

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

GESCO

Methode. Mensch. Marktorientierung.

Hauptversammlung 2025 der GESCO SE – Bericht des Vorstandes

Johannes Pfeffer (CEO) & Andrea Holzbour (CFO)
25. Juni 2025

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

GESCO

Die GESCO SE:

**Grundsatzüberlegungen und
Unternehmensausrichtung**

Das Fundamentalsystem der GESCO SE

GESCO

„Wir schaffen **gemeinsam nachhaltigen Wert** für unsere **Shareholder.**“

Unsere Mission

Unsere Vision

GESCO

Unsere gruppenweit geltenden Grundsätze

Unsere Werte

„Wir streben an, die **weltweit bestgeführte Mittelstands-beteiligungsgesellschaft** zu werden.“

- Unsere **Kunden** definieren unseren Erfolg
- Wir investieren in unsere **Leistungsträger** und **Talente**
- Wir gewinnen gemeinsam im **Team**
- Wir verbessern uns **kontinuierlich** und sehen **Fehler als Chance**
- Wir schreiten **mutig** voran
- Wir leben aktiv **Nachhaltigkeit** und **Respekt**

- Zielstrebigkeit
- Weitsicht
- Innovationsfähigkeit
- Kompetenz
- Verbindlichkeit
- Verantwortung
- Mut
- Respekt

Zusammenspiel mit unseren Portfoliounternehmen am Beispiel der INEX

GESCO

*„Rund und eckig – Wir leben die
Kompetenz in Edelstahl“*

**Unsere
Mission**

**Unsere
Vision**

*„Wir streben an, **INEX** als **anerkannte
Marke für Systemlösungen aus
Edelstahl** mit einem **Umsatz >100M EUR**
bis 2030 zu positionieren“*

- Unsere **Kunden** definieren unseren Erfolg
- Wir investieren in unsere **Leistungsträger** und **Talente**
- Wir gewinnen gemeinsam im **Team**
- Wir verbessern uns **kontinuierlich** und sehen **Fehler als Chance**
- Wir schreiten **mutig** voran
- Wir leben aktiv **Nachhaltigkeit** und **Respekt**



**Unsere gruppenweit
geltenden
Grundsätze**

**Unsere
Werte**

- Zielstrebigkeit
- Innovationsfähigkeit
- Verbindlichkeit
- Verantwortung

Zielsetzung für jedes Portfoliunternehmen:

1. CAGR > 7%, davon 5% organisch
2. ROS > 10%
3. ROCE > 15%



GESCO

Vorgabe für jedes Portfoliunternehmen:

Kontinuierliches Arbeiten an den langfristigen Erfolgsbefähigern!

Individuelle Weiterentwicklung jedes Portfoliunternehmens

Operativ **unabhängige Einheiten**, die von einem erfahrenen Team von Business Managern unterstützt werden

Keine EXIT-Strategie, Unternehmensentwicklung anstelle von 'Buy, Restructure & Sell'

Investitionen in industrielle Ziele mit einer 'Werteagenda'

Zielunternehmen: mittelständische Industrieunternehmen **mit langfristigem Potenzial**

Mehrheitsbeteiligung, in der Regel 100%

Umsatzgrößen **20 – 50 MEUR**

GESCO wird globaler

Die Philosophie **'local-for-local'** leben

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

Unternehmensführungsprioritäten der GESCO SE:

Wertsteigerung & Kapitalgenerierung

1. Organisches Wachstum & kontinuierliche Steigerung der Ertragskraft der Töchter
2. Add-On Akquisitionen durch unsere Portfoliounternehmen
3. Akquisitionen GESCO-Ebene – innerhalb bestehender Märkte & Segmente
4. Akquisitionen GESCO-Ebene – neue Märkte & Segmente

Anorganische Investitionsschwerpunkte

Wir investieren in...

- Geschäftsmodelle mit einer differenzierungsprägenden Wertschöpfung
- Firmen mit der nachgewiesenen Fähigkeit zur kontinuierlichen Innovation
- Unternehmen mit einem für seine Kunden erfolgsrelevanten Angebotsportfolio
- Teilnehmer zukunftssicherer Abnahmemärkte
- Ziele, die mit geringer Kapitalbelastung erfolgreich agieren können
- Skalierbare Geschäftsmodelle
- Für Add-On Zukäufe Unternehmen mit komplementären Stärken und Synergiepotenzialen

Kapitalverwendung

Prioritäten der GESCO SE:

1. Basis für profitables Wachstum → Prioritäten s. oben 1-4
2. Aktienrückkäufe → wenn wirtschaftlich sinnvoll
3. Dividendenausschüttungen → 20-40%

GESCO

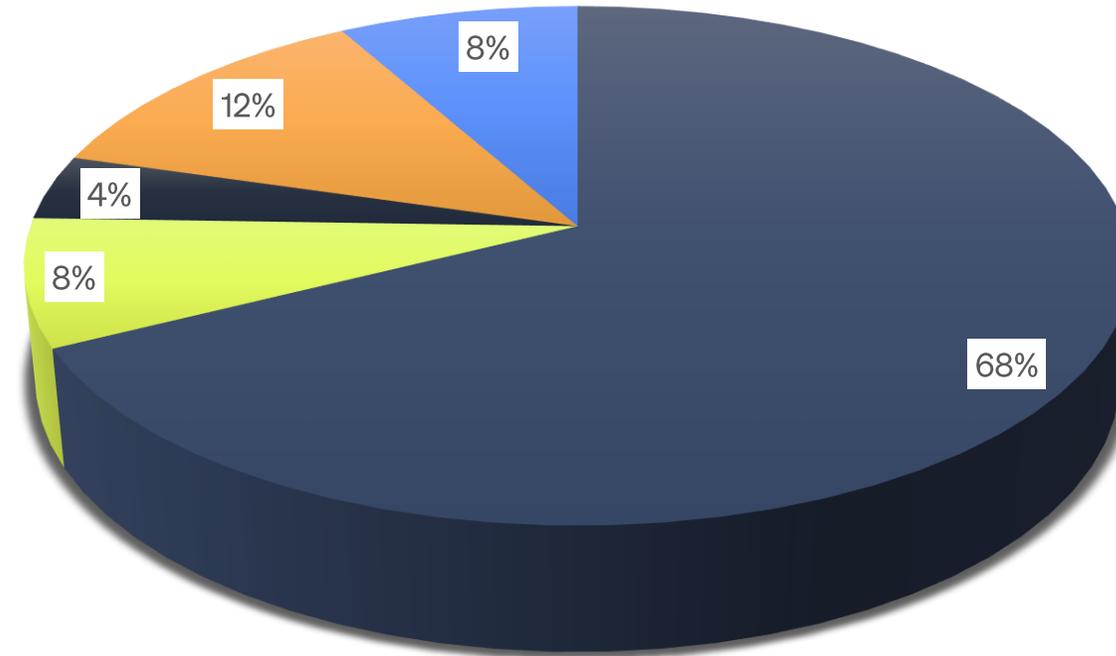
Rückblick 2024

Grundlagenarbeit in 2024

Portfoliobereinigung innerhalb der Doerrenberg



Die Doerrenberg
Gruppe 2024
Umsatz ca. 170 Mio. €



- Special Steels
- Steel Foundry
- Steel Mill
- Casting Products
- Coating & Hardening

Grundlagenarbeit in 2024

MBO der AstroPlast

- ca. 18 Mio. € Umsatz (2024) mit 71 MA
- Lohnfertiger für komplexe Kunststoffteile
- Geringe differenzierungsprägende Wertschöpfung bei vgl. hohem Kapitaleinsatz
- Bei GESCO seit 1995
- Jahrelang defizitär. Unter fokussierter Anstrengung von D. Gattermann gelang 2023 der Turnaround
- MBO klassische 'Win-Win' Vereinbarung



GESCO



Geschäftsführer Dennis Gattermann & Vorstand Johannes Pfeffer

Auftragseingang

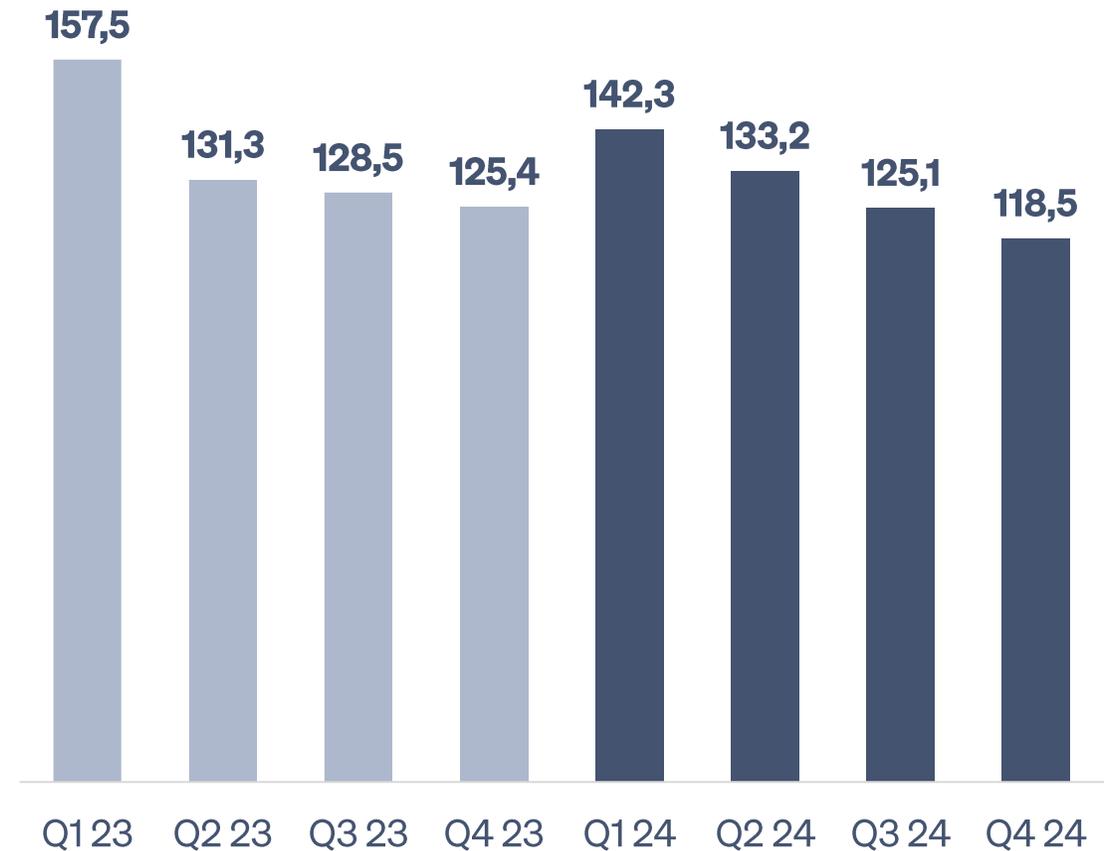
Rückgang von 4,4 % zum Vorjahr

GESCO

Prozess-Technologie	-0,8%
Ressourcen-Technologie	-9,8%
Gesundheits- und Infrastruktur-Technologie	+7,0%

Auftragseingang Quartale

in Mio. €



Umsatz

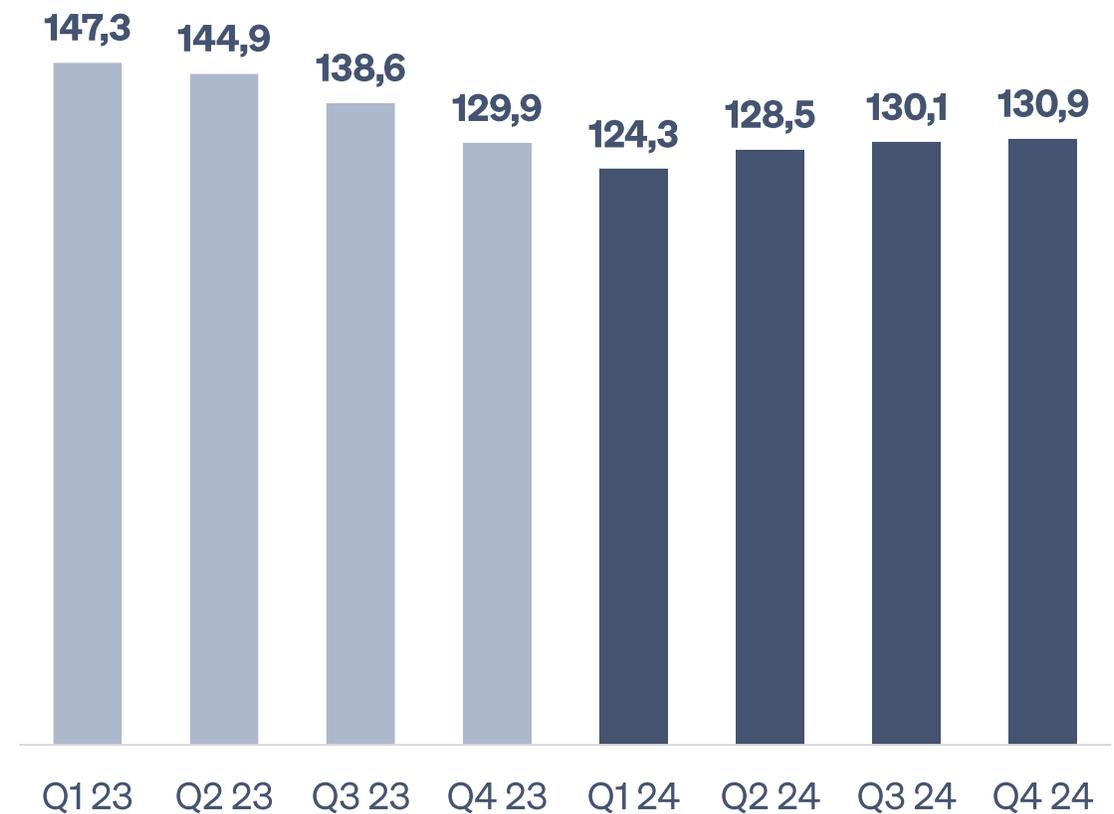
Rückgang von 8,4% zum Vorjahr

GESCO

Prozess-Technologie	-3,2%
Ressourcen-Technologie	-11,7%
Gesundheits- und Infrastruktur-Technologie	-4,5%

Umsatz Quartale

in Mio. €



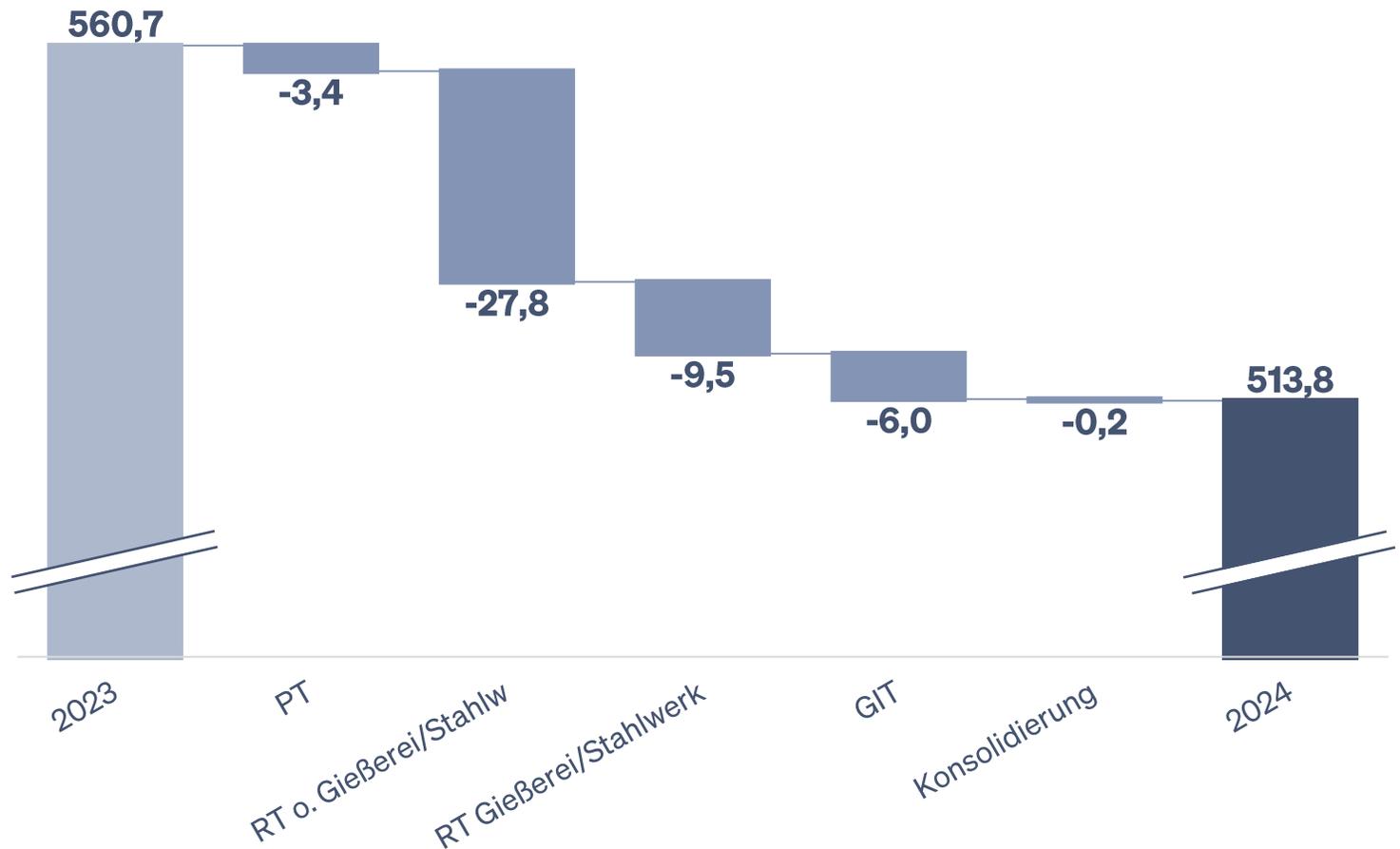
Umsatz nach Segmenten



in Mio. €	2023	2024	Veränderung zum VJ in %
PT	107,6	104,2	-3,2%
RT	321,0	283,6	-11,7%
GIT	132,2	126,2	-4,5%

Umsatzbrücke

in Mio. €



PT Prozess-Technologie
 RT Ressourcen-Technologie
 GIT Gesundheits- und Infrastruktur-Technologie

EBIT nach Segmenten

in Mio. €	2023	2024	Veränderung	
			ROS	zum VJ
PT	12,0	8,3	8,0%	-319bp
RT	28,1	7,9	2,8%	-597bp
GIT	9,5	6,2	4,9%	-227bp

EBIT-Brücke

in Mio. €



PT Prozess-Technologie
 RT Ressourcen-Technologie
 GIT Gesundheits- und Infrastruktur-Technologie

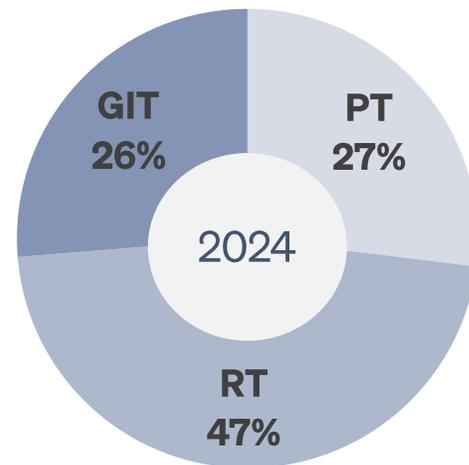
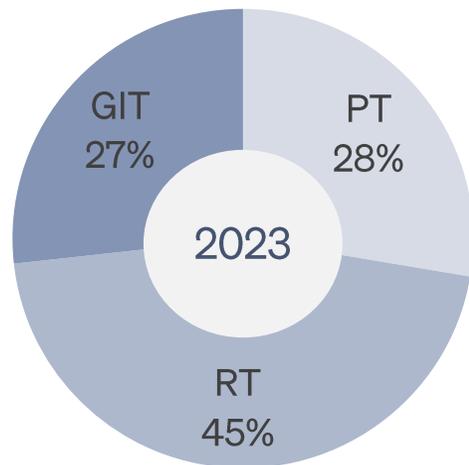
Anpassungsmaßnahmen in allen Segmenten erfolgt

Beschäftigte inkl. Gießerei/Stahlwerk, AstroPlast

Anzahl zum Stichtag	2023	2024	Veränderung	
			abs.	%
Prozess-Technologie	521	493	-28	-5,4%
Ressourcen-Technologie	859	856	-3	-0,3%
Gesundheit- und Infrastruktur Techn.	504	481	-23	-4,6%
Gesamt	1.884	1.830	-54	-2,9%

Ein Aufbau erfolgte nur bei SVT (Ressourcen-Technologie) um 12 Mitarbeiter und bei Setter Mexiko (Gesundheits-Technologie) um 8 Mitarbeiter.

Kurzarbeit wurde genutzt und Leiharbeiter mit Kosteneffekt von 1,2 Mio. € wurden abgebaut.



Konzern auf einen Blick

inkl. Einmaleffekte aus Portfoliobereinigung

GESCO

in Mio. €	2023	2024	Veränderung		Einmaleffekte	
			abs.	in %	DE	AP
Umsatz	560,7	513,8	-46,9	-8,4%		
EBITDA	59,0	36,7	-22,3	-37,9%	-2,2	1,0
EBIT	35,9	15,2	-20,7	-57,7%	-4,4	1,0
ROS in %	6,4%	3,0%	-3,4%	-345 bp		
EBT	32,4	10,0	-22,4	-69,2%	-4,4	1,0
Konzernergebnis	20,9	4,4	-16,4	-78,7%	-4,8	1,0
Ergebnis je Aktie in €	1,93	0,42	-1,51	-78,2%		
Schlusskurs in €	18,60	13,20	-5,40	-29,0%		

Konzern adjustiert um verkaufte Geschäftsbereiche und Einmaleffekte

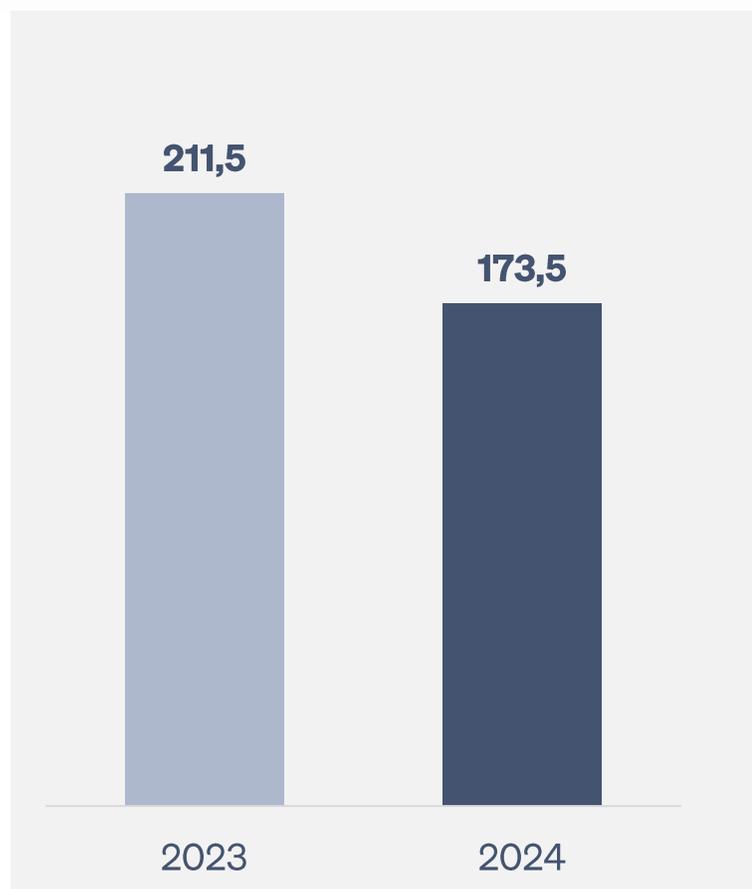
GESCO

in Mio. €	2024	Gießerei/ Stahlwerk	AstroPlast	Entkonso- lidierung	2024 adjusted
Umsatz	513,8	18,7	15,0		480,1
EBITDA	36,7	-5,7	0,8	1,0	40,6
EBIT	15,2	-8,5	-0,2	1,0	22,9
ROS (in %)	3,0%	-45,5%	-1,1%		4,8%
Konzernergebnis	4,4	-9,0	-0,7	1,0	13,1

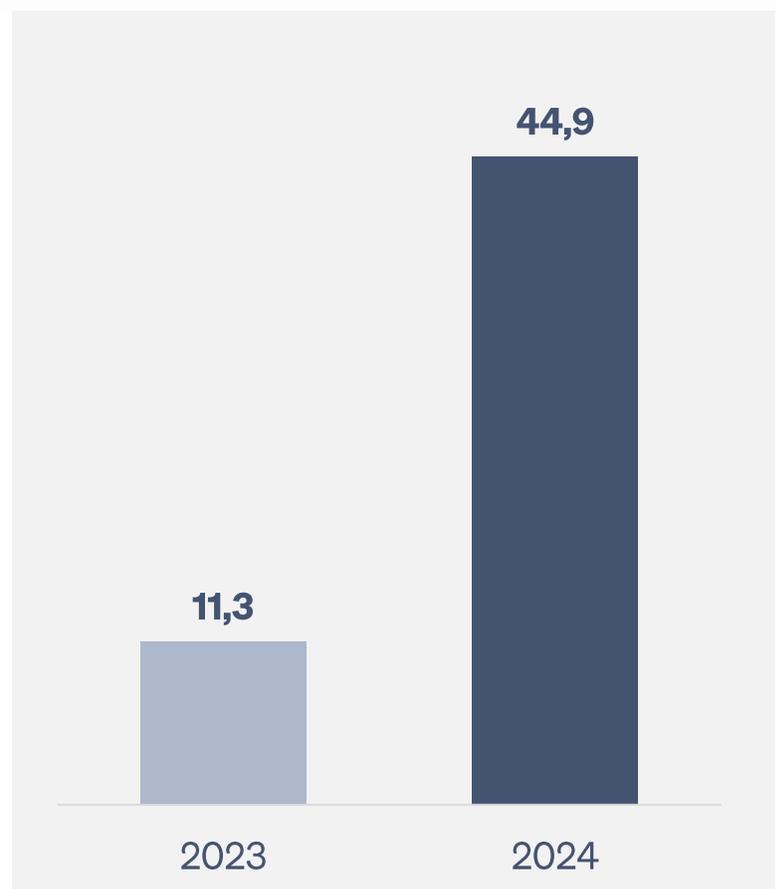
Cash Flow erhöht und Verschuldung zurückgeführt

GESCO

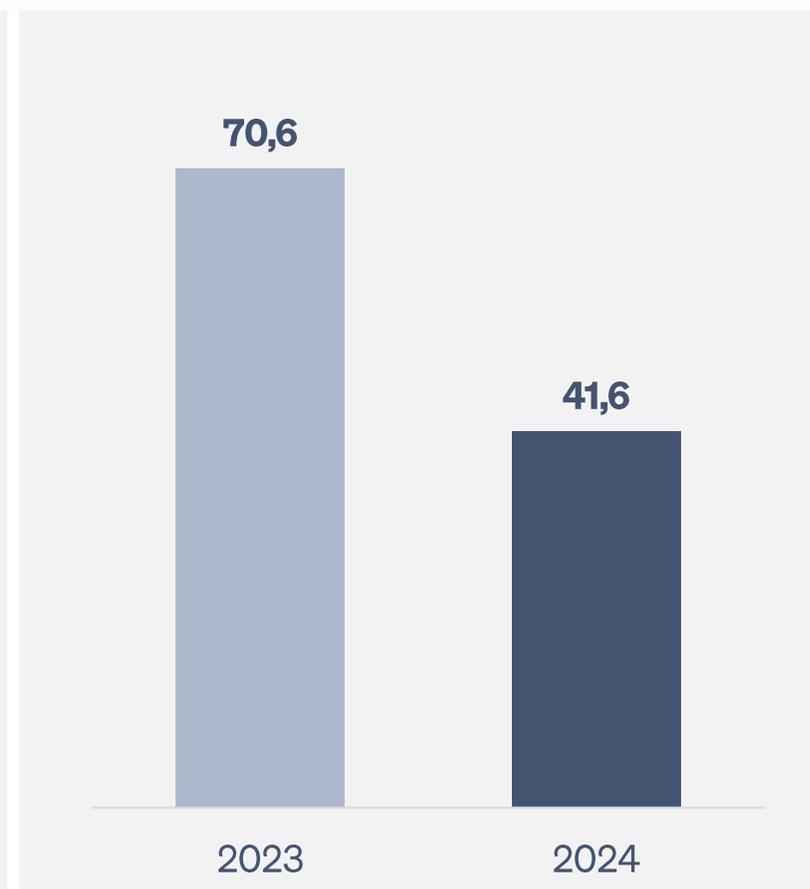
Working Capital



Free Cash Flow



Net Debt inkl. Leasing

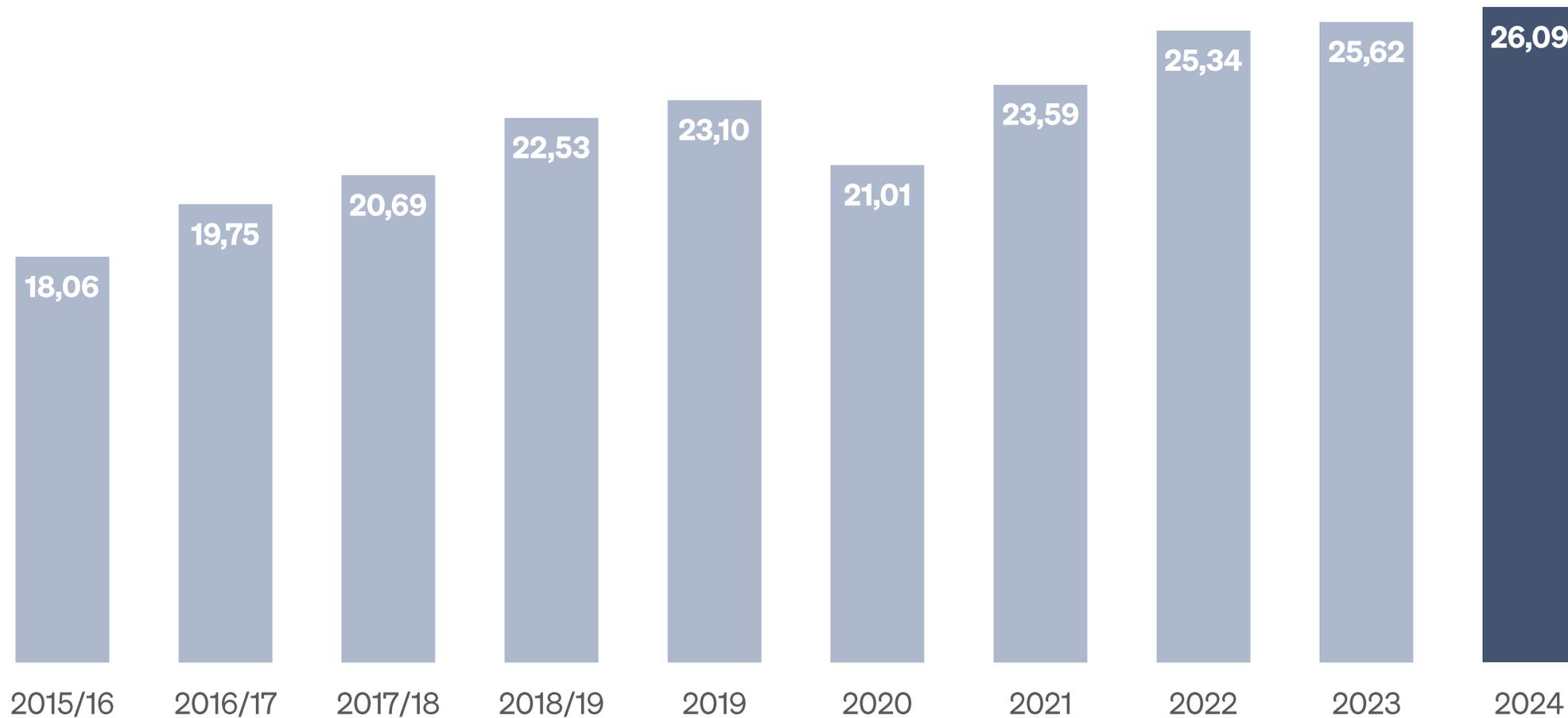


Eigenkapital pro Aktie erneut erhöht

in €

GESCO

EK-Quote 2024 bei 62,3% (Vorjahr 59,2%)

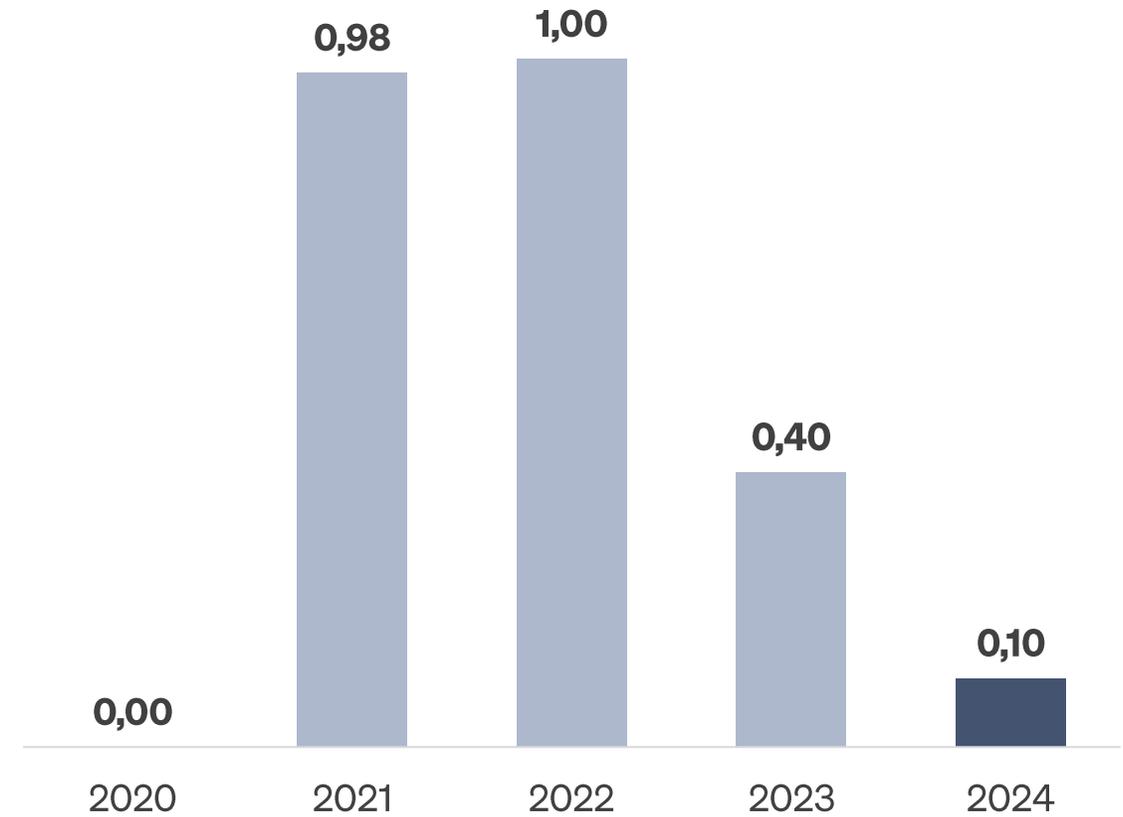


Dividende

TOP 2: Vorschlag der Verwaltung

- 0,10 € je dividendenberechtigter Stückaktien
- Ausschüttung in Höhe von 23% des Konzernergebnisses

Dividende je Aktie in €



Aktienrückkauf

The logo for GESCO, consisting of the word "GESCO" in a bold, black, sans-serif font, centered within a bright yellow square.

Anzahl eigener Aktien

485.681 Stück = 4,5%

Verwendung

Es liegt kein Beschluss vor.

Mögliche Verwendung u.a. Einzug, Gewinnung neuer Aktionäre, auch im Rahmen von M&A

TOP 10: Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien

Aktienrückkauf ist Teil unserer Strategie zur Kapitalverwendung

GESCO

Methode. Mensch. Marktorientierung.

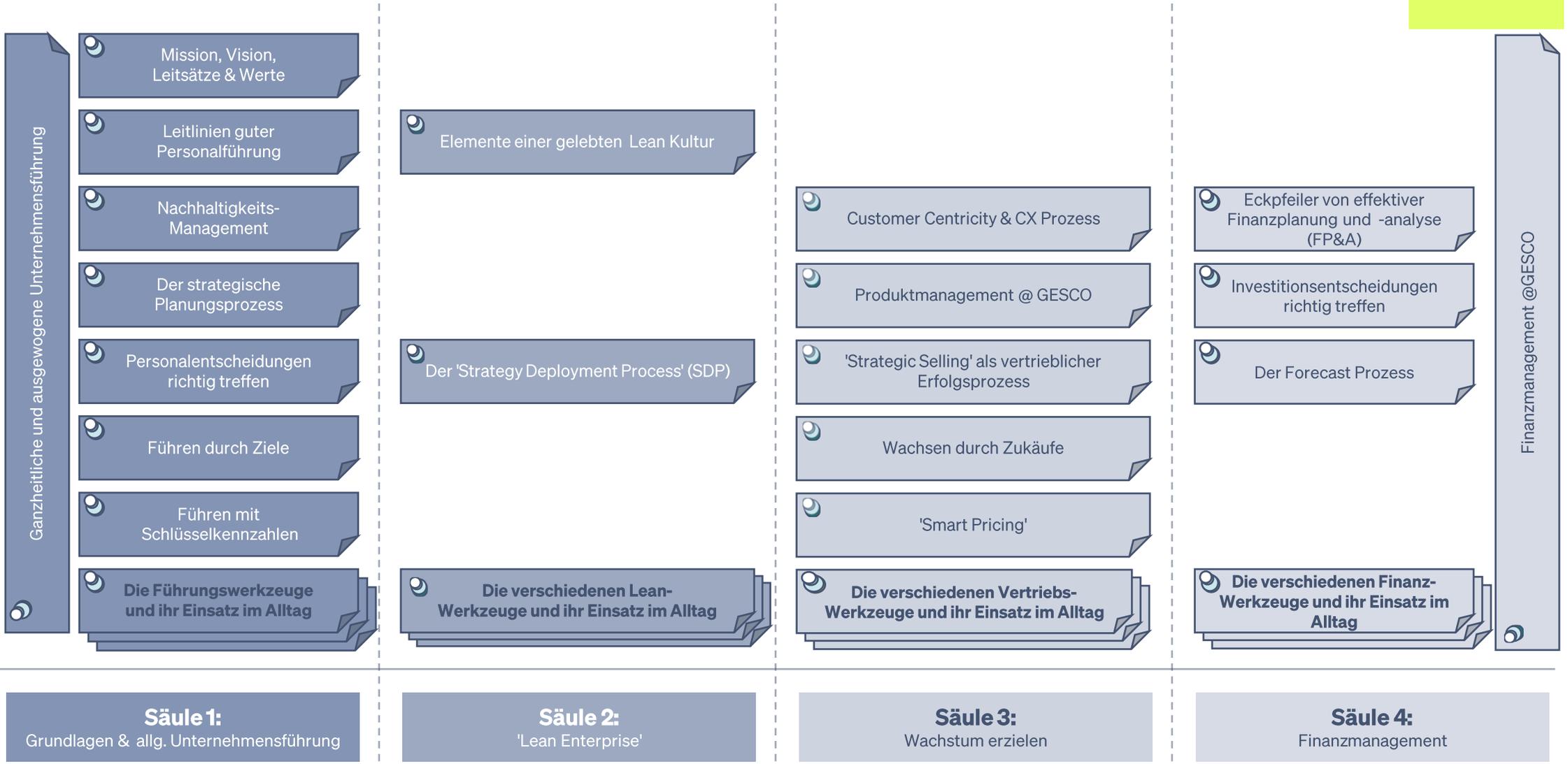
"Methode erzwingt Erfolg"

(Prof. Dr. Kurt Nagel 1939 – 1983)

Das GESCO Business System GBS

GESCO

normatives Management
strategisches Management
operatives Management



Vorgehensweise:

- **Wertstromanalyse** des Prozesses 'von Auftrag bis Auslieferung' am Standort Dieringhausen
- 3-Tages Workshop mit 8 **interdisziplinären Fachkräften** unter Leitung der beiden neuen Gesco Business Director



- Prozessdurchlaufzeit Ist-Stand: **3.5 – 7.5 Tage**
- Anzahl identifizierter Verschwendungen: **45**

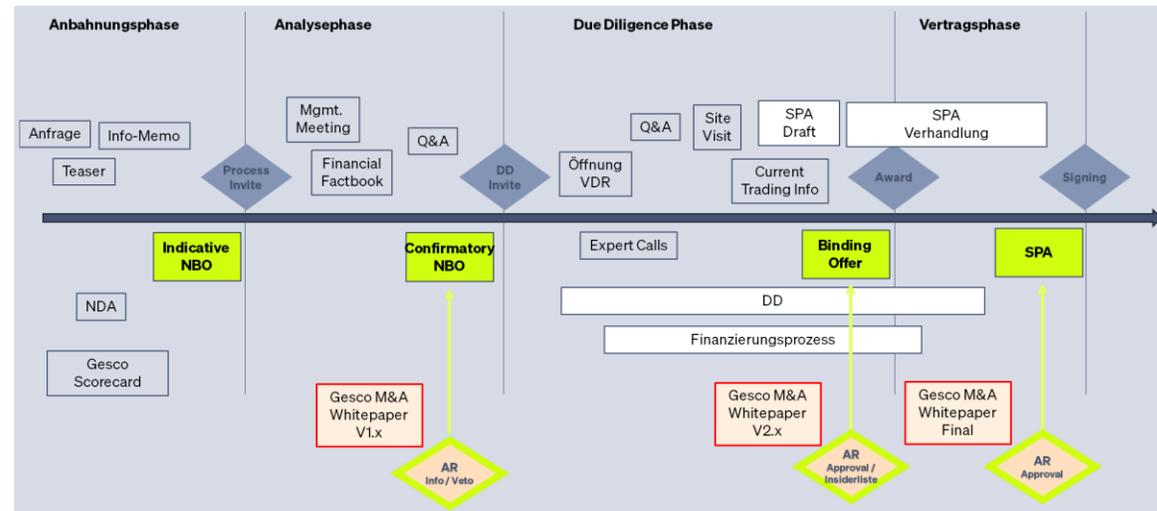


- Prozessdurchlaufzeit künftig: **1 Tag**
- Anzahl identifizierter Verschwendungen: **6**
- Umsetzung **bis Mitte Juli!**

Vorgehensweise:

Aufbau und Einführung eines **M&A-Trainings** für alle Portfolio-Geschäftsführer mit folgenden Modulen:

1. Systematisches Funnel-Management
2. Projektablaufplan mit Meilensteinen
3. Attraktivitätskriterien
4. Unhygienefaktoren
5. Valuation-Prozesse
6. Das 'GESCO M&A Whitepaper'



GESCO

Methode. Mensch. Marktorientierung.

"Mit den richtigen Menschen gelingt alles – ohne sie nichts"

Das Senior Leadership Team der Gesco

GESCO

Vorgehensweise:

Schaffung eines **ganzheitlichen besetzten Gremiums**, das über Auswahl und Umsetzung der Methodenbausteine des GBS befähigt wird.



Vorgehensweise:

Aufbau und Einführung einer Führungs-Akademie für **alle FK sämtlicher GESCO-Gesellschaften** entlang des gemeinsam definierten **GESCO-Führungsmodelles**:

1. Führungskraft sein **wollen**
2. Gute Führung beginnt mit **Selbstführung**
3. Die innere Haltung von Führung: **Verbindlichkeit** und **Verantwortung**
4. To **Manage**: Die rationale Seite von Führung
5. To **Lead**: Die emotionale Seite von Führung
6. Das wichtigste Werkzeug guter Führung: **Kommunikation**
7. Management of Change: **Veränderung** und **Verbesserung**
8. Die Wahl des richtigen **Führungstiles** und **-mixes**
9. Der '**Orchester-Dreiklang**'
10. Den Führungserfolg sicherstellen und überprüfen: '**Können**', '**Wollen**', '**Sollen**' und '**Dürfen**'

Investitionen in unsere Young Potentials

GESCO

Vorgehensweise:

Einbindung von geeigneten und interessierten Auszubildenden, DH-Absolventen und Young Potentials in ein **gruppenweites Förderprogramm**

Die Grundsätze der GESCO Gruppe:

- Unsere **Kunden** definieren unseren Erfolg
- Wir investieren in unsere **Leistungsträger** und **Talente**
- Wir gewinnen gemeinsam im **Team**
- Wir verbessern uns **kontinuierlich** und sehen **Fehler als Chance**
- Wir schreiten **mutig** voran
- Wir leben aktiv **Nachhaltigkeit** und **Respekt**



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

GESCO

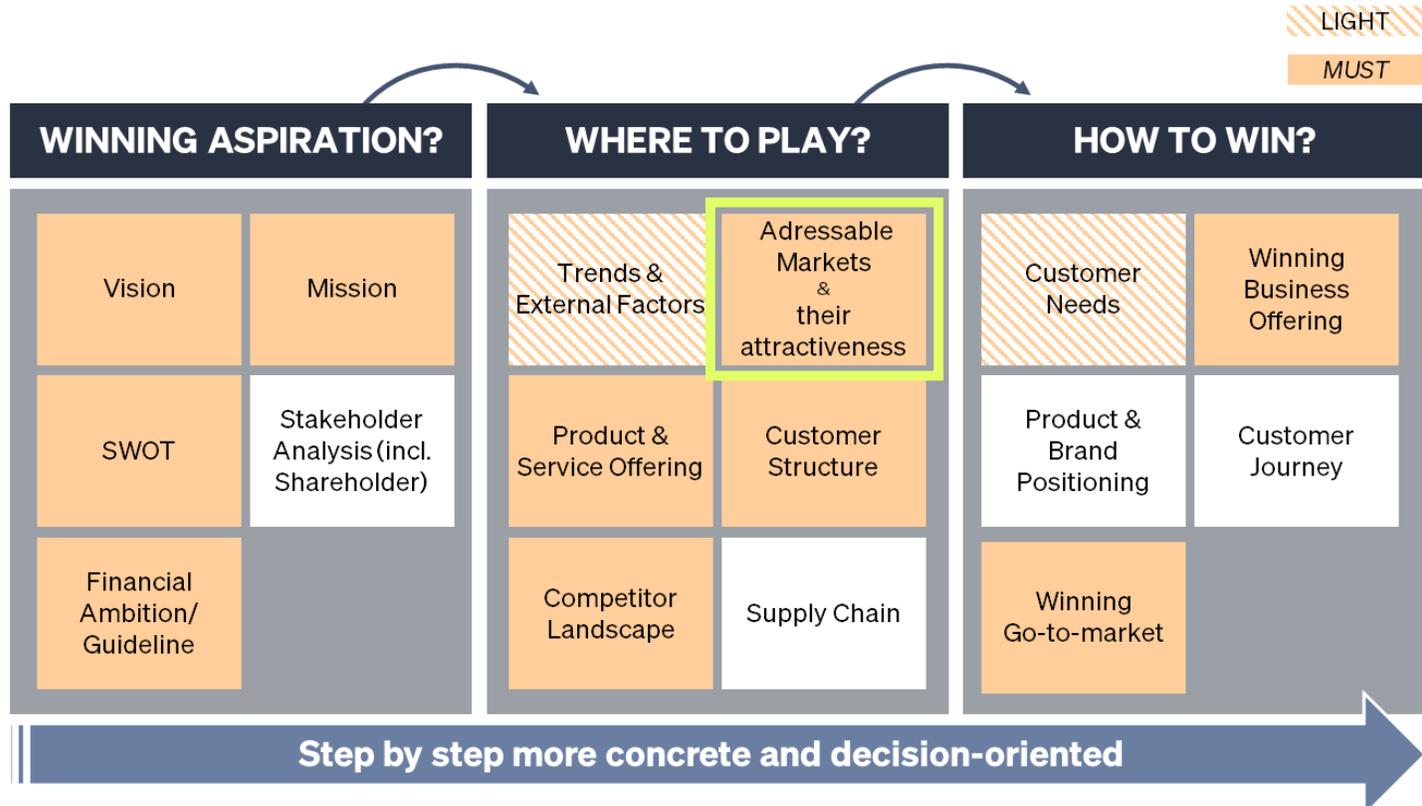
Methode. Mensch. **Marktorientierung.**

"Kunden definieren unseren Erfolg"

(Unternehmensgrundsatz #1 der GESCO SE)

Der Strategieplanungsprozess SPP

Vorgehensweise:
 Aufbau und Einführung eines einheitlichen **Strategieplanungsprozesses (SPP)** mit besonderem Augenmerk auf die Analyse der **adressierbaren Märkte und ihrer Attraktivität**

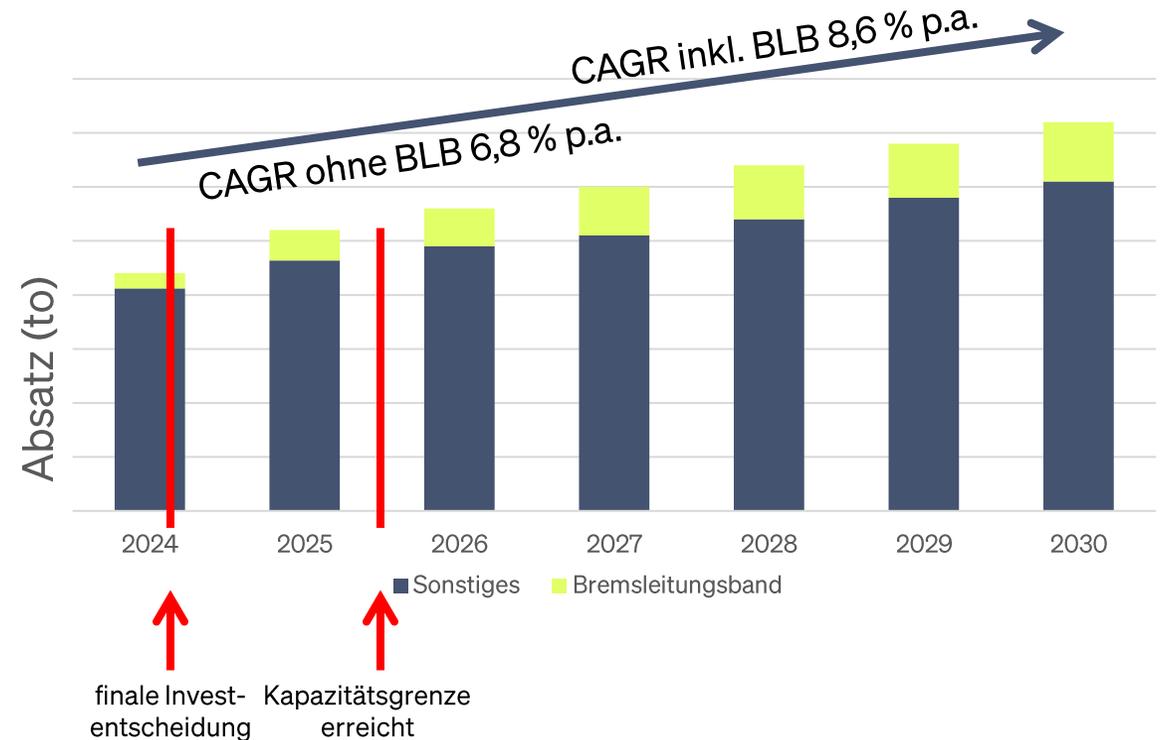


Investitionen in organisches Wachstum am Beispiel der PGW

GESCO

Vorgehensweise und Ausgangspunkt:

- Marktscreening ergab **mehrfach genanntes Interesse nach Outsourcing** des Cu-Veredelungsprozesses von Tier1-Zulieferern für Bremsleitungssysteme
- Produkt **unabhängig von Verbrennerplattformen**, 2/3 Lieferung in E-Mobilität
- Anteil Bremsleitungsband am Gesamtumsatz bei ca. 15%, somit **keine „Klumpenbildung“**
- Nachhaltig **diversifiziertes Produktspektrum** mit Anteil Automotive < 25%



Investition in Wachstum:



gesamt:
ca. 4-5 Mio.€

Ergebnisbeitrag p.a.
Ø ca. 3 Mio. €



Vorgehensweise:

- **Neutrale Interviews** mit 60 bestehenden und potenziellen Kunden durch eine qualifizierte Marktforschungsgesellschaft
- Methodik: Videotelefonate mit eigens entwickelten und programmierten Surveys, gestützt durch fünf nachfolgende Expertengespräche
- Ermittlung der **kaufentscheidenden Kriterien** und aktuelle **Positionierung Doerrenberg im Vergleich zu Wettbewerbern**
- Überprüfung der zukünftigen strategischen Ausrichtung

Erkenntnisse & Kundenanforderungen:

- **Vollsortiment** wird immer mehr vorausgesetzt
- **Mechanische Bearbeitung** ein absolutes „Must-have“
- Termintreue, **Schnelligkeit** und Verfügbarkeit als dominierende Kriterien, danach folgt Preis
- Erwartete Dauer in der Angebotserstellung liegt immer mehr < 24 h
- Expresslieferung wird zur etablierten Zusatzleistung
- Offene Kommunikation, Transparenz und Erreichbarkeit genießen hohe Relevanz
- **Technische Beratung** obligat
- **Digitale Lösungen und Nachhaltigkeit** gewinnen an Bedeutung

Implikationen auf...

Strategie „One Team – One Sales“ „Global Player“ „Vollsortimenter“	Kultur Implementierung Kundenorientierung in der gesamten Organisation „The Customer in our heart“
Organisation Marktorientierte Matrixorganisation Produkt und Key Account-Management Competence Center Technical Excellence	Prozesse Digitale Bestellprozesse Wertstromanalyse Arbeitsvorbereitung
People Development Vertriebstraining zur Identifizierung von Kundenbedürfnissen Coaching „Führen in Transformation“	Instrumente Kundensegmentierung Produktgenerator Pricing Tools

GESCO

Methode. Mensch. Marktorientierung

GESCO

Status und Ausblick 2025

Auftragseingang nach Quartalen

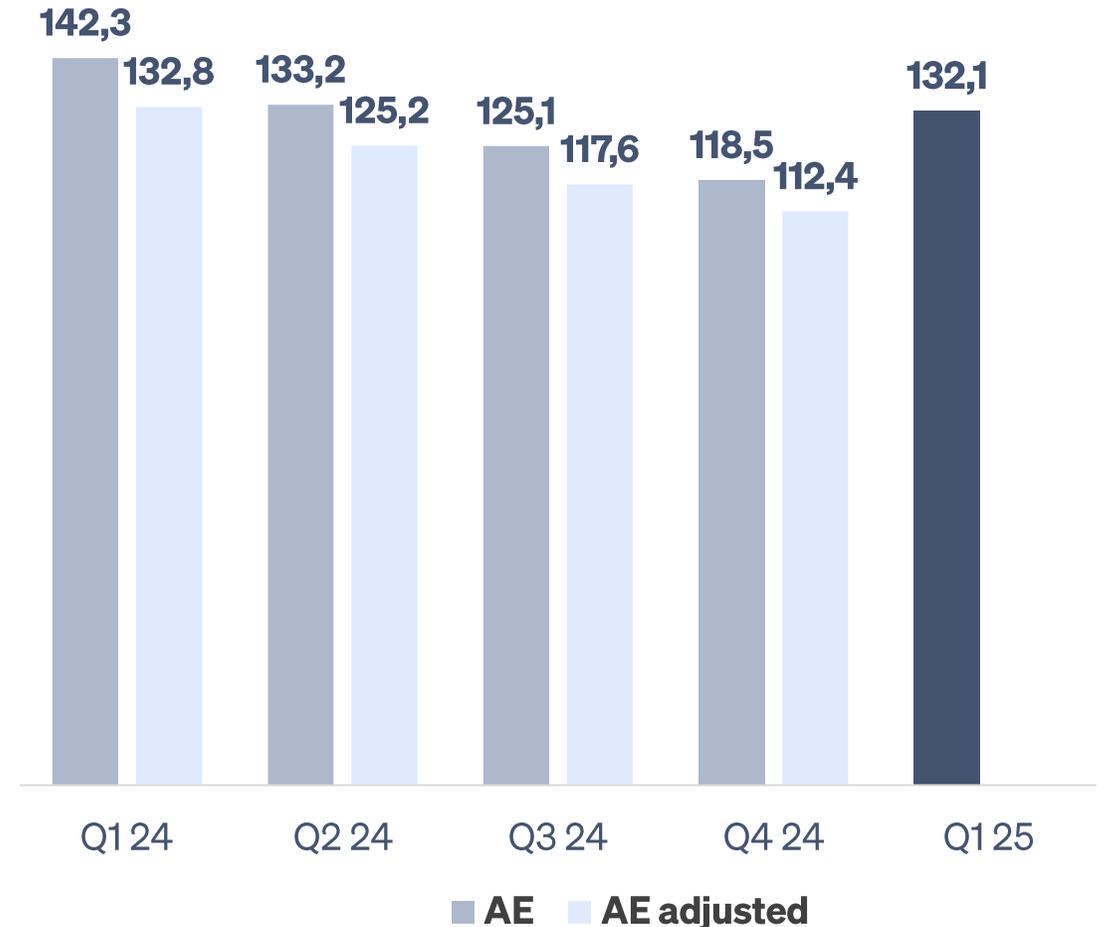


Der Auftragseingang liegt auf Vorjahresniveau und über dem Umsatz.

Im Vergleich zum Vorquartal ergibt sich ein deutliche Steigerung unter anderem durch erfreulich hohe Auftragseingänge bei MAE und PGW.

Auftragseingang

in Mio. €



Umsatz nach Quartalen

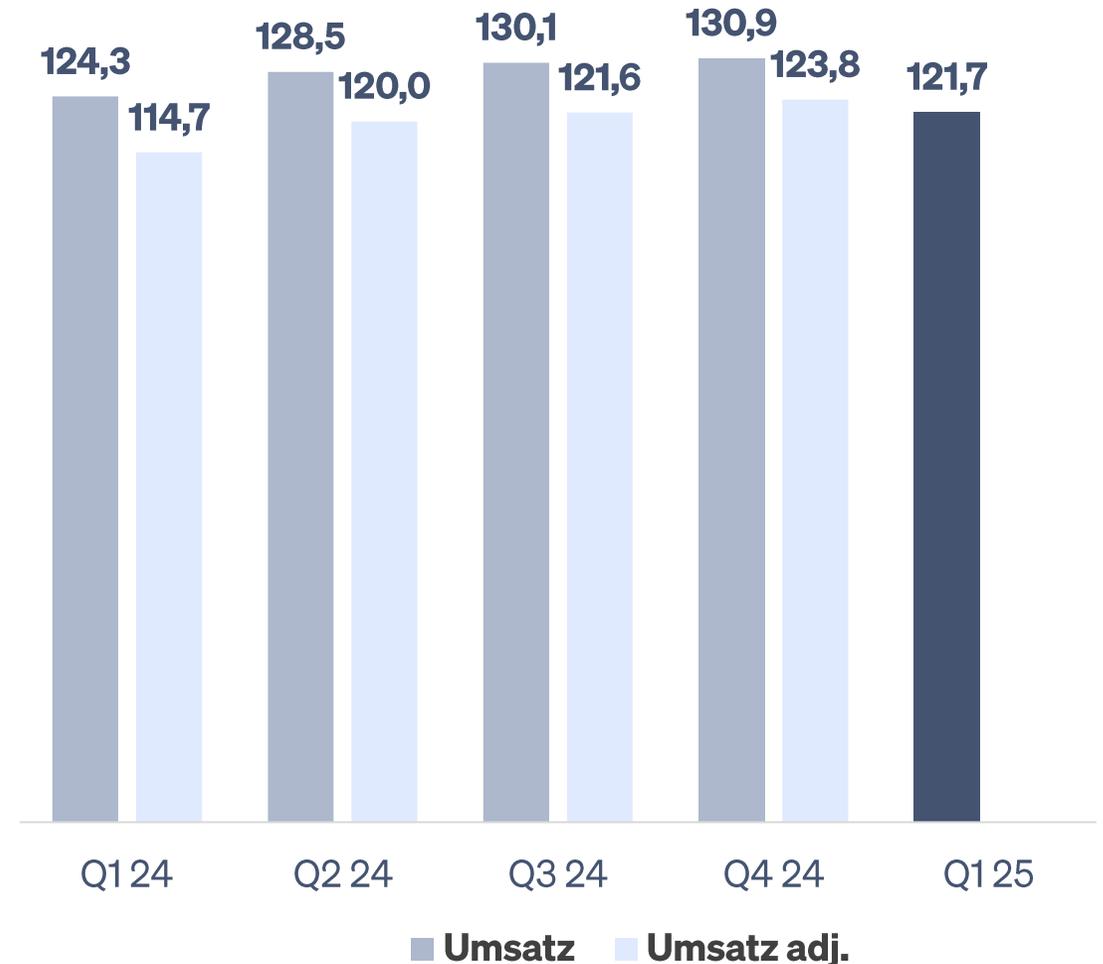
GESCO

Der Umsatz konnte gegenüber Vorjahr adjusted deutlich um 6,1% gesteigert werden.

Zum Vorquartal gab es einen leichten Rückgang.

Im letzten Quartal 2024 wurden einige große Projekte von SVT ausgeliefert, was zu einem deutlich erhöhten Umsatz führte.

Umsatz in Mio. €



Q1 2025

Start ins Jahr verlief wie erwartet

GESCO

in Mio. €	Q1 2024	Q1 2025	Veränderung	
			abs.	in %
Umsatz	124,3	121,7	-2,6	-2,1%
EBITDA	8,6	8,2	-0,4	-4,6%
EBIT	4,0	4,1	0,1	1,5%
ROS in %	3,2%	3,4%	12 bp	3,7%
EBT	2,9	3,2	0,3	8,8%
Konzernergebnis	1,8	2,0	0,2	12,9%

Q1 2025 adjustierte Darstellung

Vorjahr bereinigt um verkaufte Bereiche

GESCO

in Mio. €	Q1 2024	Gießerei/ Stahlwerk	AstroPlast	Q1 2024 adjusted	Q1 2025	Veränderung	
						abs.	in %
Umsatz	124,3	6,2	3,4	114,7	121,7	7,0	6,1%
EBIT	4,0	-0,8	0,1	4,7	4,1	-0,6	-12,8%
ROS	3,2%	-12,9%	3,9%	4,1%	3,4%	-73 bp	-17,9%

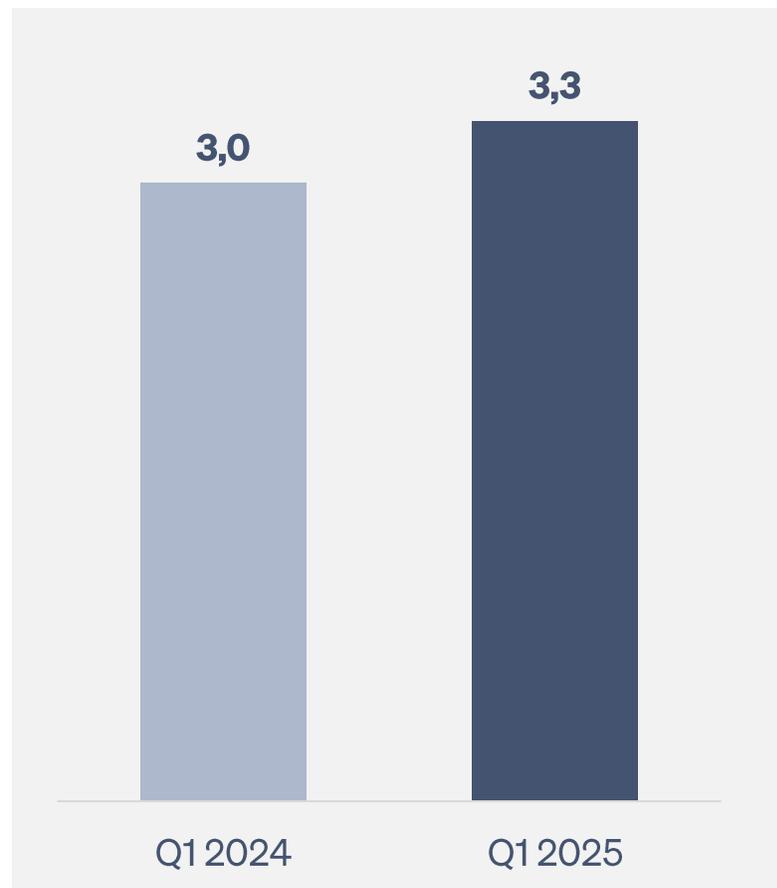
Cash Flow erhöht und Verschuldung zurückgeführt

GESCO

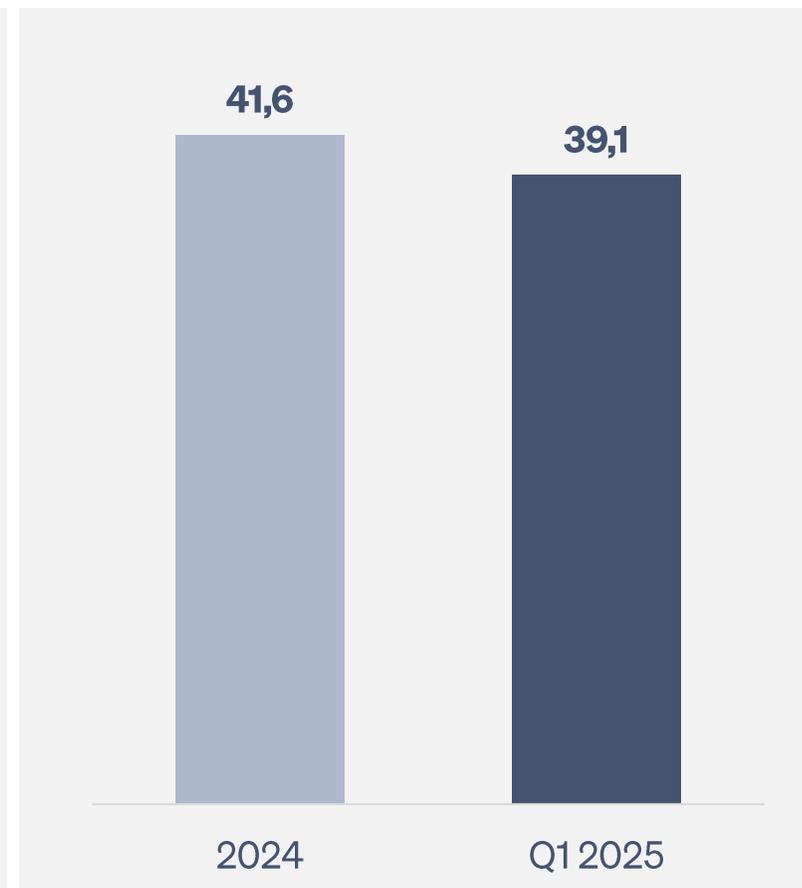
Working Capital



Free Cash Flow



Net Debt inkl. Leasing



Planungsgrundlagen GESCO SE für 2025

GESCO

▪ GDP Deutschland:	-0.5 – 1.0%	keine nennenswerten Marktimpulse vs. VJ	
▪ GDP Welt:	1.5 – 2.5%	kritische Marktimpulse vs. VJ, #Handelskrieg, China deutlich schwächer	
▪ Inflationsrate Deutschland	2.0 – 3.0%	leicht erhöht vs. VJ	
▪ Maschinen- und Anlagenbau:	-1.0 – 0.5%	stabil auf niedrigem Niveau	
▪ Bau- & Elektrobranche:	0 – 0.8%	leicht positive Impulse durch Infrastrukturprogramm	
▪ Fahrzeug- und Automobilindustrie	0 – 1.2%	leicht positive Impulse aus den Bereichen EV, Bahn und M&D, aber niedriges Niveau	

Prognose 2025



in Mio. €	2024	Gießerei/ Stahlwerk	AstroPlast	Entkonso	2024 adjusted	Prognose 2025
Umsatz	513,8	18,7	15,0		480,1	485-515
Konzernergebnis	4,4	-9,0	-0,7	1,0	13,1	13-17

Vielen Dank!

Kontakt:

Peter Alex
Director Investor Relations
& Communications

T +49 202 24820-18
E alex@gesco.de