助少，严峻的市场环境限制了研究业务的发展
- MODA™ 的销售有赖于制药行业客户的资本支出

### 对应举措

- 新产品上市（如：干细胞技术）
- 精简4000系列产品组合的项目为推向细分市场带来可观的利润和增长
- 改善分销渠道
- 亚太地区的成长发展

# 龙沙的战略保持不变并.....

我们致力成为以科技改善生活质量的领先供应商

我们满怀激情地以领先科技为客户在生命科学领域创造可能

领导者

我们专注于已界定的生命科学领域客户的研发与生产需求

项目管理者

我们充分利用并进一步发展高科技的生物和化学技术平台

专家

我们在所有对客户有利的创新、领导、运作和工艺方面保持卓越运营

安全

影响  
进取  
凝聚

环境

打造一个长期、持续、优秀及获利增长的平台



# .....通过由内而外的强劲增长来实现

主要的资本支出：  
瑞士法郎 < 2亿/年 (2013)  
如：

- 共轭药物业务- Visp
- 微生物业务- Visp
- 开发服务- Slough
- 烟酸- 中国
- 农用化学品- Visp
- 大型和小型生物制药厂的灵活性
- 集中收购

资本支出保持在：  
~ 1亿5千万瑞士法郎/年

**EBITDA**  
的资本回报率平均在**30%**

提高当前**EBITDA**水平

市场地位：

- 哺乳动物/微生物: #1
- 微生物控制: #1
- 服务: #1
- APIs: #1
- 特殊化学品: #1
- 生命科学原料: 在越来越多的细分市场获得 >50%份额
- 生物科学: #1  
在众多细分市场均占首位

- 重要的运营自由现金流 (>2亿瑞士法郎/年)
- 技术和产品组合推动小型和中型规模的收购
- 重要的产品组合/生产力和合理化项目

# 关键机遇

## 龙沙的关键机遇

- 1 更多关注目标市场
  - B2B-市场销售模式
  - 开拓新兴市场
- 2 近期成本减低
  - 奥麒整合
  - Visp 挑战
  - 集团职能回顾
- 3 长期运营改进
  - 生产 / 行政
  - 厂区 / 法人实体整合
- 4 现金关注点
  - 减债
  - EBITDA 增长, 资本支出 / 净运营资金控制
- 5 结构管理
  - 业务结构
  - 产品组合

2012

现有指引的重申:

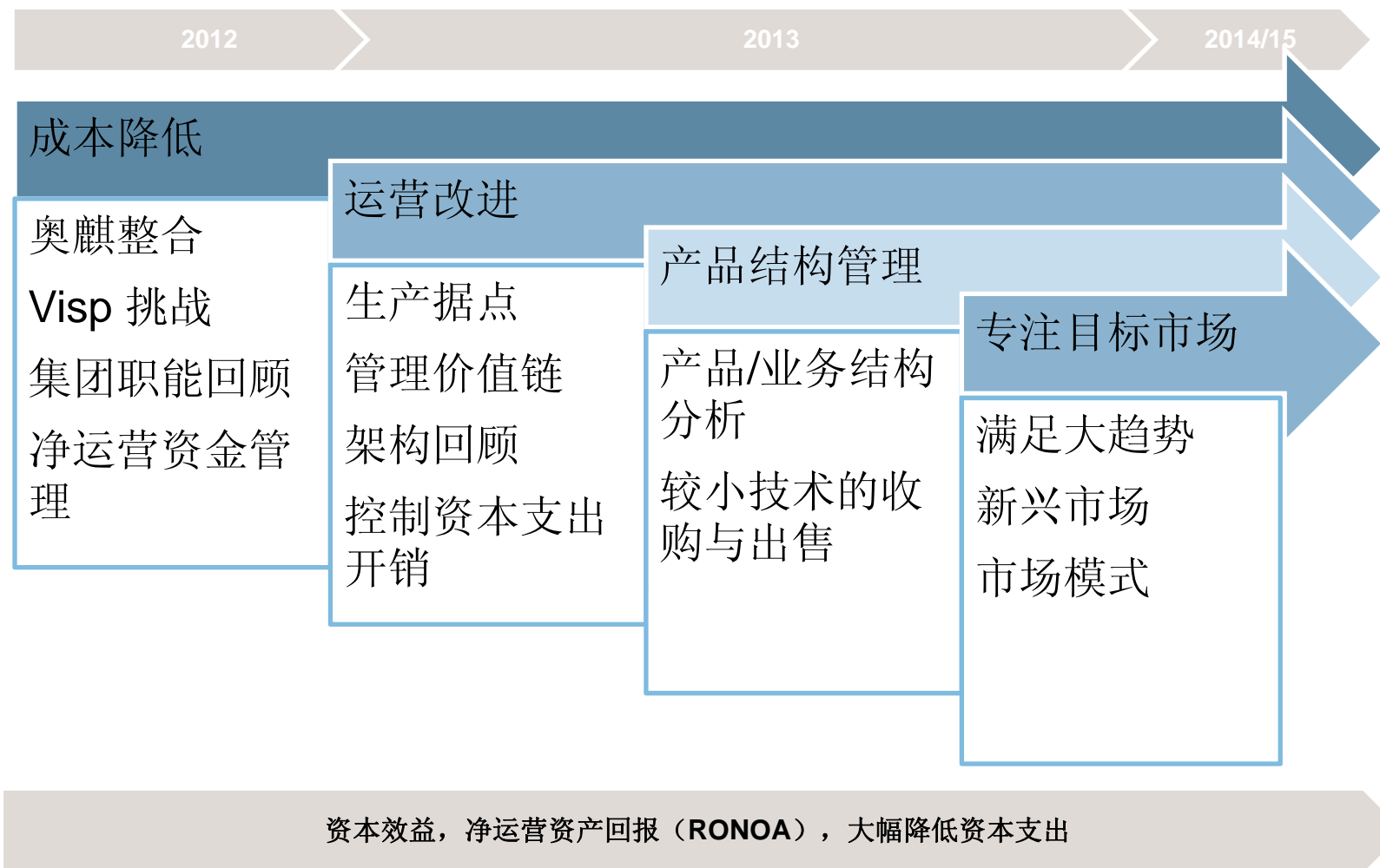
- ~~EBIT 2012 = EBIT 2011 + 10% - 15%~~

2015\*

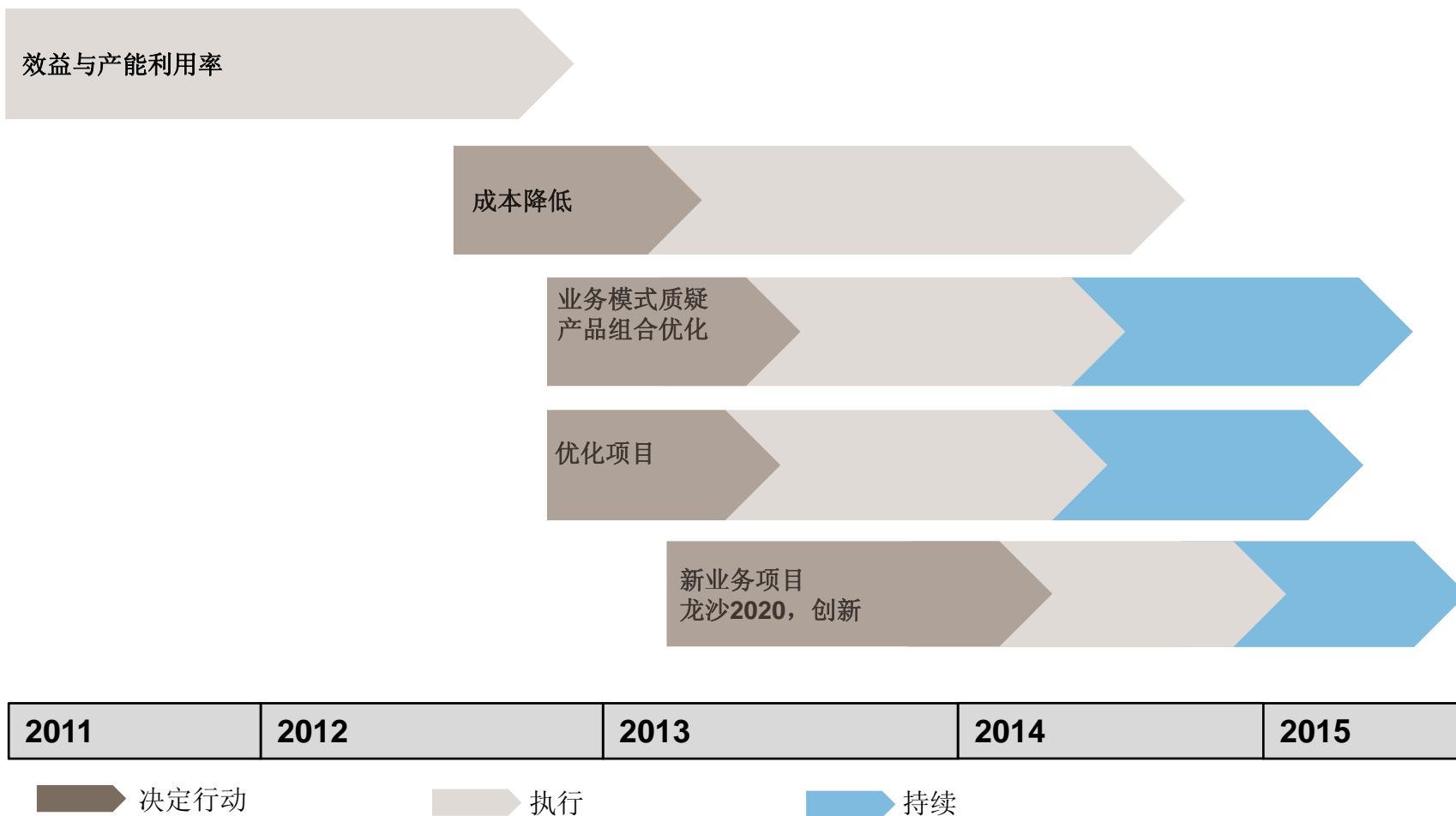
- 年度销售呈中段个位数增长
- EBITDA 利润: 20% (目前16.6%)

\* 基于目前的汇率与业务构成

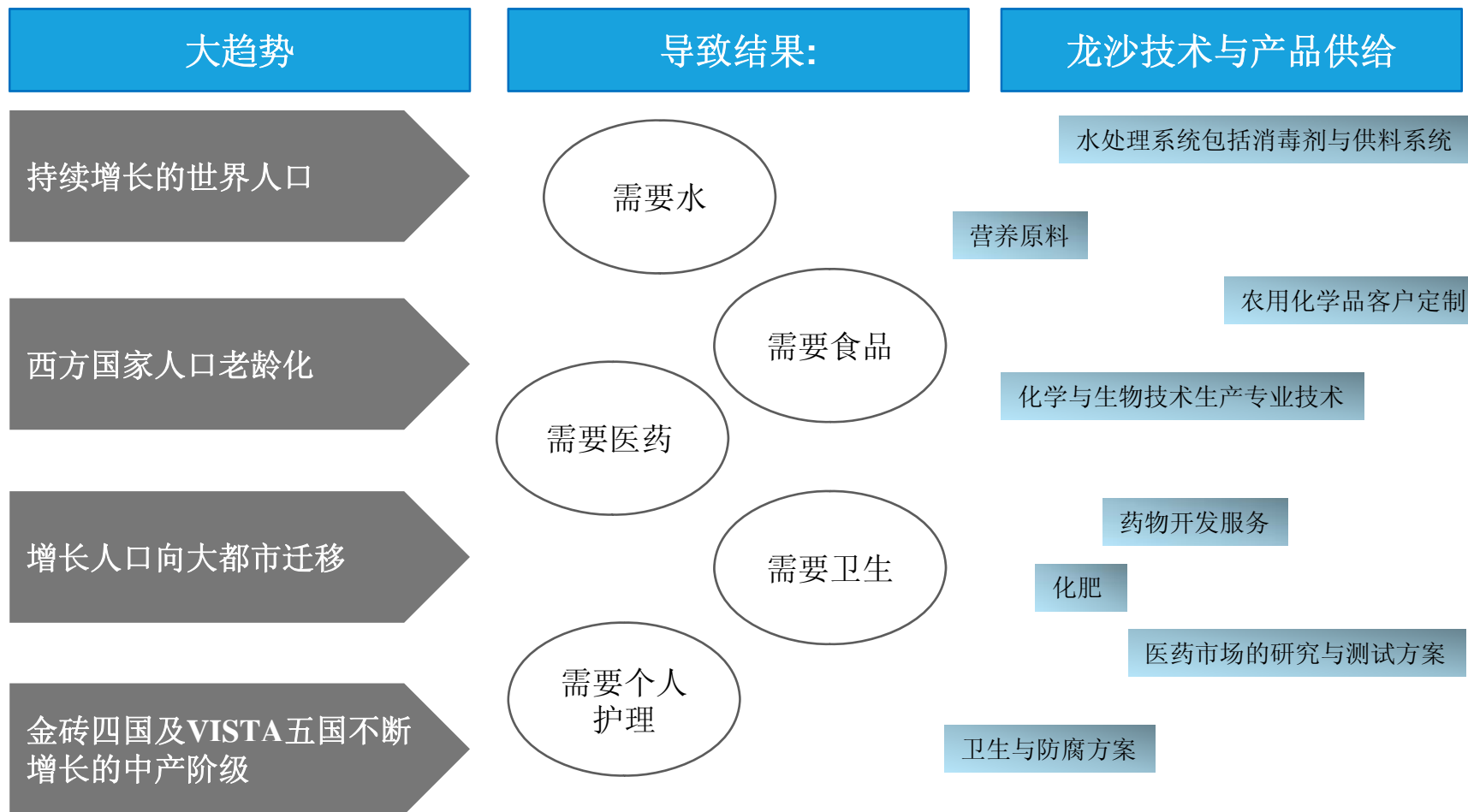
# 路线图—保持稳定的前提下，走可持续增长利润之路



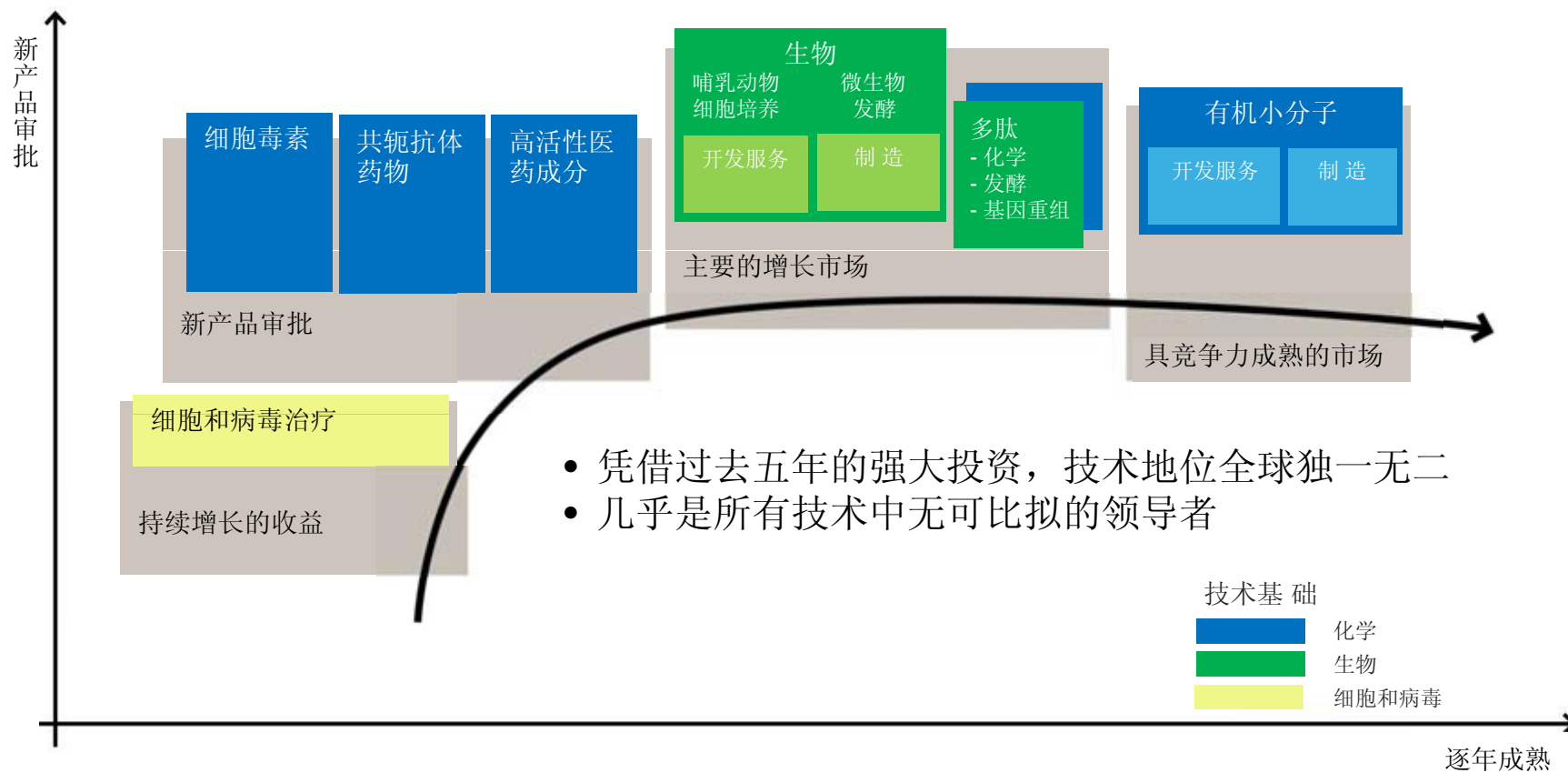
# Visp挑战- 更新



# 大趋势与龙沙的对策



# 龙沙客户定制：医药市场独一无二的技术产品组合



## 总结与展望

- 龙沙业务整体业绩合乎预期
- 特殊成分市场表现良好。制药与生物技术市场如预期起步慢。
- 架构调整和改进项目进展顺利
- 有关生产据点的评估和实施的情况有望在第二季度公布
- 财务状况良好，以有利条件发行了普通债券
- **2012年年终报告中提出的1月份指引已得到确认，2013年下半年的业绩将比上半年更胜一筹**
- **重申2013年的EBIT目标：增长幅度在10%左右**

## 大事件日程及联系人

### 龙沙集团重要日程

- 2013年7月25日 2013年年中总结
- 2013年10月31日 2013年第三季度业务近况
- 2014年1月23日 2013年年终总结
- 2014年4月16日 年度股东大会
- 2014年4月24日 2014年第一季度业务近况

### 联系人

Dominik Werner

集团沟通事务

T +41 61 316 8798

F +41 61 316 9798

[dominik.werner@lonza.com](mailto:dominik.werner@lonza.com)

Dirk Oehlers

投资者关系

T +41 61 316 8540

F +41 61 316 9540

[dirk.oehlers@lonza.com](mailto:dirk.oehlers@lonza.com)