

The logo consists of the word "GESCO" in a bold, dark blue, sans-serif font, centered within a bright yellow square.

**GESCO**

**GESCO SE**

**Deutsches Eigenkapitalforum  
Frankfurt, 25. November 2025**

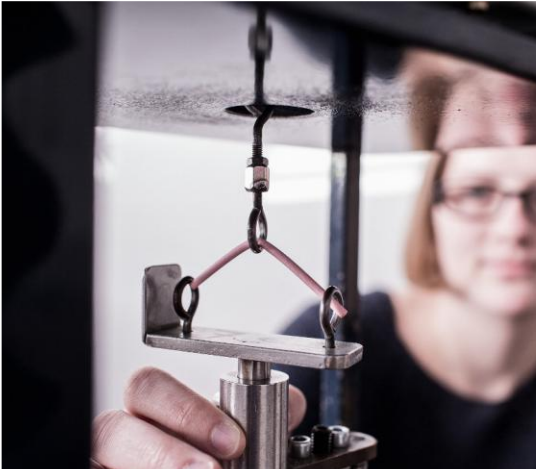


# GESCO SE – Historische Meilensteine



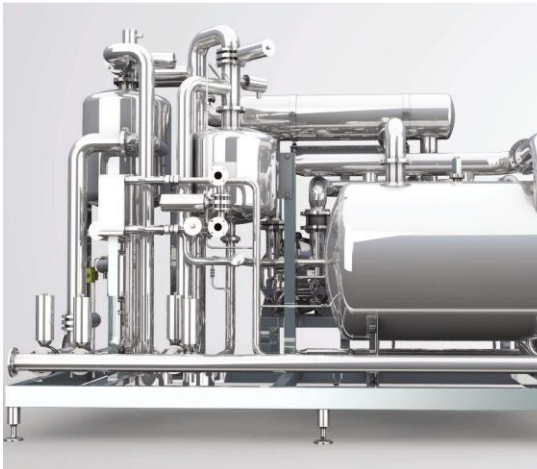
**1989**  
GRÜNDUNGSJAHR

**1998**  
BÖRSENGANG



**10**  
PORTFOLIO-UNTERNEHMEN

**WACHSTUM & ENTWICKLUNG**  
STATT ZU KAUFEN,  
UMSTRUKTURIEREN UND VERKAUFEN



**513 Millionen €**  
KONZERNUMSATZ 2024

**100 % FOKUS**  
AUF DEN INDUSTRIELLEN KMU-  
SEKTOR



**1.668**  
MITARBEITER (30.09.2025)

DAVON **13**  
MITARBEITER DER HOLDING  
(30.09.2025)

**Überarbeitete Ziele** für jedes  
Portfoliunternehmen und die gesamte

**GESCO-Gruppe:**

1. CAGR: 10 % → 5 % + 5 %
2. ROCE: > 15 % → Ø 17 % - 1,5 %



**GESCO**

**Ziel** für jedes Portfoliunternehmen:

Kontinuierliche Arbeit an den langfristigen  
Erfolgsfaktoren!

## Individuelle Weiterentwicklung jedes Portfoliunternehmens

Operativ **unabhängige Einheiten**,  
unterstützt durch ein erfahrenes Team  
von Geschäftsführern

**Die GBS:** Rahmenwerk für  
übergeordnete Prinzipien, Methoden  
und Best Practices auf Basis von Lean  
Management

**Keine** EXIT-Strategie

## Investitionen in industrielle Ziele mit einer „Wertagenda“

Zielunternehmen: mittelständische  
Industrieunternehmen **mit**  
**langfristigem Potenzial**

Mehrheitsbeteiligung,  
in der Regel 100 %

Fokus auf **Innovationsfähigkeit**,  
**differenzierte Wertschöpfung** und  
**kundenrelevante** Positionierung

## GESCO wird globaler

Nutzung und **Ausbau von** lokalem  
Fachwissen auf globaler Ebene

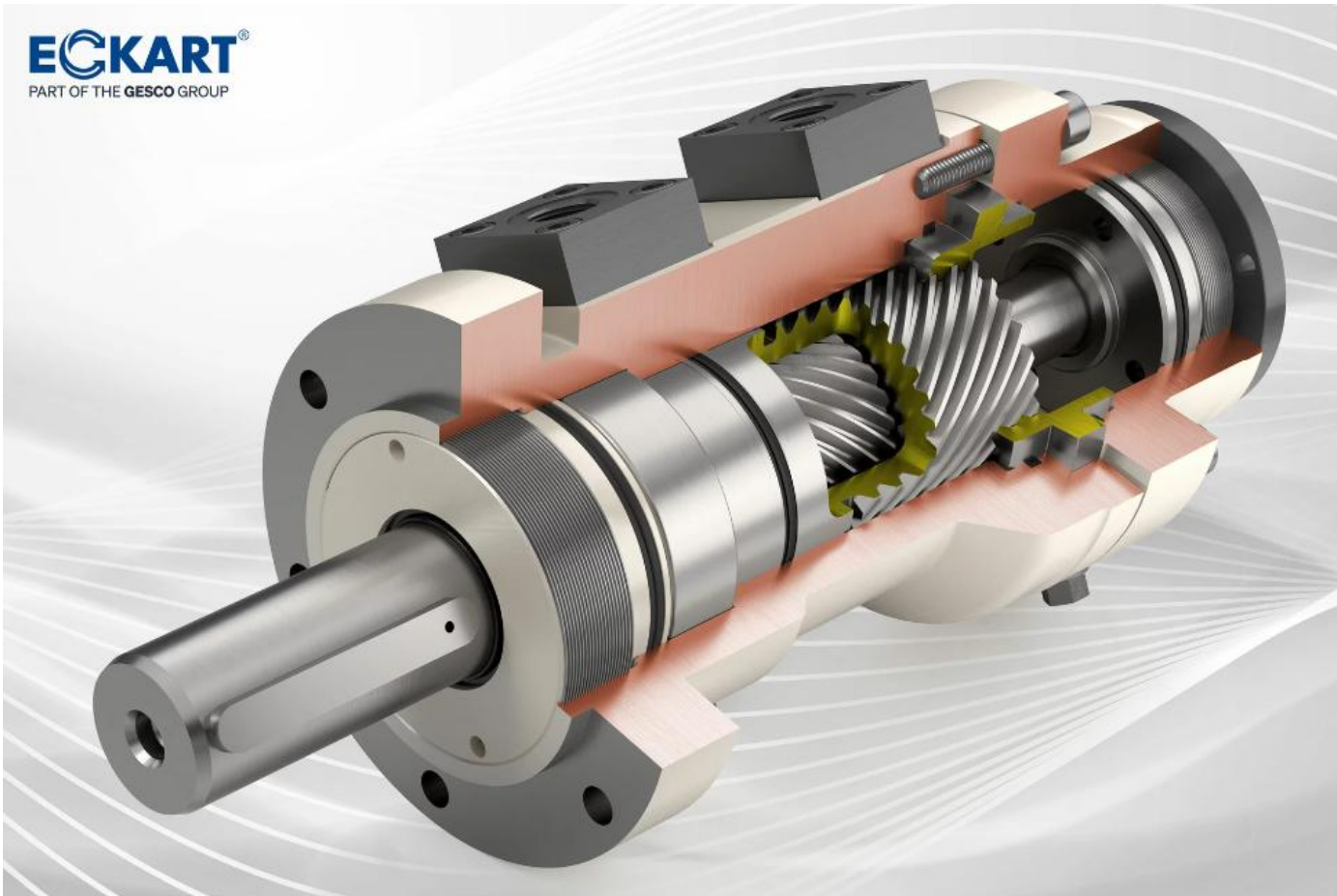
Die Philosophie „**lokal für lokal**“ leben

Bereitstellung von **finanziellem**  
**Spielraum und Ressourcen** für die  
Globalisierungsstrategien der  
einzelnen Portfoliunternehmen

# M&A Erfolg: GESCO übernimmt Eckart GmnH

**GESCO**

**ECKART**<sup>®</sup>  
PART OF THE GESCO GROUP



## Das Unternehmensprofil

Industrial Assets & Infrastructure

**ECKART**<sup>®</sup>  
PART OF THE GESCO GROUP

€ Umsatz 2024	20 Mio. €
👤 Mitarbeiter (07.2025)	137
🕒 Beteiligungsquote GESCO SE	100 %
📅 Im GESCO-Verbund seit	2025

# M&A Erfolg: GESCO übernimmt Eckart GmnH

**GESCO**

## Attraktivität

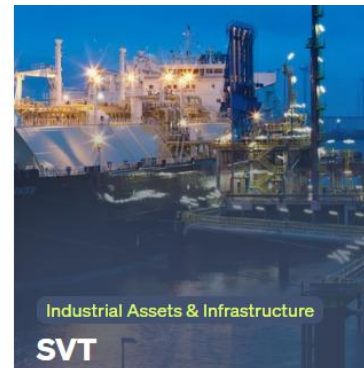
1	Differenzierende Wertschöpfung	++
2	Fähigkeit zu kontinuierlicher Innovation	++
3	Portfolio an Angeboten, die für den Kundenerfolg relevant sind	++
4	Teilnehmer an zukunftssicheren Absatzmärkten	+
5	Nicht kapitalintensives Geschäftssystem	+
6	Skalierbares Geschäftssystem	+
7	Komplementarität mit dem GESCO-Portfolio und Synergiepotenzial	+

## Mögliche unhygienische Faktoren und Warnsignale

1	Finanzielle Risiken bei der Umsetzung des Geschäftsmodells	■
2	Aggressives Wettbewerbsumfeld	■
3	Kundenkonzentration	■
4	Volatilität des Geschäftssystems und produktbezogene Substitutionsrisiken	■
5	Zuverlässigkeit und Belastbarkeit von Annahmen	■
6	Weitere Warnsignale	■



**Aktuelles zur Integration: PMI bis Jahresende erfolgreich abgeschlossen!**



## Materials Refinement & Distribution

Schwerpunkt: „*Prozesse*“

## Health Care & Life Science

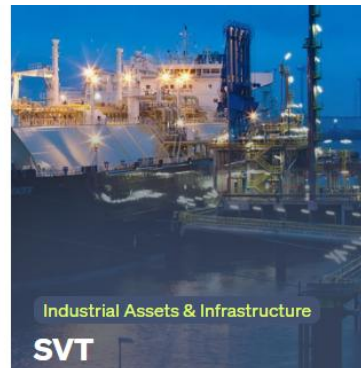
Schwerpunkt: „*Produkte*“

## Industrial Assets & Infrastructure

Schwerpunkt: „*Projekte*“

# GESCO-Gruppe 2026: Ausgliederung von CASTEON

**GESCO**



**Materials Refinement & Distribution**  
Schwerpunkt: „*Prozesse*“

**Health Care & Life Science**  
Schwerpunkt: „*Produkte*“

**Industrial Assets & Infrastructure**  
Schwerpunkt: „*Projekte*“

# Update: Das GESCO Business System GBS (Version 3.0)



Operatives Management  
Strategisches Management  
Normatives Management

Ganzheitliche und ausgewogene Unternehmensführung

- Mission, Vision, Leitprinzipien und Werte
- 10 Leitlinien für ein gutes Personalmanagement
- Nachhaltigkeits-Management
- Der strategische Planungsprozess (SPP)
- Die richtigen Entscheidungen in Bezug auf Menschen treffen (QPD)
- Führen nach Zielen
- Führen mit Leistungskennzahlen
- Die Managementinstrumente und ihre Anwendung im Alltag

Elemente einer gelebten Lean-Kultur

- Strategieumsetzungsprozess (SDP)
- Wertstromanalyse (VSM)
- Shopfloor Management (SFM)
- Die verschiedenen Lean-Werkzeuge und ihre Anwendung im Alltag

- Kundenorientierung und CX-Prozess
- Wachstum durch Akquisitionen: M&A-Prozesse
- Produktmanagement @ GESCO
- „Strategisches Verkaufen“ als eine Reihe von Prozessen, die das Wachstum vorantreiben
- Digitale Transformation im Vertrieb
- Intelligente Preisgestaltung
- Die verschiedenen Vertriebsinstrumente und ihre Anwendung im Alltag

- Grundpfeiler einer effektiven Finanzplanung und -analyse (FP&A)
- Die richtigen Investitionsentscheidungen treffen
- Der Prognoseprozess
- Die verschiedenen Finanzinstrumente und ihre Verwendung im Alltag

Finanzmanagement @GESCO

**Säule 1:**  
Grundlagen & allgemeine Unternehmensführung

**Säule 2:**  
Schlanke Unternehmensführung

**Säule 3:**  
Wachstum erzielen

**Säule 4:**  
Finanzmanagement



# GBS Säule 3 – Wachstum erzielen: Jüngste Erfolge im Bereich Globalisierung

GESCO

## Projektgewinn SVT

'Strategic selling' as a set of processes driving growth

### Kunde:

- China Tianchen Engineering Corporation (TCC)
- Führendes internationales Ingenieurunternehmen, spezialisiert auf Projekte im Energiesektor.
- EPC mit einem Umsatz von 2,7 Mrd. US-Dollar



### Projekt & technische Lösung

- LSP-Erweiterungsprojekt
- Long Son Petrochemicals Ltd., Vietnam
- Zwei 16-Zoll-Schiffsverladearme Arctic vom Typ „Arctic“ für Ethylen, wobei einer der Arme mit einer 10-Zoll-Dampfdruckführungsleitung ausgestattet ist.

### Auswirkungen und Zeitplan

- **3,0 Mio. US-Dollar**
- Lieferung: Q3/2026
- Installation: Q4/2026

### Erfolgsformel:

#### 1. Globale Vertriebsstruktur als entscheidender Erfolgsfaktor

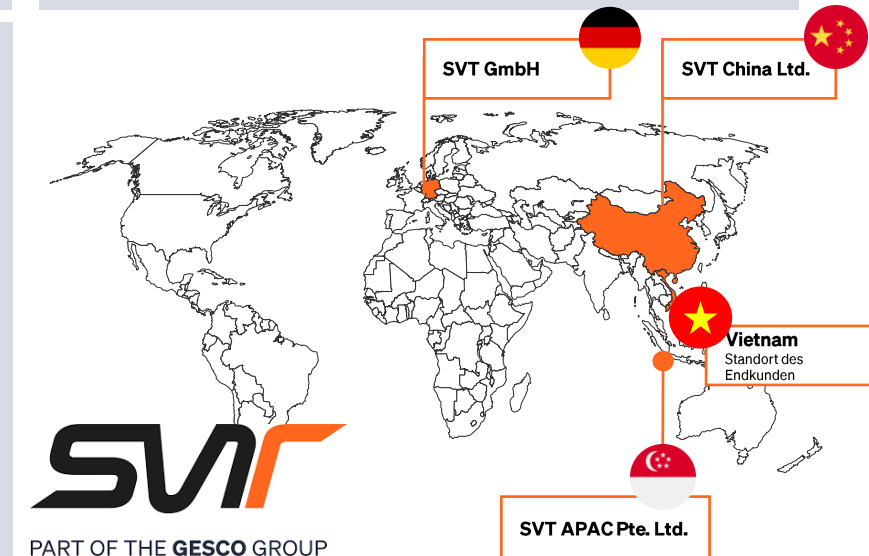
- Klar definierte internationale Organisationsstruktur von SVT
- Kundenakquise und lokale Klärung durch SVT China Ltd.
- Technischer Vertrieb, Engineering und Projektmanagement wurde von SVT GmbH übernommen.
- Die Installation und Inbetriebnahme der Anlagen in Vietnam werden von SVT APAC/Singapur koordiniert

#### 2. Überlegene Technologie

- 2 Verladearme der „Arctic“-Reihe, perfekt geeignet für diesen Zweck (Ethylen) und raue Umgebungsbedingungen

#### 3. Wettbewerbsfähige Angebote

- Selbst lokale chinesische Wettbewerber werden übertroffen



# GBS Säule 3 – Wachstum erzielen: Jüngste Erfolge im Bereich Globalisierung

GESCO

## Projektgewinn MAE

'Strategic selling' as a set of processes driving growth

### Kunde:

- Haynes International Inc., Kokomo, IN (USA)
- Führender internationaler Hersteller und Vertreiber von korrosions- und hochtemperaturbeständigen Legierungen
- Umsatz ca. 500 Mio. EUR

**HAYNES**  
International

### Projekt & technische Lösung

- Kapazitätserweiterungsprojekt von Haynes aufgrund guter Marktaussichten in Nordamerika
- Anforderung, sowohl runde als auch quadratische Stahlstangen in einer Maschine verarbeiten zu können

### Auswirkungen und Zeitplan

- **9,75 Mio.**
- Lieferung: Q4/2026 – Q1/2027
- SOP: 04/2027
- Reproduzierbarkeit des Erfolgs für mindestens 3 ähnliche Anwendungen/Kunden

### Erfolgsformel:

#### 1. Globale Aufstellung der MAE-Gruppe

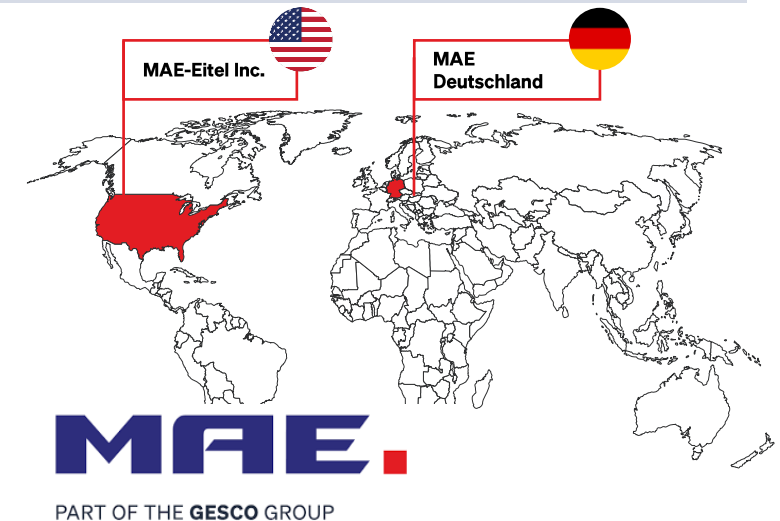
- Bereitstellung von Vor-Ort-Beratung, Wartung und Support durch MAE Eitel, PN
- Gemeinsame Entwicklung der Lösung durch MAE Deutschland und MAE Eitel
- Produktion der Kernkomponenten durch MAE Deutschland, Fertigstellung und Integration durch MAE Eitel

#### 2. Alles aus einer Hand für Haynes: Entwicklung einer kunden- und anwendungsspezifischen Lösung

- Standardmaschine ASV1500 kombiniert mit speziellen, vollständig integrierten Materialhandhabungseinheiten und Automatisierungsausrüstung

#### 3. Wettbewerbsfähige Angebote

- Einzigartige technische Lösung zu insgesamt attraktiven wirtschaftlichen Bedingungen trotz Zollbelastung



# GBS Säule 3 – Wachstum erzielen: Digitaler Vertriebsschub durch KI

GESCO



Digital Sales Transformation



## Was ist das Ziel?

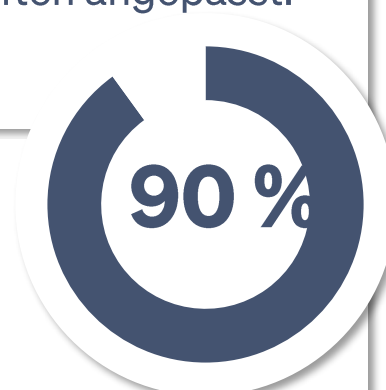
- Vollständige Transparenz über potenzielle Kunden weltweit zu erreichen – von Amerika über Europa bis Asien – und dabei alle „weißen Flecken“ zu identifizieren und zu beseitigen.
- Leads zu priorisieren, um so schnell wie möglich Erfolge zu erzielen.

## Wie sieht der Plan aus?

- In Zusammenarbeit mit einem „Digital Champion“-Unternehmen haben wir dessen KI-Tool an die unterschiedlichen Bedürfnisse unserer Tochtergesellschaften angepasst.
- Auf Knopfdruck haben wir Zielmärkte und Zielkunden sowie deren Entwicklung priorisiert, die uns zur Verfügung stehen.

## Wie ist der Stand?

- Die Implementierung und Einführung in drei unserer Unternehmen wurden erfolgreich abgeschlossen.
- Die KI lernt rund um die Uhr für unsere Tochtergesellschaften
- Nächste KI-Tools, Wettbewerbsanalysen oder neue Segmente sind in Vorbereitung.



# Das EBIT stieg trotz eines Umsatzrückgangs um 20,4 %

in Mio. €	01.01. – 30.09.2025	01.01. – 30.09.2024	Veränderung abs. (in %)	
Auftragseingang	375,0	400,6	25,6	-6,4
<b>Umsatz</b>	<b>364,7</b>	<b>382,9</b>	<b>-18,2</b>	<b>-4,7</b>
EBITDA	28,2	26,5	1,7	6,4 %
<b>EBIT</b>	<b>15,3</b>	<b>12,7</b>	<b>2,6</b>	<b>20,4</b>
			<b>88</b>	
<b>ROS in %</b>	<b>4,2</b>	<b>3,3</b>	<b>Basisp</b>	<b>unkte</b>
EBT	12,6	9,2	3,4	36,8
<b>Konzernergebnis</b>	<b>8,3</b>	<b>5,4</b>	<b>2,9</b>	<b>55,1</b>
Mitarbeiter zum Stichtag	1.668	1.821		-8,4

- Die Ergebnisse zeigen den Erfolg unserer Portfolio-Umstrukturierung.
- Ende 2024 haben wir AstroPlast und zwei Geschäftsbereiche von Doerrenberg (Stahlgießerei und Stahlwerk) verkauft.
- Am 2. Juli 2025 haben wir Eckart als neues Unternehmen in das Portfolio aufgenommen. Die Ergebnisse von Eckart von Januar bis September 2025 sind im dritten Quartal 25 enthalten.

# Prognose 2025

**GESCO**

in Mio. €	2024	Stahlgießer ei & Stahlwerk	Astro Plast	Entkonsoli dierung	2024 angepass t	Prognose 2025 (alt)	Prognose 2025 (aktuell)
<b>Umsatz</b>	<b>513,8</b>	18,7	15,0		<b>480,1</b>	<b>485-515</b>	<b>480-500</b>
<b>Konzernergebnis</b>	<b>4,4</b>	-9,0	-0,7	1,0	<b>13,1</b>	<b>13-17</b>	<b>9-12</b>

Eine Anpassung der Prognose war aufgrund des

- schwache Oktober
- Verzögerung von Projekten aufgrund von Verzögerungen bei der Kundenabnahme
- einmalige Effekte

# Fragen und Antworten