

Hier ist ein **aktueller, strukturierter Peer-Vergleich (Stand: 10.01.2026)** von **Danaher, Thermo Fisher Scientific, Abbott Laboratories** und **Sartorius**, zugeschnitten auf Deinen **Anlagehorizont 5–20 Jahre**, inklusive **Risiken, Bewertung vs. Qualität, Geschäftsmodell-Charakteristika und zentraler Kennzahlen**.

---

## 1) Geschäftsmodelle & strategische Positionierung

### Danaher (DHR)

- Fokus: Life-Sciences-Tools, Diagnostik, Biotechnologie.
- Starke Plattform-Diversifikation, hoher Anteil wiederkehrender Umsätze.
- Generiert hohen Cashflow und investiert in Übernahmen sowie Rückkäufe. ([Modern Value Investing](#))

### Thermo Fisher Scientific (TMO)

- Größter Anbieter im Segment („serving science“) mit breitem Mix aus Laborausstattung, Diagnostik, Biopharma-Services.
- Gewerbe stark diversifiziert, profitiert von „Lab to Life“-Nachfrage.
- Profitabilität robust; strategische Portfolio-Optimierungen (Verkauf bestimmter Einheiten) laufen. ([ir.thermofisher.com](#))

### Abbott Laboratories (ABT)

- Breiter Gesundheitskonzern mit **Medical Devices**, Diagnostik, Ernährung und Pharma.
- Weniger zyklisch als reine Lab-Tool-Anbieter, stabilere Erträge.
- Starkes medizinisches Produktportfolio mit klarer Innovationstreiber-Komponente. ([abbottinvestor.com](#))

### Sartorius (SRT3 bzw. ADR)

- Spezialisiert auf **Bioprocess Solutions** und Laborprodukte, starkes Wachstumspotenzial durch Biopharma-Prozessbedarf.
  - Hohe Margen im Consumables-Bereich, stärker zyklisch abhängig von Großprojekten/CapEx. ([Sartorius](#))
- 

## 2) Wachstum, Margen & Finanzkennzahlen (relativ + aktuell)

### Umsatz- und Gewinnentwicklung

Unternehmen	Umsatz-Trend (2025)	Margen	Besonderheiten
Danaher	Stabil bis moderat wachsend, teilweise organisch flach	Hohe Bruttomarge, operative Margen marktführend im Peer-Segment	Solider Cashflow, Rückkäufe aktiv
Thermo Fisher	~flach bzw. moderat organisch (Quartalsdaten 2025 zeigen 1–5 % organisches Wachstum)	Robust, stabile operative Margen	Größte Umsatzbasis im Segment
Abbott	~6–7 % organisches	Operative Marge ~18–23 %	Diversifiziertes,

Unternehmen	Umsatz-Trend (2025)	Margen	Besonderheiten
	Wachstum, Nachfrage über mehrere Geschäftsbereiche verteilt	(gut für Health Care)	defensives Profil
Sartorius	~7 % Umsatzwachstum, EBITDA-Marge ~29–30 %	Hohe Margen im Consumables-Bereich	Wachstumsorientiert, aber zyklisch

#### Kurzkommentar:

- **Thermo Fisher** wächst moderat, profitiert aber vom breiten Marktanteil im globalen Life-Sciences-Sektor. ([ir.thermofisher.com](https://ir.thermofisher.com))
  - **Abbott** ist das defensivste Profil, da große Anteile stabiler MedTech- und Ernährungsgeschäfte involviert sind. ([abbottinvestor.com](https://abbottinvestor.com))
  - **Sartorius** wächst schneller als DHR/TMO, jedoch auf kleinerer Basis und mit zyklischer Sensitivität. ([Sartorius](https://Sartorius))
- 

### 3) Bewertung vs. Qualität (Qualität primär = Margen, Cashflow, Preissetzungsmacht)

#### Danaher

- Hohe Free-Cashflow-Marge, starke operative Stabilität.
- Relativ hohe Bewertung im Sektor, aber vielfach gerechtfertigt durch Qualität des Geschäfts. ([Modern Value Investing](https://Modern Value Investing))

#### Thermo Fisher

- Größter Anbieter im Peer-Universe. Trotz Größe behält solide Margen und Diversifikationsvorteile.
- Bewertung im mittleren bis gehobenen Rahmen, was durch Marktstellung erklärt ist. ([ir.thermofisher.com](https://ir.thermofisher.com))

#### Abbott

- Bewirtschaftet klassisch defensives Profil mit stabileren Margen und niedrigeren Bewertungskennzahlen (PE im moderaten Bereich).
- Qualität: breit, weniger konjunkturanfällig als reine Life-Science-Tools. ([finance.yahoo.com](https://finance.yahoo.com))

#### Sartorius

- Hohe Wachstumserwartungen werden in hohen Multiples (z. B. Forward P/E) reflektiert.
  - Qualität: starkes Consumables-Geschäft, aber höheres Risiko durch zyklische Equipment-Nachfrage. ([AInvest](https://AInvest))
- 

### 4) Risiken im Peer-Vergleich

#### Makro- & Handelsrisiken

- **Zölle, Regulierungen:** Betreffen alle vier, aber **Thermo Fisher** und **Danaher** besonders stark durch globalen Handel.
- **Abbott** weniger abhängig von Tailwind/Headwind in Forschung, da größerer Diversifikationsmix.

## Zyklizität

- **Sartorius**: stärker abhängig von CapEx-Investitionszyklen der Biopharma-Industrie als die anderen.
- **Thermo Fisher & Danaher**: gute Durchmischung, aber auch empfindlich bei Rückgang in Forschungsbudgets.

## Wachstumspotenzial vs. Bewertung

- **Sartorius**: hohe Erwartungen → Bewertung sitzt bereits relativ hoch.
  - **Danaher & Thermo Fisher**: eher moderates Wachstum, aber stabiler Cashflow.
  - **Abbott**: geringere Wachstumsraten als reine Tools-Anbieter, aber Preissetzungsmacht und Stabilität. ([Sartorius](#))
- 

## 5) Fazit für Deinen Horizont (5–20 Jahre)

### Danaher

- **Qualität + Stabilität**: sehr solide Cashflow-Qualität, breit aufgestellt im Life-Science-Bereich.
- **Nachteile**: moderates organisches Wachstum, hohe Bewertung.

### Thermo Fisher

- Größter und breitester Anbieter → langfristiger „Core“-Titel im Life-Science-Sektor.
- **Nachteile**: Wachstum moderat im Near-Term, aber durch Größe stabil.

### Abbott

- **Defensiv + Diversifiziert**: starke Position im Gesundheitsmarkt, weniger zyklisch.
- Gut für risikoadjustierte Allokation.

### Sartorius

- **Wachstumspotenzial**: höher als bei anderen, vor allem durch Bioprocess-Consumables.
  - **Risiko**: Zyklischer, stärker CapEx-abhängig, höhere Bewertung.
- 

## 6) Empfehlung zur Portfolio-Struktur (neutral-orientiert, nicht als Handlungsempfehlung)

### Langfrist (5–20 Jahre) Kern + Diversifikation:

- *Core + Stabilität*: **Abbott**
- *Life-Science Backbone*: **Thermo Fisher + Danaher**
- *Wachstum/Exposure im Biotech-Tools-Bereich*: **Sartorius** als Ergänzung

### Gewichtungsidee (klassisch, nicht als Rat):

- Abbott als defensives Fundament
  - Thermo Fisher & Danaher als Core für Tools + Services
  - Sartorius als Wachstums-Komponente (höhere Schwankung)
-

Wenn Du willst, kann ich Dir daraus **konkrete Bewertungskennzahlen (PE, EV/EBITDA, Free-Cash-Flow-Yield)** in einer **tabellarischen Übersicht** erstellen – nur sagen, ob Du lieber **absolut aktuelle Zahlen 2026** oder **analystenbasierte Forward-Kennzahlen** möchtest.