



Rede des Vorstands
Hauptversammlung 2024
GESCO SE
29. Mai 2024

Es gilt das gesprochene Wort.



Ralph Rumberg (CEO)

Guten Morgen meine sehr geehrten Damen und Herren! Liebe Aktionärinnen und Aktionäre!
Verehrte Gäste!

Sie haben es im Clip bereits gesehen. Mehr denn je geht es um die Fragen:

- Was ist unser Gesellschaftsbeitrag?
- Wofür stehen wir?
- Was ist heute eigentlich erfolgreiches Unternehmertum?
- Und vor allem: Wie haben wir uns auf die Zukunft ausgerichtet?

Ihnen ein ganz herzliches Willkommen zu unserer Hauptversammlung. Alle diese Fragen werden wir heute beantworten.

Ich hoffe die Präsentationen unserer Unternehmen unten im Glas Cube haben Ihnen einen guten Einblick vermittelt.

Nutzen Sie gerne die Gelegenheit an den Market Places sich weiter zu informieren. Diskutieren Sie mit unseren Geschäftsführern dazu.

Im Anschluss an die offizielle Hauptversammlung bitten wir Sie exklusiv zur Podiumsdiskussion mit allen Geschäftsführern. Halten Sie Ihre Fragen parat!

Zum Abschluss des heutigen Events können Sie Transformation dann hautnah erleben. Bei geführten Rundgängen über das UNESCO Weltkulturerbe Zeche Zollverein erleben Sie die Veränderungen einer ganzen Industrieregion.

Wir befinden uns hier im Sanaa Gebäude, einer Architektur Ikone von weltweitem Ruf. Eine Ikone für Gestaltung. Ein Ort der für Transformation der Industriekultur wie kein zweiter steht.

Auch unsere Transformation haben wir nahezu abgeschlossen. Wir haben ein Portfolio für die Zukunft gestaltet!

Und genau darum geht es heute!

Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, unsere Ausrichtung für die Zukunft zu vermitteln! Für jedes einzelne unserer Unternehmen!

Doch bevor wir tiefer einsteigen, erlauben Sie mir, aus gegebenem Anlass, eine kurze Zeitreise.

Mit unserem Slogan hat alles begonnen! Ich war noch gar nicht bei der GESCO. Da war ich schon begeistert von der Idee!



Hidden Champions – technologie getriebener Mittelstand in einer Aktie!

Ein inhaltsgeladener Slogan! Die Realität spiegelte damals den Slogan nicht ganz wieder. Aber genau dieser Slogan, dieser Anspruch hat uns in den letzten 6 Jahren geleitet.

Wir verstehen unter Hidden Champions ... Unternehmen die Weltmarktführer sind.

Konkret heißt das, sie sind in Ihrer Anwendung die Nr. 1 am Weltmarkt! – vielleicht noch die Nr. 2. Bevor Ich Ihnen berichte, wo wir mit unseren Unternehmen stehen ...ein kurzer Rückblick!

Ich zitiere aus meinem ersten GESCO Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2018/19. Mein Intro Zitat damals: „Mit der Strategie NEXT LEVEL schlagen wir ein neues Kapitel in der 30-jährigen GESCO Geschichte auf. Unser Ziel ist es, die Wettbewerbsfähigkeit und Zukunftsfähigkeit zu stärken, indem wir GESCO auf die nächste Ebene entwickeln: jedes einzelne Unternehmen, die GESCO AG als Holding und damit die Gruppe als Ganzes.“

Heute sage ich mit Stolz: Wir haben die nächste Ebene erreicht! Und das mit einem starken Team! Doch der Reihe nach.

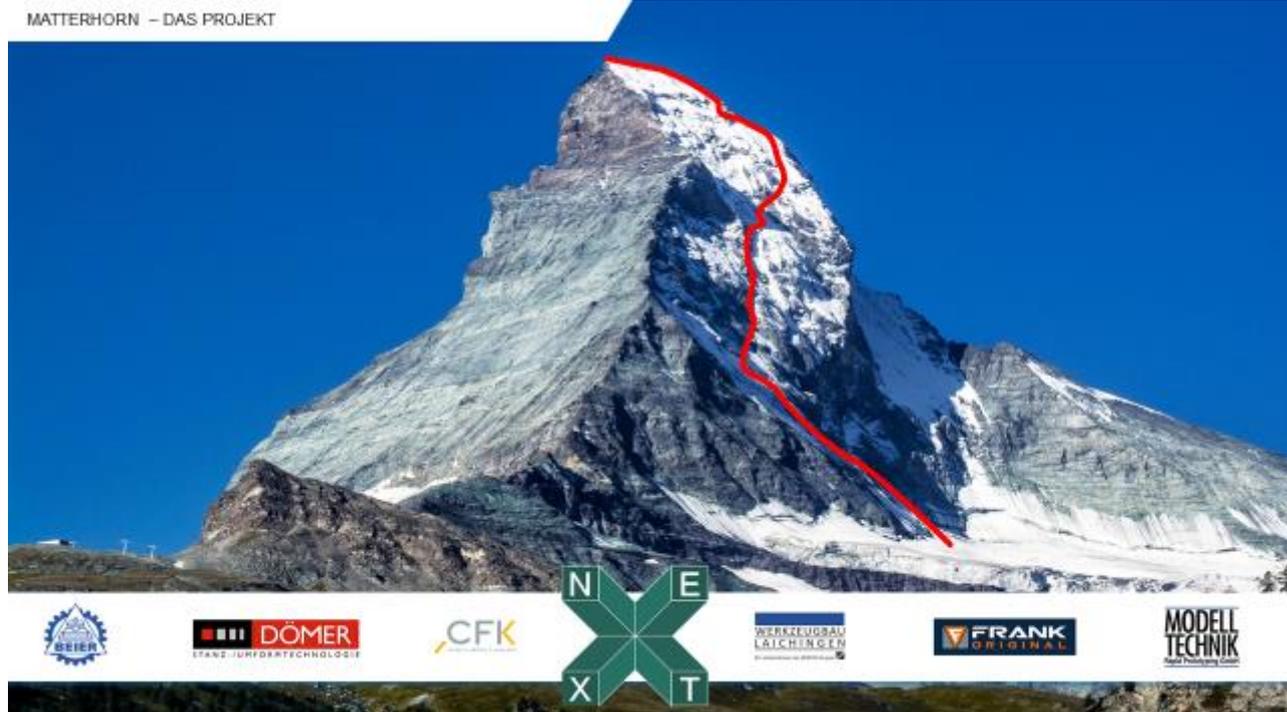
Der erforderliche Umbau – um die hoch gesteckten Ziele zu erreichen, war dann doch deutlich größer als anfänglich gedacht. Für die Transformation von einer Finanzholding zu einem aktiv gestaltenden Gesellschafter haben wir, Vorstand und Aufsichtsrat eine klare Roadmap entwickelt. Ich erinnere mich gut daran, wie wir in mehreren Workshop Tagen die Roadmap gemeinsam entwickelt haben.

Das ist ein guter Zeitpunkt, unserem Aufsichtsrat explizit zu danken.

Für den Mut die GESCO neu auszurichten! Für die Weitsicht! Und für das Vertrauen in die Umsetzung.



Mit der Strategie NEXT LEVEL haben wir die Portfolio Architektur neu definiert. Mit den Excellence Programmen den Weg der Tochtergesellschaften vorgezeichnet. Schauen wir zunächst auf die Säule der Portfolio Architektur. Erwähnenswert: Die Akquisition der Sommer & Strassburger in 2018, heute ein elementarer Bestandteil unseres Portfolios, dazu später mehr. Nach umfassender Geschäftsmodell Analyse aller Tochtergesellschaften haben wir gehandelt. Wir sind harte, aber wertvolle Schritte gegangen.



Sie erinnern sich an Matterhorn?

Die größte Transaktion unserer über 30-jährigen Geschichte! Wir haben in einem Bundle Deal 6 Tochtergesellschaften verkauft und das Segment Mobilitäts-Technologie geschlossen! Damit haben wir rund 100 Mio.€ Umsatz verkauft, übrigens zu einem sehr attraktiven Preis! Das war ein elementarer Schritt für das Portfolio. Gerade noch rechtzeitig vor der nächsten Automobilkrise.

Kurz darauf – im März 2021 haben wir die VWH ebenfalls verkauft. Damit die direkte Abhängigkeit unserer Tochtergesellschaften vom Automotive Geschäft eliminiert!

Was heißt das konkret? Im Portfolio haben wir heute keine Tochtergesellschaft mehr, die vom Automotive Geschäft abhängig ist!

Der Automotive Anteil der Gruppe liegt heute bei moderaten 19 %. Damit war der erste Schritt getan. Wir haben unser Portfolio bereinigt. Die zu kleinen Gesellschaften und die mit zu wenig Perspektive auf eine marktführende Position in bessere Hände gegeben. Im nächsten Schritt ging es um die Portfolio Gestaltung. Um substantielle Größenordnungen für unsere Basisbeteiligungen zu erreichen, waren weitere Veränderungen erforderlich.

Im Juni 2021 haben wir die United Med Tec erworben. Einen Marktbegleiter für unsere älteste Tochtergesellschaft, die HASEKE. Die Zusammenführung beider Unternehmen haben wir unmittelbar gestartet. Heute befinden sich beide ehemalige Unternehmen an einem Standort, es gibt ein Management Team und wir firmieren unter einem neuen Namen: AMTRION.

Den Integrationsprozess haben wir 2023 abgeschlossen und so eine hervorragende Basis für den Weg zum Weltmarktführer geschaffen!

Mit unserer HUBL hatten wir bereits einen Edelstahl Verarbeiter im Portfolio. Mit Sommer & Strassburger haben wir einen Edelstahl Anlagenbauer erworben. Mit der Gründung der INEX-solutions haben wir die Voraussetzungen geschaffen, beide Kompetenzen zusammenzuführen und daraus Mehrwert zu generieren.

Mit inzwischen rd. 60 Mio.€ Umsatz eine substantielle Basisbeteiligung mit erheblichem Ausbaupotenzial. Dazu mehr im Kapitel: Die Ausrichtung!

In der weiteren Entwicklung der Portfolio Architektur haben wir den Fokus auf Add-on Akquisitionen gelegt. Mit der BAV für unsere SVT die Kostenposition erheblich verbessert. Mit der Tremblay Tool Steels für Dörrenberg den Ausbau USA beschleunigt.

Darüber hinaus haben unsere Tochtergesellschaften eine Vielzahl von Auslandsgesellschaften gegründet. Unsere Basis für einen konsequenten weiteren Ausbau der Marktanteile.

Besonders hervorzuheben: Der rasante Ausbau der SETTER:

- In Deutschland ergänzt um einen zweiten Produktionsstandort.
- In den USA mit einem neuen Standort und der erforderlichen Werksverlagerung in 2022.
- In Mexiko mit neuem Produktionsstandort und Werksumzug in 2023.
- Jetzt liegt Asien vor uns. Unser Projektteam ist bereits unterwegs. Ich bin sicher, in 2025 wird ein weiterer Produktionsstandort hinzukommen. Dies ist erforderlich, um unsere herausragende Marktposition zu sichern.

Damit wird SETTER planmäßig in 2025 zur zweiten Ankerbeteiligung. Ein wichtiger Meilenstein für unsere Portfolio Architektur. Für eine Akquisition einer dritten Ankerbeteiligung konnte ich leider nicht alle überzeugen!

Die Alternative war von Beginn an, wir entwickeln auch die dritte Ankerbeteiligung selbst. Durch die besonders gute Entwicklung der INEX-solutions und der SVT haben wir heute zwei Potenzialträger, die diese Rolle einnehmen können und auch werden! Da bin ich mir sicher!

Die Werkzeuge dazu sind etabliert: unsere Excellence Programme.



Das wesentliche Element der Excellence Programme ist die Geschäftsmodell Analyse und die Geschäftsmodell Entwicklung nach unserer eigenen Methode.

Darauf baut alles auf!

Die Themen rund um den Markt, die Wettbewerber und die Produkte sind in dem Programm Market- & Product Excellence gebündelt - kurz MAPEX. OPEX – das steht für operative Excellence – und bietet ein umfangreiches Tool Set zur Steigerung der Performance. Und mit DIGITEX sind wir 2022 gestartet, die logische Ergänzung der Excellence Programme.

Damit machen wir unsere Unternehmen fit für die digitale Zukunft – da wo digitale Geschäftsmodelle - web shops und social media uns weitere Marktpotenziale bieten.

Mit LEADDEX haben wir in 2023 die nächste Ebene erreicht. Das Verständnis in unseren Management Teams für Excellence und den Anspruch an Weltmarktführer haben wir weiter geschärft.

Genau der richtige Zeitpunkt, Ihnen einen Ausblick zu geben. Auf das was Sie in Zukunft von unseren Tochtergesellschaften erwarten dürfen! Unsere Zukunftsfähigkeit!

Starten wir mit der Prozess-Technologie:



KESEL
Zukunft Food

Ausrichtung:
In Zukunft auch die Nr. 1 bei Schleifmaschinen!

+24,2% UMS seit 2018	+20,5% Ergebnis seit 2018	+18,3% Effizienz seit 2018
--------------------------------	-------------------------------------	--------------------------------------

Neuprodukt Schleifmaschine Sägeband erschließt neuen Markt Food

Weltmarktführer Position bei Fräsmaschinen gestärkt durch neuen modularen Baukasten

Neu entwickelter Baukasten **reduziert Time-to-Market** um 60%

Performance Schleifen von Sägebändern 50% über Marktnorm – neu patentiertes Verfahren

GESCO SE – NEXT LEVEL Group Global | Hauptversammlung 20. Mai 2024

KESEL ist bereits heute die Nummer 1 bei Fräsmaschinen für Sägebänder. Mit diesen Sägebändern werden zum Beispiel bei Doerrenberg die Werkzeugstähle gesägt. Die Ausrichtung: „In Zukunft auch die Nummer 1 mit den neuen Schleifmaschinen werden!“

Durch unsere Schleifmaschinen haben wir den bisher kleinen Zielmarkt deutlich erweitert. Mit dem neuen Produktbaukasten, aus dem wir beides: Fräsmaschinen und Schleifmaschinen bauen, haben wir die Lieferzeiten von 26 auf 12 Wochen verkürzt. Und die Kosten um bis zu 20% reduziert.

Beides werden wir in Zukunft spüren! Für die neue Maschinengeneration Schleifen erhalten wir sehr gute Marktrückmeldungen. Unsere Maschinenperformance liegt um 50% über der Marktnorm. Für unsere Kunden ist das ein elementarer Effizienzgewinn. Sie können in der Hälfte der Arbeitszeit Ihre Wertschöpfung realisieren!

Dadurch ist uns der Markteintritt für Sägebänder in der Nahrungsmittelindustrie gelungen. Für uns ein zusätzliches Marktsegment. Mit der KESEL connect App runden wir das Bild ab. Wir haben unsere Kunden an unsere Plattform angebunden, für schnellen und kompetenten Service überall auf der Welt. Damit sind weitere Erfolge vorprogrammiert.

Seit 2018 haben wir den Umsatz um 24% und das Ergebnis um 20% gesteigert.



MAE
Mit uns rollt's im Zugverkehr

Ausrichtung:
Fokus auf Bahntechnik bietet international großes Potenzial!

-7,3%	+42,9%	+27,1%
UMS seit 2018	Ergebnis seit 2018	Effizienz seit 2018

Bahn-Projekte in Nordamerika: **New York, Boston, Sacramento** und **South Carolina**

METRO - Markteroberung Südamerika und Asien durch **neue Generation Radsatzpressen**

Neuer Produktbaukasten **reduziert Time-to-Market** für Großteilrichtanlagen **um 20 Wochen**

Minimalinvasive Eingriffe mit **gerichteten Medizinbohrern** ermöglichen Robotereinsätze

GESCO SE – NEXT LEVEL Going Global | Hauptversammlung 20. Mai 2024

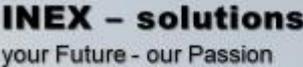
Schauen wir zum nächsten Maschinenbauer, unserer MAE. Die Ausrichtung: „Fokus auf Bahntechnik bietet international erhebliches Potenzial!“ Nachdem MAE in 2020 erneut von der Automotive Abhängigkeit stark getroffen wurde, haben wir uns neu ausgerichtet. Die DNA der MAE mit den Richtmaschinen erhalten, jedoch re-fokussiert auf industrielle Anwendungen, wie zum Beispiel der Bohrerindustrie. Dort werden Präzisionsbohrer für die Medizintechnik gerichtet.

Vor allem aber: Fokus auf die Bahntechnik!

International großes Potenzial für unsere voll automatisierten Radsatzpressen. Hier lösen wir unsichere manuelle Vorgänge ab. Projekterfolge in dem ehemals manuell geprägten Markt USA zeigen das deutlich. Projekte wie New York, Boston, Sacramento sind erst der Anfang. Dazu haben wir uns in 2023 in den USA neu aufgestellt. Die Kompetenz für Radsatzpressen nun auch am Standort nahe New York verankert.

back to the track of success – das habe ich letztes Jahr hier angekündigt, in 2023 nun mit Zahlen untermauert. Mit rund 40 Mio. € Umsatz vergleichbar 2018/19. Jedoch das Ergebnis um 42% verbessert! MAE ist die Nummer 1 bei automatisierten Richtmaschinen und bei automatisierten Radsatzpressen. Und trotzdem bietet der internationale Ansatz für automatisierte Lösungen durch den weltweiten Ausbau der Schienennetze erhebliches Potenzial.

Wechseln wir zur INEX-solutions:




Ausrichtung:
INEX-solutions bietet Excellence im Edelstahl Anlagenbau!

+49,7% UMS seit 2018	+60,5% Ergebnis seit 2018	+22,6% Effizienz seit 2018
--------------------------------	-------------------------------------	--------------------------------------

Anlagenbau für Healthcare, Semiconductor, Energy & Environmental, Food & Beverage

Positionierung als **strategischer Partner** für **Semiconductor** durch **Reinraum-Montage**

Gründung INEX-solutions Inc. und ASME Zertifizierung bieten Wachstum in USA

Serienaufträge Power-to-Liquid Anlagen zur Herstellung von **e-fuels** und **e-Kerosin** erhalten

GESCO SE – NEXT LEVEL Going Global | Hauptversammlung 20. Mai 2024

13

Unsere Ausrichtung: „INEX – solutions bietet Excellence im Edelstahl Anlagenbau!“ Wir entwickeln die INEX-solutions vom Teile- und Komponentenfertiger zum Anlagenbauer. Unsere Zielbranchen Healthcare, Semiconductor, Energy & Environmental und Food & Beverage bieten erhebliches Expansionspotenzial. Das ist nicht weiter verwunderlich, denn ein Heilmittel gegen Krebs ist ein jahrelanger Hoffnungsträger, der Welthunger weiterhin ein Problem und die eigenständige und leicht beschaffbare Pharmazie spätestens seit Corona jeder Nation ein Anliegen.

Durch Zusammenführung der HUBL und der Sommer & Strassburger zur INEX-solutions haben wir unser Know-How gebündelt. Wir sind inzwischen in allen 4 Branchen in der Lage umfangreichen Anlagenbau zu liefern, das sah 2018 noch ganz anders aus. Für Healthcare haben wir erste Serienanlagen als getaktete Produktionslinie installiert. Auf dieser Linie werden wir bis zu 1200 sogenannte Biotech Containments pro Jahr bauen. Das sind temperaturgeführte Behälter, in denen die pharmazeutischen Wirkstoffe zwischen den Prozessen transportiert werden.

Und auch die wichtige ASME Zertifizierung haben wir in 2023 erhalten. Damit können wir unseren Zielmarkt USA beliefern. Um das zu forcieren, haben wir die INEX-solutions Inc. in USA gegründet.

In der Semiconductor Industrie werden jährlich rund 1,2 Billionen Microchips hergestellt. Tendenz steigend. Über unsere Kunden ist die INEX-solutions somit an der Produktion von rund 120 Mrd. Microchips pro Jahr beteiligt. Gerade in diesem Segment bauen wir unsere Leistungsumfänge deutlich aus. In 2023 haben wir eine Reinraum Montage aufgebaut und erste Aufträge realisiert.

In der Branche Energy & Environmental haben wir nach den ersten 6 Prototypenaufträgen für Power-to-Liquid Anlagen nun ebenfalls Serienaufträge für 14 Anlagen erhalten. In diesen Anlagen werden e-fuels hergestellt - E-Kerosin und CO₂-neutrales Benzin. Ich bin mir sicher, dass diese Energieträger in Zukunft eine große Rolle spielen werden. Sie sehen: Wir sind bestens positioniert.

Den Umsatz konnten wir nur um 50% ... das Ergebnis um 60% im Vergleich zu 2018/19 steigern. Die schwache Konjunktur in 2023 in der Biotech Branche hat uns etwas eingebremst!

Sehr erfreulich: Der Auftragseingang ist wieder auf Wachstumskurs!



DÖRRENBURG
Solutions in Tool Steel

Ausrichtung:
Die Stärke der Dörrenberg auch international spielen !

207 Mio. € UMS in 2023 **-47%** Ergebnis seit 2018 **+2%** Effizienz seit 2018

Fokus **Internationalisierung** – neue **Vertriebspartner** und weiterer **Ausbau USA | Türkei**

Portfolioerweiterung Werkzeugstahl für **Kunststoff-formenbau** mit hohem Anarbeitungsgrad

Portfolioerweiterung **Präzisionsflachstahl** wird planmäßig ausgebaut

Transformation Stahlgießerei von **Automotive** zu **Maschinenbau** nahezu abgeschlossen

GESCO SE – NEXT LEVEL Going Global | Hauptversammlung 20. Mai 2024

14

Wechseln wir in das Segment Ressourcen Technologie ... zur Dörrenberg. Die Ausrichtung: „Die Stärke der Dörrenberg auch international spielen!“ In unserer größten Tochtergesellschaft haben wir in 2022 den Staffelstab an ein neues Management übergeben. Der damit einhergehende und erforderliche Umbau des Management Teams wurde in 2023 weitgehend abgeschlossen.

Als ersten Impuls daraus haben wir in 2023 unseren internationalen Ausbau deutlich intensiviert. Die Akquisition der Tremblay Tool Steels war ein erster Schritt. Und auch unsere wichtigen Aktivitäten in der Türkei werden wir neu sortieren. Der zweite Impuls betrifft die konsequente Weiterentwicklung unseres Portfolios. Den Handel mit Präzisions-Flachstahl für den klassischen Werkzeugbau bauen wir planmäßig weiter aus. Im Segment Kunststoff Formenstahl haben wir die Fertigungstiefe erheblich erhöht. Wir bieten unseren Kunden nun auch Anarbeitungen auf eigenen Fräszentren an. Das hat sich in 2023 sehr positiv entwickelt. Dem Geschäftsbereich Stahlgießerei ist ein großer Schritt in der Umstrukturierung von Automotive zur Industrie gelungen. Der Automotive Anteil liegt heute bei nur noch 10% vom Umsatz, von 90% kommend. Das sieht man im Ergebnis! Auch wenn wir noch nicht am Ziel sind.

Trotz allem ist Dörrenberg in 2023 leider die Tochtergesellschaft, die am stärksten von erheblichen Preisrückgängen getroffen wurde. Der nach wie vor große Geschäftsanteil in Deutschland lässt die schwache Konjunkturlage spüren. Überlagert von den windfall-losses aus Preisrückgängen. Die Preisrückgänge haben uns nicht überrascht, das Ausmaß speziell im 2. Halbjahr dann schon. Der Rückgang der Legierungszuschläge war vergleichbar mit der Lehman Krise 2008/09. Damit hatten wir nicht gerechnet! Inzwischen sehen wir eine Stabilisierung der Marktlage, auf der wir aufbauen.

PICKHARDT & GERLACH
SMART in die Zukunft

Ausrichtung:
Unsere Marktstärke in Europa auf USA übertragen !

+72% UMS seit 2018	+31% Ergebnis seit 2018	+39% Effizienz seit 2018
------------------------------	-----------------------------------	------------------------------------

Ausbau Kupfer Beschichtungen – Ziel Weltmarktführer bei Kupfer werden

Umsatzanteil USA von 0 auf 10% seit 2018 –
Fokus weiterer Ausbau Marktanteile

Investition in **neue Kupferlinie** in 2023 umgesetzt –
Kapazität mit **modernster Technologie** verdoppelt

Kupfer **Bremsleitungsband** für **E-Mobilität** –
Wir erhöhen Ihre Sicherheit !

GESCO SE – NEXT LEVEL Going Global | Hauptversammlung 20. Mai 2024

16

Für unsere PGW haben wir 2 Ausrichtungen. Ausrichtung 1: „Unsere Marktstärke in Europa auf USA übertragen!“ Und das bitte nicht falsch verstehen. PGW hat seit 2018 den Umsatzanteil in USA von 0 auf 10% aufgebaut. Eine tolle Leistung!

Wir sehen trotzdem noch erhebliches Ausbaupotenzial. Das wollen wir heben!

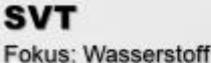
Ausrichtung 2: „Auch bei Kupfer Beschichtungen Weltmarktführer werden!“

Unsere Investition in eine neue Kupferlinie haben wir realisiert. Der Serienbetrieb läuft seit Januar 2024. Der Grundstein für weiteres Wachstum in diesem Segment ist also gelegt. Insgesamt haben wir bei der PGW seit 2018 knapp 10 Mio.€ in Kapazitätserweiterungen investiert. Damit die Galvanik um 60% ausgebaut. Jetzt werden die Kapazitäten sukzessive mit Aufträgen gefüllt. Das geht nicht von heute auf morgen.

Die Kennzahlen sprechen schon heute für sich.

- Der Umsatz seit 2018: plus 72%!
- Die Effizienz: um 39% gesteigert!
- Das Ergebnis absolut um 31% verbessert.

Das sind starke Werte! Mit der Ausrichtung auf weiteren Ausbau der USA und mit der zusätzlichen Kupferbeschichtungs-Kapazität ist der Kurs vorgegeben!



SVT
Fokus: Wasserstoff

Ausrichtung:
Weltmarktführer bei Schiffsverladern für alle Flüssigkeiten werden !

+60% UMS seit 2018	+99% Ergebnis seit 2018	+39% Effizienz seit 2018
------------------------------	-----------------------------------	------------------------------------

Stütze des Energiewandels, Lösungen für Wasserstoff und Carbon Capture & Storage

TOP Technologie mit innovativem, patentierten neuen **Produkt-Baukasten** – Launch in 2024

Ausbau internationale Aktivitäten für erweiterten Sales & Service – **China in 2024**

Ausbau Produktionskapazitäten in Best-Cost-Country in 2024 / 25

GESCO SE – NEXT LEVEL Going Global | Hauptversammlung 20. Mai 2024

16

Jetzt freue ich mich, mit Ihnen auf unsere SVT zu schauen. Die Ausrichtung: „Weltmarktführer bei Schiffsverladern für alle Flüssigkeiten werden!“ Für den größten Markt Flüssiggas, also der LNG-Verladung sind wir das. Das Segment Oil and Chemicals bietet weiteres Potenzial. Dieses Potenzial werden wir heben! Mit einem innovativen, mehrfach patentierten neuen Baukasten-Portfolio bieten wir unseren Kunden TOP Technologie!

Und das gepaart mit hoher Kosteneffizienz.

Denn strukturell haben wir die SVT bestens positioniert. Mit der Akquisition der BAV haben wir uns eine gute Kostenbasis geschaffen. Diese bauen wir mit den neuen Produkten weiter aus. Der Produkt Launch steht auf der Gastec in Houston im September 2024 an! Auch unsere Internationalisierung kommt gut voran. Die Neugründung der Vertriebs- und Service Gesellschaft SVT APAC in 2022 hat bereits in 2023 sehr erfolgreich beigetragen. Den gleichen Weg gehen wir dieses Jahr in China.

In den USA sind wir mit der Service Offensive sehr erfolgreich. Die installierte Basis von über 300 Verladearmen bietet erhebliches Potenzial. Ich bin stolz darauf, dass SVT in 2023 ein Rekordjahr geliefert hat. Sowohl Umsatz als auch Ergebnis erreichen Höchstwerte.

Und genauso wichtig: Der Auftragseingang mit über 70 Mio.€ übersteigt den Umsatz deutlich und setzt sich auch in 2024 fort. Der Weg ist vorgezeichnet!

Mit dem Förderauftrag der Bundesregierung zur Entwicklung eines Wasserstoff -Verladesystems ist SVT eingebunden in die relevanten Infrastrukturthemen der Zukunft.

Bis größere Aufträge kommen, wird es noch einige Jahre dauern. Wir erwarten das für die Jahre ab 2026. Der neue Baukasten ist dafür bereits heute ausgelegt. Ebenso für die nächste neue Anwendung: Die CO2 Verbringung in Gesteinsschichten wird ein relevantes Thema. Das sogenannte Carbon Capture Utilization and Storage. SVT hat erste Systeme bereits geliefert! Zusammenfassend: Bei allen wichtigen Themen der Schiffsverladung von Flüssigkeiten ist SVT bestens positioniert.

Die Kennzahlen sprechen für sich, seit 2018/19:

- Umsatz +60%,
- Ergebnis verdoppelt,
- Effizienz um 39% gesteigert.

Eine herausragende Leistung des Teams!

Wechseln wir zur Gesundheit- & Infrastruktur Technologie – zur AstroPlast.



ASTROPLAST
Produkte fürs Leben aus nachhaltiger Kunststoffproduktion

Ausrichtung:
Lösung für technisch anspruchsvolle Großteile aus Kunststoff!

13 Mio. € UMS in 2023	-25% UMS seit 2018	-26% Effizienz seit 2018
---------------------------------	------------------------------	------------------------------------

Fokus auf **Kreislaufwirtschaft**, von 46% auf **51%**
Recyclat Einsatz → Ziel > 90%

Ausrichtung der Produktion auf **Schließkräfte > 600 Ton**
und Bauteile > 5 kg

High-Tech Fahrradrahmen in 300 s unter **2300 Ton**
Schließkraft in Serie

Papierlose Prozesse und **digitale Fertigungssteuerung**
– Leuchtturm der GESCO

GESCO SE – NEXT LEVEL Going Global | Hauptversammlung 20. Mai 2024

Unsere Ausrichtung: „Lösungen für technisch anspruchsvolle Großteile!“ Darunter verstehen wir Kunststoffteile, die Schließkräfte von über 600 Tonnen erfordern. In diesen Tagen startet die Serienproduktion von Fahrradrahmen für einen namhaften Kunststoffteile Hersteller.

Sie haben richtig gehört! In einer Zeit von nur 300 Sekunden entsteht ein fertiger Fahrradrahmen! Aus einem Werkzeug! Das ist technisch extrem anspruchsvoll. Und das ist auch der Grund, warum ein renommierter Kunststoffteile Hersteller auf AstroPlast zugegangen ist. Mit solchen technisch anspruchsvollen Serien führen wir die AP in die Zukunft. Unseren Fokus auf die Kreislaufwirtschaft, wie letztes Jahr berichtet, behalten wir bei. Wir haben den Recyclat Anteil weiter gesteigert: auf nun starke 51%!

Und trotz aller Erfolge: Der Marktrückgang der Bau Branche von >30% letztes Jahr hat uns hart getroffen. Mit vielen Anpassungsmaßnahmen haben wir die AstroPlast wieder auf Kurs gebracht. Diese haben wir im 2. Halbjahr 2023 eingeleitet und werden diese in 2024 abschließen. Die Neuausrichtung mit Fokus auf technisch anspruchsvolle Großteile läuft auf Hochtouren. Vielversprechende Projekte sind in Bearbeitung.



FUNKE
Lebenswerte Verbindungen

**Ausrichtung:
Wertschöpfung vom Kunden
übernehmen !**

18 Mio. € UMS in 2023	+1,1% UMS seit 2018	+16,2% Effizienz seit 2018
---------------------------------	-------------------------------	--------------------------------------

Verbindungselemente für die **Energiewende**,
z.B. **Hochvoltstecker e-Mobilität**

Fokus große Serien **Sanitär**anwendungen
für **sichere Trinkwasserversorgung**

Übernahme von **Montage- und Verpackungs-**
prozessen von Serienkunden

Reduzierung Durchlaufzeiten ermöglichen
Einsparung von > 12 % Roh-Hilfs-Betriebsstoffe

GESCO SE – NEXT LEVEL Going Global | Hauptversammlung 20. Mai 2024

18

Auch für unsere FUNKE war 2023 ein herausforderndes Jahr. Die Baubranche hat auch hier mit Rückgängen um 30% für erheblichen Anpassungsbedarf gesorgt. Den haben wir konsequent im ersten Halbjahr umgesetzt. Zusätzlich zu der geringen Auslastung haben wir sogar noch die kundengebundenen Lagerbestände deutlich reduziert. Dadurch haben wir unsere Liquiditätssituation erheblich verbessert.

Das zweite Halbjahr lief dann stabil, aber auf niedrigem Niveau. Die Ausrichtung: „Wertschöpfung von Kunden übernehmen!“ Unsere Kunden sind besonders preissensibel. Wir können durch Übernahme von Montageleistungen, Komponentenprüfungen und Verpackungsprozessen sehr effizient zusätzlichen Mehrwert generieren.

Erste Schritte haben wir letztes Jahr bereits realisiert. Weitere sind in der Umsetzung.



SETTER
Nachhaltigkeit für den Weltmarkt!

**Ausrichtung:
Konsequenter Portfolio- und
Produktionsausbau!**

+120% UMS seit 2018	+74% Ergebnis seit 2018	+35% Effizienz seit 2018
-------------------------------	-----------------------------------	------------------------------------

Verantwortung für die Zukunft:
2023 mehr als **28.000 t Plastik** durch Papier ersetzt

Internationalisierung mit Nähe zum Kunden – neue Werke in DE und USA, in 2023 Ausbau Mexico

Innovationen schaffen neue Produkte und Diversifikation – starkes Wachstum für Lutscher-, Duft- & Rührstäbchen

Technologischer Benchmark: eigenes Papier- und eigenes Maschinen Know-How

GESCO SE – NEXT LEVEL Going Global | Hauptversammlung 20. Mai 2024

19

Schauen wir noch einmal kurz auf SETTER. Ausrichtung: „Konsequenter Portfolio- und Produktionsausbau!“ Was wir seit 2018 bewegt haben, hatte ich bereits geschildert. Mit diesem Speed geht es weiter! Mit neuen Produkten, wie unseren Rührstäbchen erschließen wir neue Marktsegmente. Der Produktlaunch ist erfolgt.

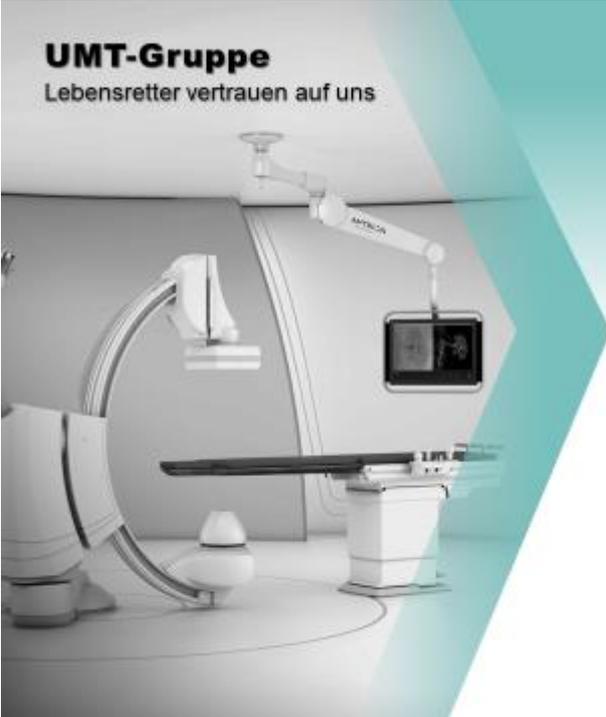
Im Fokusmarkt Italien mit einem jährlichen Bedarf von rund 8 Mrd. Stäbchen sind wir bereits eingeführt. Viele weitere Märkte liegen noch vor uns.

Weitere Produktideen sind in der Pipeline.

Auch unsere etablierten Watte- und Lutscherstäbchen bieten weiterhin Wachstumspotenzial, wenn die südamerikanischen und asiatischen Märkte nach und nach das Plastikverbot umsetzen.

Die anstehende Aufgabe: Abdecken der asiatischen Bedarfe aus lokaler Produktion.

Diese Chancen müssen wir nutzen.



UMT-Gruppe
Lebensretter vertrauen auf uns

Ausrichtung:
Weltmarktführer für Tragsysteme werden !

+54% UMS seit 2018 durch Akquisition	+31% Neugeschäft seit 2018 durch Akquisition	+27% Effizienz seit 2018
---	---	------------------------------------

Amtrion als Tochter der UMT im Markt etabliert; Gründung Amtrion US, Inc. erfolgt

Portfoliovervollständigung stärkt Marktposition neue leichte Federarme und Gasdruckfederarme

Fokus auf wesentliche Produktionsschritte und Optimierung Produktionsprozesse

Zwei Welten in einem System vereint, Effizienz und Transparenz im Datenmanagement umgesetzt

GESCO SE – NEXT LEVEL Going Global | Hauptversammlung 20. Mai 2024

20

Schauen wir auf die Medizintechnik. Unsere United Med Tech. Die Ausrichtung: „Weltmarktführer für Tragsysteme werden!“ Die Post Merger Integration hat mehr Zeit in Anspruch genommen, als wir erwartet hatten. Diese Phase konnten wir mit Ende 2023 abschließen.

Jetzt geht es nach vorne. Den Blick auf Wachstum gerichtet. Von einer starken Nummer 2 Position ist das Ziel klar. Wir wollen die Nummer 1 herausfordern. Dieser Weg wird einige Jahre in Anspruch nehmen.

Erstens: weil die Nummer eins heute dreimal so groß ist.

Zweitens: weil die Wachstumsgeschwindigkeit durch die etablierten Zulassungsprozesse begrenzt wird.

Die Zulassungsverpflichtung der Produkte nach der medizintechnischen Richtlinie in Deutschland und anderen ländertypischen Zulassungsnormen dauern bis zu 18 Monate. Pro Produkt versteht sich!

Mit unserem erweiterten Produktportfolio und den vielen Neuerungen können wir inzwischen auf erste tolle Erfolge blicken. Das stimmt uns zuversichtlich.

Damit sehe ich die UMT jetzt aufgestellt, den angestrebten Erfolgskurs einzuschlagen!

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

fragen Sie sich nun auch, was ist denn das Ergebnis aus 6 Jahren NEXT LEVEL? Wie immer: Es gibt sichtbare Ergebnisse und welche, die erst in Zukunft die volle Wirkung entfalten.

Mit den Excellence Programmen haben wir unsere Investment Manager in die Rolle entwickelt, mit den etablierten Management Teams in den Tochtergesellschaften gemeinsam die Roadmap zum Weltmarktführer zu gestalten. Und vor allem auch umzusetzen! Das funktioniert nur, weil wir ein außergewöhnlich starkes und ambitioniertes Team aufgebaut haben.

- Wie gesagt: Aufgebaut!
- Auch das Team haben wir erheblich verändert!
- In der Holding!
- Und in allen Tochtergesellschaften!

Damit wurde der angestrebte Kulturwandel Schritt für Schritt vollzogen! Unsere GESCO ist heute hervorragend aufgestellt, das Portfolio aktiv zu entwickeln! Jetzt geht es darum, konsequent Kurs zu halten!

Was ist zählbares herausgekommen?

Unser Portfolio umfasst heute 6 Weltmarktführer! Darüber hinaus 2 Unternehmen, die aktuell die Nummer 2 sind! Der Weg ist vorgezeichnet! Also eine Frage der Zeit.

Aber auch 2 Tochtergesellschaften mit Aufgaben. Die Krise in der Bauindustrie hat uns aufgehalten. Die Transformation ist eben noch nicht ganz abgeschlossen.

Noch einige Fakten:

- 3 Rekordergebnisse in 6 Geschäftsjahren.
- Ein erforderliches Rumpfgeschäftsjahr mit nur 9 Monaten.
- Mit Matterhorn die große Transaktion in 2020! Verbunden mit einem Erlös von rund 28 Mio.€ für das schwierige Automotive Geschäft.
- Der reibungslose Formwechsel in die SE in 2021 und 2022.

Und in 2023?

- Im konjunkturell schwachen 2023 erreichen wir 560 Mio.€ Umsatz. Das heißt: 3% unter dem ersten Rekordjahr 2018/19. Heute allerdings mit 10 Tochtergesellschaften im Vergleich zu derer 18 damals!
- Viel wichtiger: der Jahresüberschuss 2023 liegt operativ, also ohne Wertminderungen um rund 13% über 2018/19.
- Ebenfalls Wichtig: ...unsere 9 Basisbeteiligungen konnten in Summe auch in 2023 im EBIT erneut zulegen - um knapp 4%!

Damit ist die Transformation NEXT LEVEL nahezu abgeschlossen!

Mission accomplished!

Zurück auf Anfang, zu meinem Zitat 2018/19:

Unser Ziel ist es, die Wettbewerbsfähigkeit und Zukunftsfähigkeit zu stärken, indem wir GESCO auf die nächste Ebene entwickeln: jedes einzelne Unternehmen, die GESCO AG als Holding und damit die Gruppe als Ganzes.“

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Ich behaupte: Das ist uns gelungen!

Alles in allem – die Transformation zur Industrie-Gruppe bestehend aus Weltmarktführern kommt gut voran!



Wir schaffen Mehrwert! Für Sie, unsere Aktionäre, für unsere Kunden, für unsere Mitarbeiter. Und für die Gesellschaften. Wir gestalten unsere GESCO!

Und, meine Damen und Herren, es bleibt auch meine GESCO! Auch wenn ich zum 30.06.2024 als CEO ausscheide, im Herzen bleibe ich der GESCO verbunden. Ich bedanke mich sehr herzlich bei Ihnen, für Ihr großes Interesse und die anhaltende Unterstützung. Vor allem bedanke ich mich bei unserem Aufsichtsrat. Für das Vertrauen in den Umbau zur heutigen GESCO SE.

Mein größter Dank geht aber an alle unsere Mitarbeitenden. Ihr habt wirklich einen tollen Job gemacht! Ohne Euch wäre das alles nicht möglich gewesen!

Vielen lieben Dank!

Und damit, liebe Andrea, gebe ich die GESCO in Deine Hände.

Vielen Dank Ralph!

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, Sehr geehrte Damen und Herren, Liebe Gäste,
Herzlich Willkommen. Schön, Sie wieder bei uns zu haben, hier im Saana-Gebäude.

Es ist mir wichtig, heute nicht nur als CFO der GESCO zu Ihnen zu sprechen. Ich spreche heute auch im Namen unseres gesamten Teams. Und das sind 1.900 Mitarbeitende weltweit. Ein Team, das sich mit Ausdauer und Disziplin den Herausforderungen stellt.

Immer wieder. An dieser Stelle ganz herzlichen Dank an unser Team für Ihren Einsatz und Ihre Leistung. Ausdauer, Disziplin und Leidenschaft.

GESCO steht nicht für Sprints. Wir sind Marathonläufer.

Und wenn notwendig erklimmen wir auch das Matterhorn.

2022 konnten wir einen neuen Geschwindigkeits-Rekord aufstellen.

Im letzten Jahr kam der Wind jedoch von vorne. Und die Strecke wurde im Verlauf des Jahres immer holpriger. Die Preise stiegen. Die Zentralbanken mussten die Zinsen erhöhen. Kredite verteuerten sich. Das führte und führt noch immer zu schlechter Stimmung und Investitions-Zurückhaltung. Die Bau- und Elektrobranche brach im 4. Quartal ein.

Wirtschaftswachstum



IWF, World Economic Outlook

Stand: April 2024

in %	2023
Germany	-0,3
Euro Area	0,4
Advanced Economies	1,6
United States	2,5
World Output	3,2

VDMA

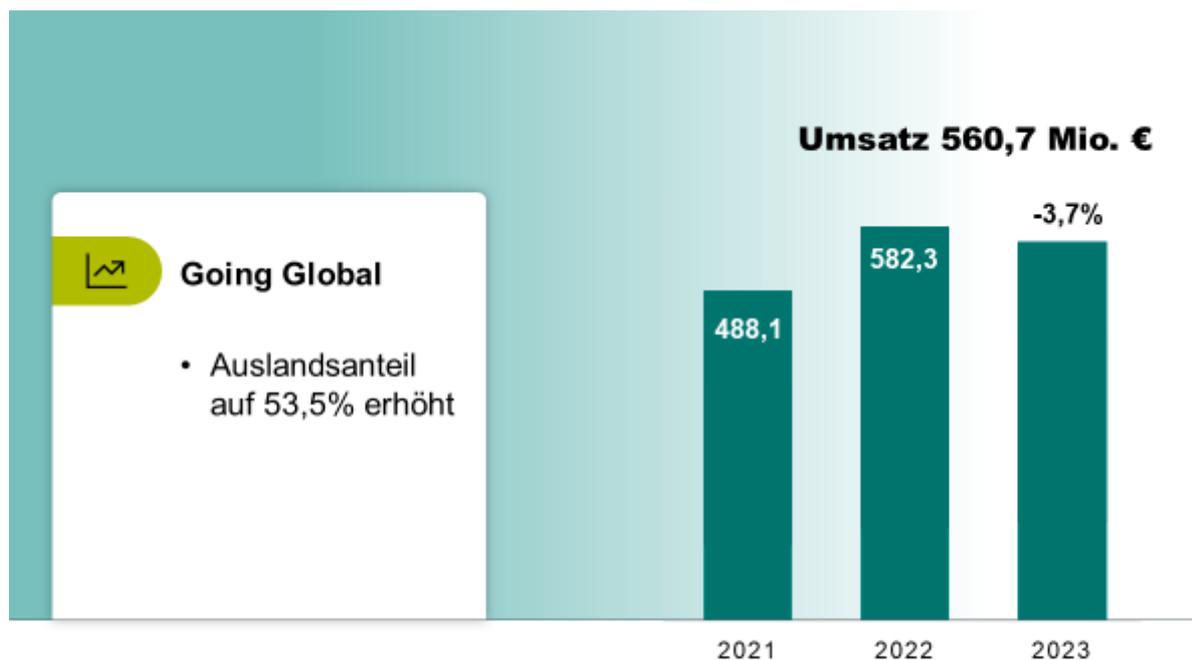
Produktionsleistung Maschinen- und Anlagenbau

1. HJ	2,5%
3. Quartal	-1,7%
4. Quartal	-5,4%
2023	-1,0%

GESCO SE - NEXT LEVEL. Going Global | Hauptversammlung 30. Mai 2024

22

Die deutsche Wirtschaft ist deshalb letztes Jahr geschrumpft! Die Produktionsleistung sank im 4. Quartal sogar um 5,4%. Viele Länder hatten ähnliche Probleme.

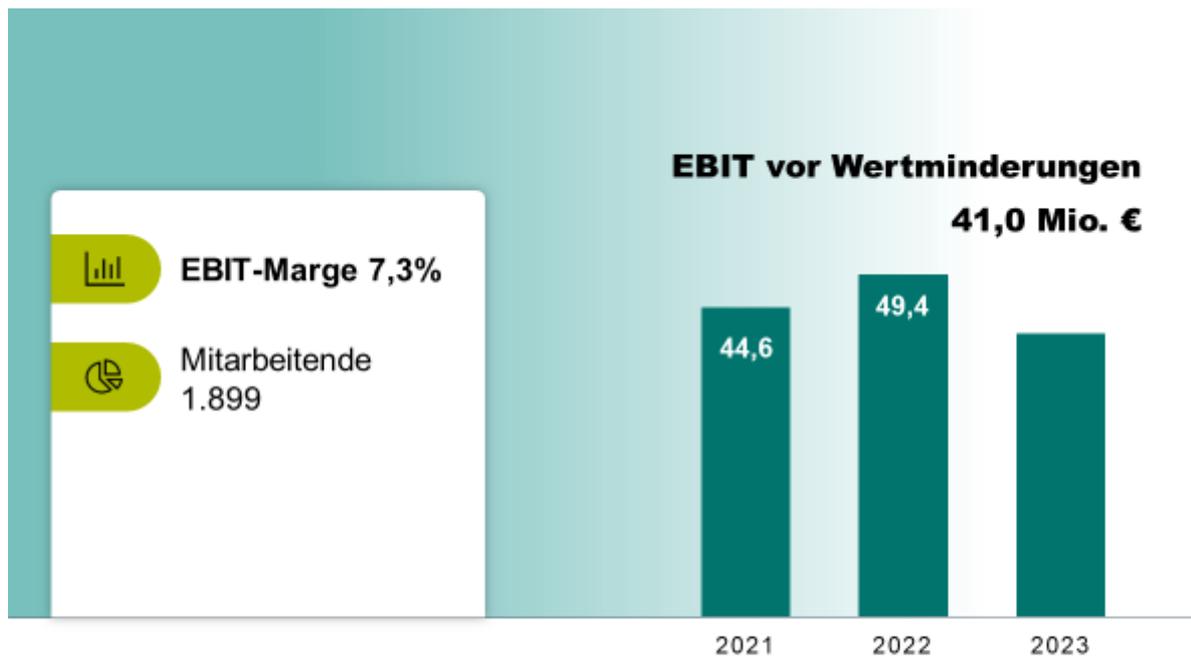


Unser Umsatz lag bei 560,7 Mio. EUR. Das ist weniger als im Rekordjahr 2022. Das sind nur 3,7% weniger als im Rekordjahr.

Meine Damen und Herren,

angesichts des Gegenwinds eine gute Leistung unseres Teams. Der Umsatzrückgang kam zum einen von unseren Gesellschaften AstroPlast und Funke. Beide Gesellschaften hat der Einbruch bei Bau und Elektro enorm getroffen. Gerade im 4. Quartal. Wesentlich waren auch die Preiseffekte bei Dörrenberg.

Gleichzeitig entwickelte sich MAE überdurchschnittlich gut. MAE erzielte mit Bahnprojekten auch international ein starkes Umsatzwachstum. Der Umsatz lag damit bei knapp 40 Mio. EUR. Das ist ein Plus von 25%. Und gewachsen ist auch unser Auslandsgeschäft insgesamt. Unser Umsatz im Ausland steigt seit Jahren stetig. Er liegt jetzt bei 53,5 Prozent. GESCO wird international immer erfolgreicher.

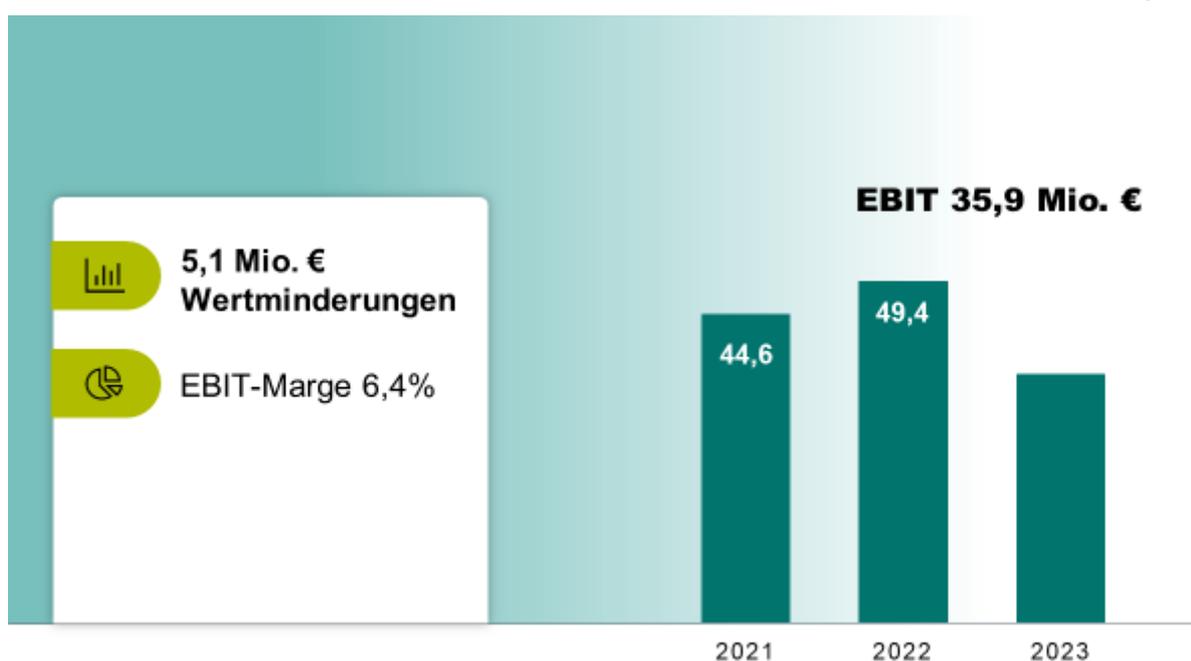


Der Umsatzrückgang führte zu einem niedrigeren Ergebnis. Das EBIT vor Wertminderungen betrug 41 Mio. EUR. Das ist das operative Ergebnis. Die solide Leistung unseres Teams.

Die Marge lag bei 7,3%. Sie ist damit nur geringfügig unter der angestrebten Marge von mindestens 8%.

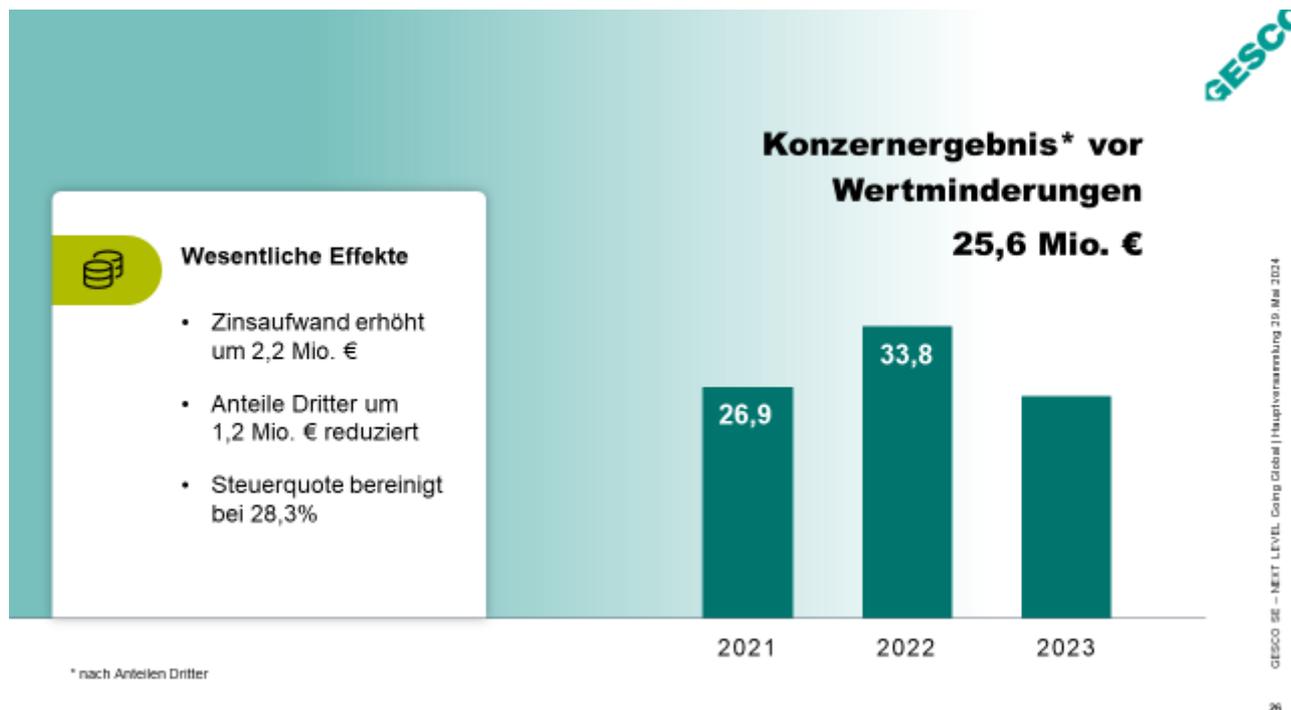
Die leicht verbesserte Materialquote konnte den Umsatzrückgang nicht kompensieren. Die Personalkosten sind gegenüber 2022 gestiegen. Und das überdurchschnittlich. Die Gehaltssteigerungen waren durch die Inflation deutlich höher als ansonsten üblich.

Unsere Mitarbeiteranzahl stieg ebenfalls von 1.841 auf 1.899. Durch unseren Akquisitionen BAV und Tremblay kamen 82 Mitarbeitende hinzu. In anderen Bereichen haben wir auch abgebaut.



Die Wertminderungen betragen 5,1 Mio. EUR. Durch den Einbruch bei Bau/Elektro mussten wir die Planungen der AstroPlast und der Funke für die Folgejahre reduzieren. Die zukünftigen Ertragsaussichten fallen deutlich niedriger aus. Das führte zu den außerordentlichen Wertminderungen. 3,5 Mio. entfallen auf AstroPlast und 1,6 Mio. auf Funke. Die Abschreibungen auf den Goodwill betragen daraus 63 TEUR. Der Rest trifft anteilig das Anlage- und Umlaufvermögen. Das Gruppen-EBIT lag damit bei 35,9 Mio. EUR.

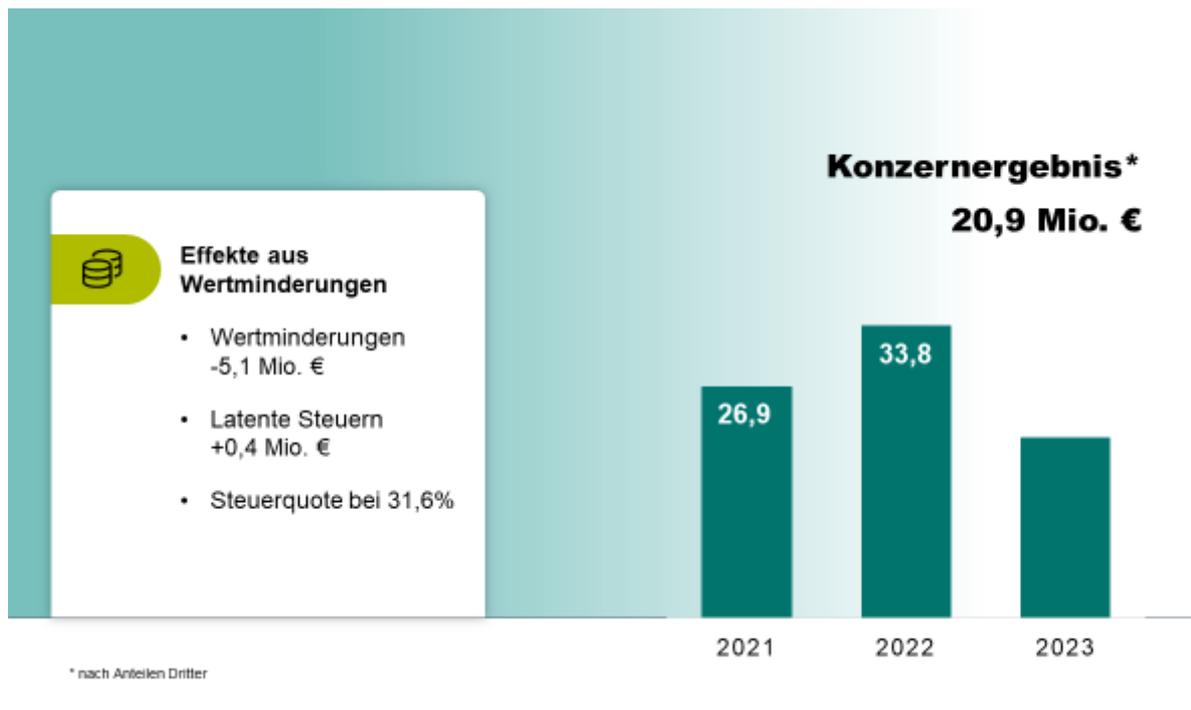
Wie sieht nun das Konzernergebnis aus?



Vor Wertminderungen betrug der Jahresüberschuss 25,6 Mio. EUR und lag auf dem Niveau von 2021. Die Veränderungen zum Vorjahr kamen aus dem operativen Ergebnis. Wir zahlten in 2023 mehr Zinsen. Zwei gegenläufige Effekte haben das jedoch abgefedert:

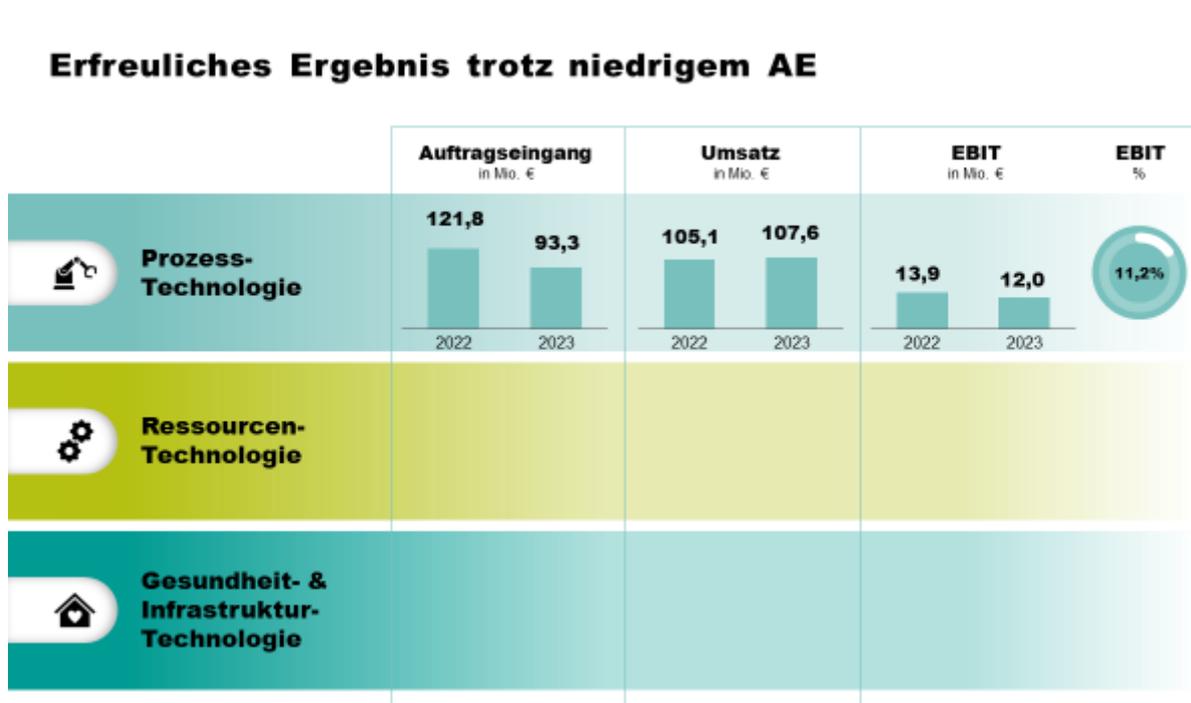
- Erstens haben wir die Anteile Dritter weiter reduziert.
- Zweitens war die Steuer absolut niedriger.

Die Steuerquote lag bereinigt bei 28,3%



Die Effekte aus Wertminderungen betragen beim Konzernergebnis insgesamt 4,7 Mio. EUR. Wir hatten einen geringen positiven Effekt aus latenten Steuern. Der überwiegende Teil der Wertminderungen hatte steuerlich keine Auswirkungen. Die Steuerquote lag deshalb bei 31,6%. Das Konzernergebnis betrug 20,9 Mio. EUR.

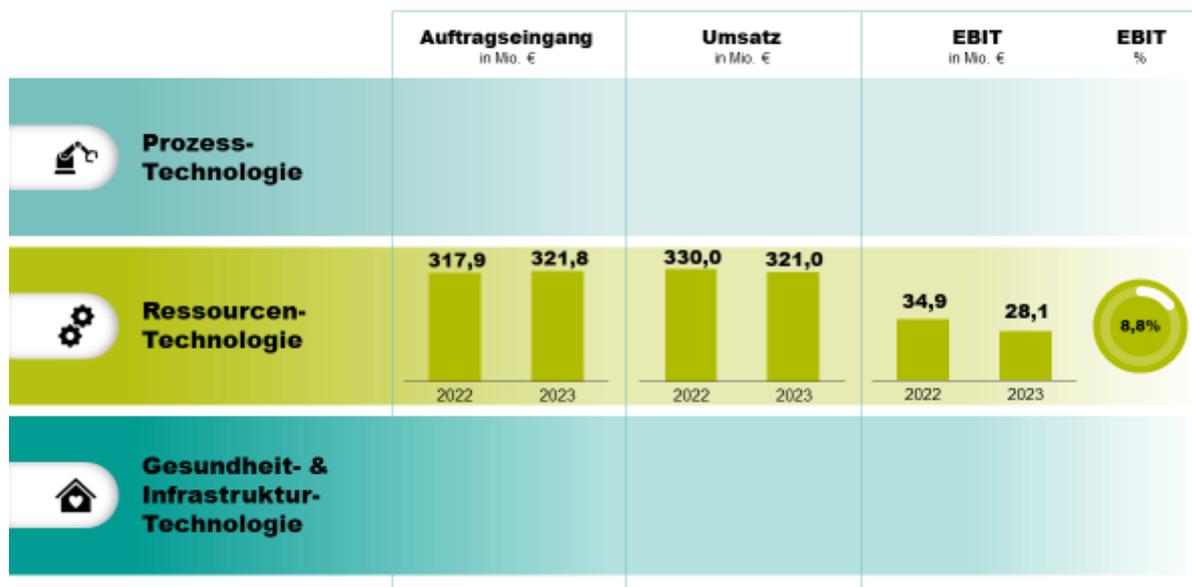
Bei den Segmenten sehen wir unterschiedliche Einflüsse.



Die Prozess-Technologie spürte die schlechte Stimmung und Investitionszurückhaltung besonders. Das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz betrug 0,9. Bei Kesel sogar nur 0,6. Hervorheben möchte ich: Wir haben hier nichts an den Wettbewerb verloren. Die Aufträge waren einfach nicht da. Oder sie wurden noch nicht vergeben. Der Umsatz stieg leicht um 2,4%. Hier halfen uns die

vollen Auftragsbücher. Alle Gesellschaften trugen mit einer 2-stelligen EBIT Marge zum Ergebnis bei. Das Ergebnis lag nur leicht unter dem Vorjahr. Ein veränderter Produktmix sowie gestiegenen Personalkosten führten dazu.

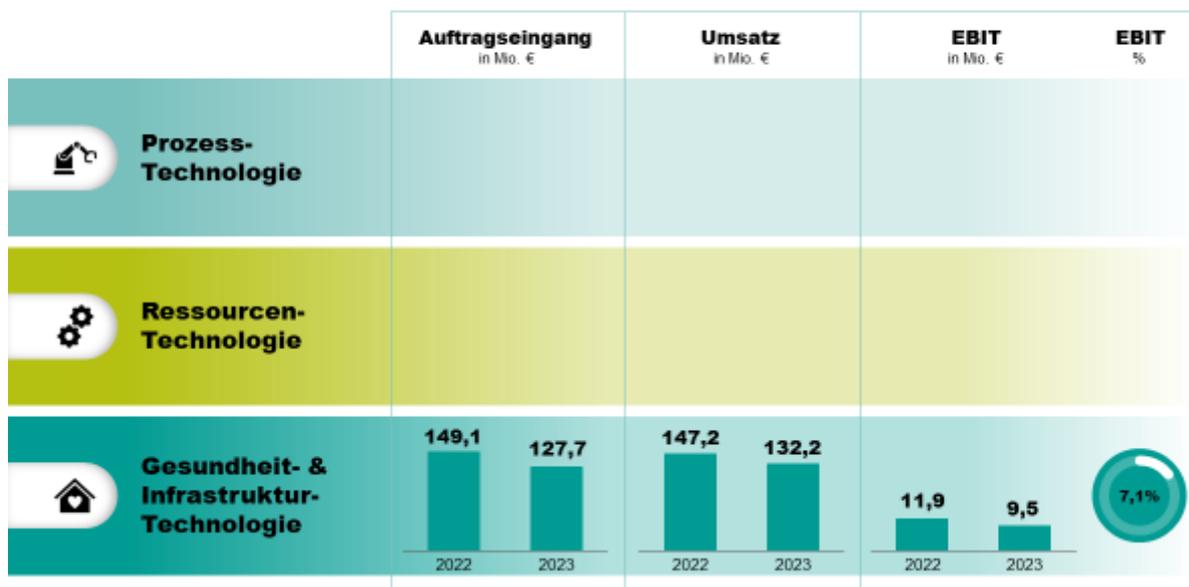
svt mit Rekordergebnis, Preiseffekte bei Dörrenberg



Das Segment erzielte damit einen Auftragseingang über dem Vorjahr. Die svt sticht hier besonders positiv heraus. Das Unternehmen hatte 2023 ein Rekordjahr. Der Auftragseingang der svt lag deutlich über dem Umsatz. Das Verhältnis betrug 1,3.

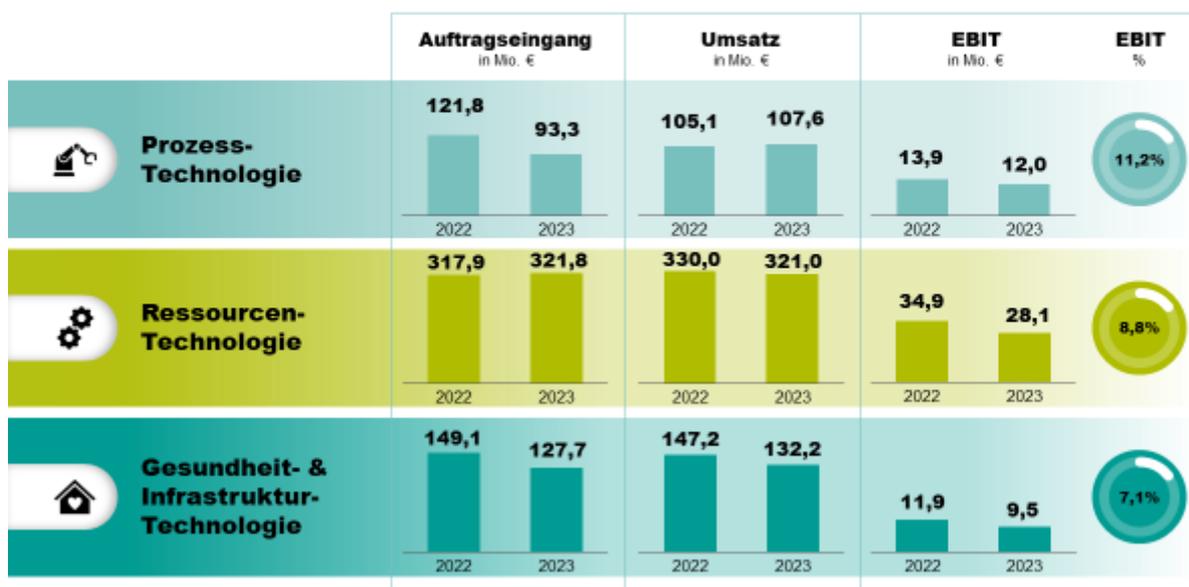
Der Umsatz des Segments war nur 2,8% unter dem Vorjahr. Hier spielten die Preiseffekte bei Dörrenberg eine Rolle. Dörrenberg drückte auch das Ergebnis. Trotz des Rekordergebnisses der svt blieb die EBIT-Marge unter dem Vorjahr. Die Marge von fast 9% kann sich dennoch sehen lassen. Es ist ein stabiles Ergebnis im schwierigen Umfeld.

AstroPlast und Funke drücken auf Ergebnis



AstroPlast und Funke gerieten im 2. Halbjahr und vor allem im 4. Quartal durch den Einbruch der Bau- und Elektrobranche unter Druck. Das beeinflusste das Segment stark. Das Verhältnis Auftragseingang zu Umsatz bei AstroPlast und Funke lagen deutlich unter 1. Der Umsatz bei beiden Gesellschaften ist eingebrochen und lag ca. ein Viertel unter dem Vorjahr. Das hatte auch einen erheblichen Einfluss auf das Ergebnis. Setter konnte das nicht vollständig abfangen. Das Ergebnis der UMT dagegen hat sich gegenüber dem Vorjahr verbessert und das trotz Sondereffekte von 600 TEUR. Die EBIT-Marge des Segments lag insgesamt unter 8% und auch unter dem Vorjahr.

Solides Ergebnis trotz unterschiedlicher Einflüsse



Über die Segmente hinweg hatten wir unterschiedliche Einflüsse. Angesichts der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sehen Sie hier ein dennoch solides Ergebnis.

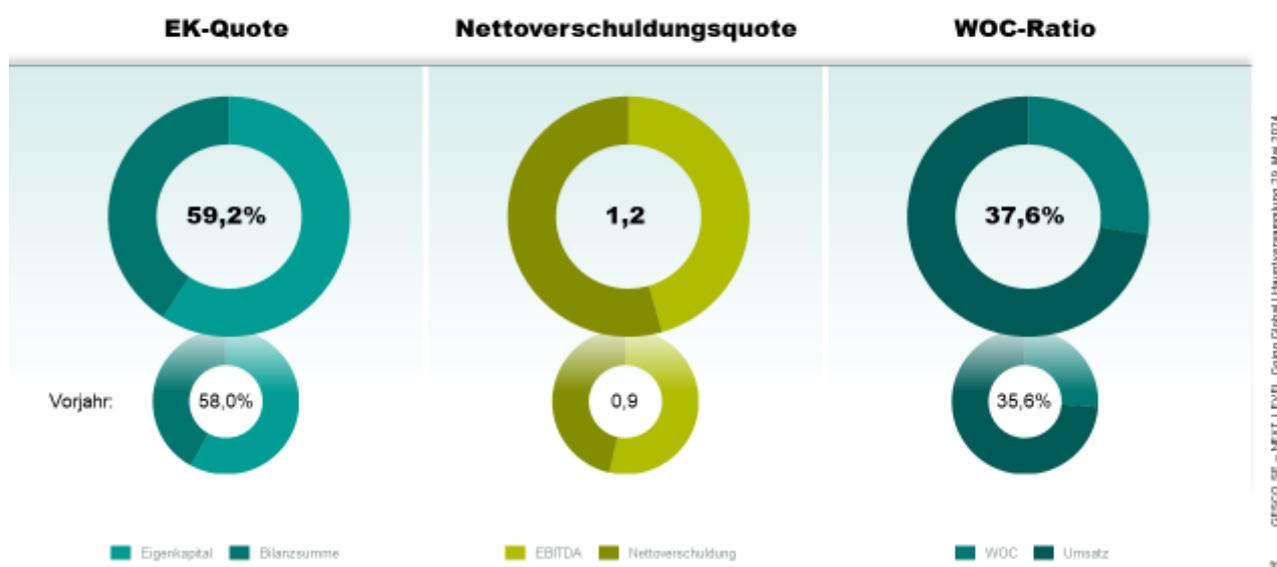
Meine Damen und Herren,

im aktuellen Umfeld sind sichere, ja auch konservative Bilanzrelationen wichtig.

Auch dafür steht die GESCO.

Financial Performance 2023

EK-Quote erneut erhöht, Cash Flow verbessert



Die Eigenkapital-Quote ist 2023 nochmal gestiegen auf über 59,2%. Die Nettoverschuldung zu EBITDA war weiterhin niedrig. Unseren Operativen Cash Flow haben wir gestärkt und um 21,5 Mio. EUR erhöht. Der Free Cash Flow vor Akquisitionen hat um 15 Mio. EUR verbessern. Und das obwohl wir 5 Mio. mehr investiert haben als im letzten Jahr.

Der Aufbau im Working Capital kommt im Wesentlichen aus unseren Add-on Akquisitionen. Unsere Produktionsgesellschaft in Ungarn und der Stahlhändler in USA sind Gesellschaften mit Vorräten und Forderungen. Das hat das Working Capital nochmal leicht erhöht. Durch aktive Ansprache von Kunden und Automatisierungen im Mahnwesen konnten wir die Forderungen der Gruppe jedoch um 12% bzw. 9 Mio. EUR reduzieren. Die Working Capital Ratio zum Umsatz hat sich auf 37,6% erhöht auch aufgrund des niedrigeren Umsatzes. Klar ist, hier gibt es weiteres Potential zur Optimierung.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Sie sehen das sicherlich genauso wie wir. Unser Aktienkurs entwickelte sich insbesondere in jüngster Zeit unbefriedigend. Trotzdem steht die GESCO dafür, langfristig Werte zu schaffen. Und das sehen Sie deutlich an der Entwicklung des Eigenkapitals.

Steigerung um 5% p.a.

Durchschnittliche Dividende 3,3% p.a.

Eigenkapital je Aktie in €



GESCO SE – NEXT LEVEL Going Global | Hauptversammlung 20. Mai 2024

33

Das Eigenkapital pro Aktie ist kontinuierlich gestiegen.

Die Aktienanzahl war über die Jahre konstant.

Das bedeutet eine durchschnittliche jährliche Wertsteigerung von 5%.

Und das trotz Auszahlung einer durchschnittlichen Dividende von 3,3% jährlich.

Das ist nachhaltig.

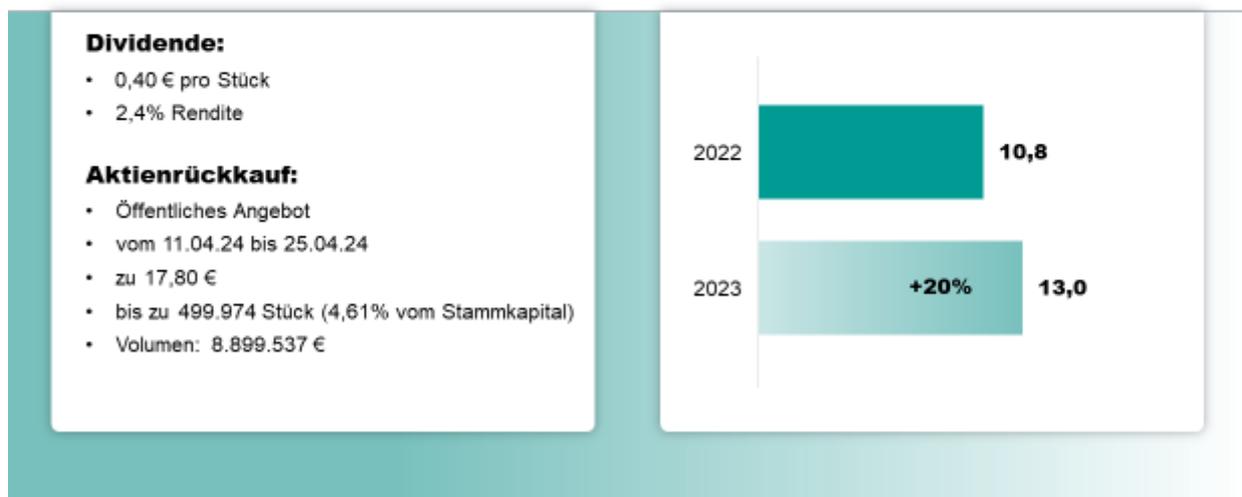
Das spricht für GESCO.

13 Mio. € an Aktionäre

62% vom Konzernergebnis nach Anteilen Dritter

Dividende und Aktienrückkauf

Ausschüttung an Aktionäre in Mio. €



GESCO SE – NEXT LEVEL Going Global | Hauptversammlung 20. Mai 2024

34



Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

wir – Vorstand und Aufsichtsrat der GESCO - schlagen Ihnen dieses Jahr eine Dividende von 40 Cent vor. Die Dividende ist geringer als im Vorjahr. Auch unser Konzernergebnis ist geringer als im Vorjahr. Gleichzeitig hatten wir uns für ein Aktienrückkaufprogramm entschieden. Und so haben wir bereits 9 Mio. EUR für unsere Aktionäre investiert. Das sind insgesamt 13 Mio. EUR

Das sind 20% mehr als im Vorjahr und entspricht 1,20 EUR pro Aktie.

Das Aktienrückkaufprogramm ist ein neuer Weg für die GESCO. Es ist der richtige Weg für die GESCO. Und vor allem für Sie, unsere Aktionäre. Lassen Sie mich das kurz erläutern.

Wir führen regelmäßige Gespräche mit unseren Aktionären, mit Ihnen. In diesen Gesprächen kam seit Mitte letzten Jahres fast immer die Frage nach einem Aktienrückkaufprogramm auf. Das Eigenkapital je Aktien steigt stetig. Unser Aktienkurs spiegelt das nicht wieder. Im Gegenteil, er ist auf einem sehr niedrigen Stand. Das hat uns dazu bewogen, den Aktienrückkauf durchzuführen. Erstmals in der GESCO-Geschichte. Wir sind von der zukünftigen Entwicklung der GESCO überzeugt. Deshalb haben wir in uns investiert. Und das zu einem sehr günstigen Preis. Sehr erfreulich – wir konnten die Aktien im vollen Umfang des Angebots einsammeln.

Ihre Vorteile daraus:

Durch den Rückkauf sinkt die Anzahl der Aktien im Umlauf. Der zukünftige Gewinn wird auf weniger Aktien verteilt. Der Gewinn pro Aktie (EPS) steigt. Das macht Ihre Aktie wertvoller.

Die zurückgekauften Aktien können wir für verschiedene Zwecke nutzen, z.B. für Mitarbeiterbeteiligungs-Programme, zukünftige Akquisitionen oder wir ziehen sie ein. Welche dieser Möglichkeiten wir wählen werden, steht heute noch nicht fest.

Fest steht: Wir erhöhen die strategische Flexibilität der GESCO.

Aktien zurückkaufen – in uns selbst investieren - das bleibt nun Teil unserer Strategie. Das heißt, wenn wir günstig in uns selbst investieren können, dann ziehen wir das - neben Investitionen in bestehende und neue Beteiligungen - zusätzlich in Betracht.

Wir nutzen Chancen und erhöhen den Wert der GESCO.

Liebe Aktionärinnen, Liebe Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren,
auch das Jahr 2024 wird herausfordernd. Der Gegenwind bleibt.

Aussichten für 2024 weiterhin trüb

IWF prognostiziert für 2024 ein Wachstum der Weltwirtschaft um 3,2%, für die USA um 2,7%, für Euro-Länder 0,4% und für Deutschland um 0,2%

IfO Konjunkturprognose für das BIP in Deutschland +0,2%

Der Sachverständigenrat der Bundesregierung sieht für 2024 ein BIP-Wachstum von 0,2%.

Der VDMA erwartet einen Rückgang im Maschinen- und Anlagenbau um 4%.

Bestellrückgang im Maschinenbau von 10% im Februar laut VDMA

Zinsen weiterhin auf hohem Niveau

Ausblick mit Unsicherheiten behaftet

IWF sieht Risiko durch geopolitische Spannungen, insbesondere im Mittleren Osten

Die Wirtschaft ist schlecht ins neue Jahr gestartet. Die Prognosen für das Wachstum sind gering. Für Deutschland rechnen die Institute mit nur 0,2%. Die Bestellungen im Maschinen- und Anlagenbau sind im Februar gar um 10 % gesunken. Das zeigt sich auch bei uns im 1. Quartal.

Start in 2024 wie erwartet verhalten

Auftragseingang gestiegen gegenüber Q4.2023

Umsatz in Mio. €

EBIT in Mio. €

Konzernergebnis in Mio. €
nach Anteilen Dritter



Unser Start ins Jahr 2024 war verhalten. Aber das hatten wir so erwartet. Das war auch so geplant. Umsatz und Ergebnis liegen im ersten Quartal 2024 unter dem Vorjahr. Wichtig zu wissen:

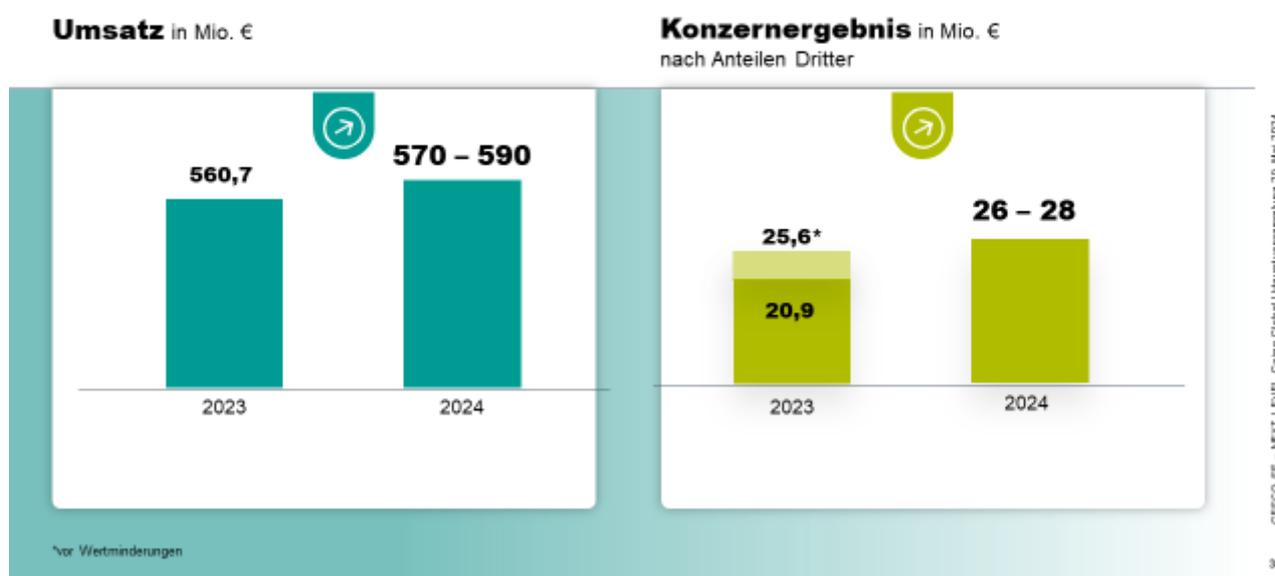
Wir vergleichen hier das aktuelle Quartal mit einem noch guten Q1 2023. Letztes Jahr hatten wir im ersten Quartal noch eine gute wirtschaftliche Entwicklung. Der Einbruch kam 2023 erst im 2. Halbjahr.

Die wesentlichen Einflussfaktoren für den Umsatz im ersten Quartal sind Preiseffekte bei der Ressourcentechnologie. Es gab zudem Verschiebungen von Aufträgen in der Prozesstechnologie. Das führt insgesamt zu einem niedrigeren Ergebnis. Wir sehen im ersten Quartal auch eine leichte Belebung beim Auftragseingang. Dieser liegt mit 13,5% deutlich über dem Vorquartal, also über dem 4. Quartal 2023. Der Auftragseingang liegt im ersten Quartal über dem Umsatz.

Für das Geschäftsjahr 2024 rechnen wir mit einer stabilen Entwicklung. Das erste Halbjahr ist niedriger als im Vorjahr in den Planungen abgebildet. Für das zweite Halbjahr gehen wir von einer leichten Belebung aus.

Moderater Anstieg für 2024 erwartet

Ausblick 2024 - vor Akquisitionen



Den Umsatz erwarten wir bei 570 bis 590 Mio.€. Das Konzernergebnis nach Anteilen Dritter erwarten wir bei 26 bis 28 Mio.€. Die leichte Belebung im Auftragseingang lässt sich noch nicht abschließend bewerten. Der Weg bleibt holprig.

Wir laufen weiter ...mit einem starken Team, mit Ausdauer und Disziplin.

Wir werden die Zukunft gestalten. Wir bleiben ein aktiver Investor.

Wir gehen weiter auf Wachstumskurs organisch und anorganisch.

Wir treiben die Internationalisierung voran und zielen auf eine EBIT Marge von 8 – 10%.

Und wir legen Wert auf eine solide Finanzstrategie.

Wichtig ist uns eine niedrige Verschuldung. Der Fokus liegt auf Liquidität und Cash Flow.

Das schafft finanzielle Stabilität. Das schafft uns finanziellen Spielraum.

Wir wollen weiterhin langfristig den Wert für Sie steigern.

Herr Heimöller, damit gebe ich zurück an Sie.