



**Rede von Ralph Rumberg (CEO)  
Hauptversammlung 2022  
GESCO AG  
24. August 2022**

Es gilt das gesprochene Wort.

Vielen Dank Herr Möllerfriedrich für das Lob an unsere Teams. Da schließe ich mich gerne an! Die haben wirklich einem tollen Job gemacht!

Guten Morgen meine Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Kolleginnen und Kollegen,

auch ich begrüße Sie sehr herzlich zu unserer Hauptversammlung. Ich begrüße auch Kerstin Müller-Kirchhofs, meine künftige Kollegin Andrea Holzbauer und unsere Geschäftsführer. Sie stehen Ihnen in den Unterbrechungen der Hauptversammlung an dem Market Place zur Verfügung.

**SLOGAN**



**Hidden Champions**  
technologie getriebener deutscher Mittelstand

GESCO AG – Hauptversammlung 24. August 2022

... in einer Aktie, das ist GESCO





Wir schaffen Mehrwert. Wir schaffen echte Hidden-Champions. Dafür steht unsere GESCO! Gemeinsam mit unseren aktuell – 10 Tochtergesellschaften. Starke Player im deutschen Mittelstand. International ausgerichtet.

Wir bleiben uns treu. Zugleich erfinden wir uns neu. Dafür steht unser NEXT LEVEL – Cross. Unsere DNA bleibt – wir handeln mit Übersicht und Weitblick. Es zeigt, wer wir sind. Ein erfolgreiches Unternehmen. Die GESCO!

Aber ... Wir alle kennen das. Stillstand ist Rückschritt! Gerade unsichere Zeiten erfordern eine hohe Anpassungsgeschwindigkeit. Das ist das Thema meiner heutigen Rede – Transformation – In Leadership.

Dazu vier Punkte:

#### 1. GESCO steht für eine starke Phalanx

Wir tun mehr als der Wettbewerb. Darum sind wir führend. Damit waren wir erfolgreich in der Pandemie. In allen Unternehmen. Das trägt uns in die Zukunft. Unsere Strategie ist seit 2018 dieselbe → NEXT LEVEL. Das bedeutet: Wir bringen GESCO auf die nächste Ebene. Und das tun wir ... einige Beispiele aus 2021.

**S & S Edelstahltechnik Biogas für Haushalte**

<b>+48%</b> UMS seit 2018	<b>+166%</b> Ergebnis seit 2018	<b>+30%</b> Effizienz seit 2018
<b>+85%</b> UMS Druckrohre seit 2018	<b>5</b> Kontinente	<b>36</b> Länder

BIOGAS DURCH FILTRATIONS-ANLAGEN AUFBEREITET - REDUZIERT ABHÄNGIGKEIT VON GASEINFUHREN

ENTWICKLUNGSPARTNER FÜR HIGH-END ANLAGEN – PHARMA, CHEMIE UND WASSER

WELTMARKTFÜHRER FÜR HOCHDRUCK-ROHRE ZUR FILTRATION VON FLÜSSIGKEITEN UND GASEN

EDELSTAHL KOMPETENZ VEREINT INEX - SOLUTIONS GMBH

CANVAS OPEX 2019/2019

GESCO AG – Hauptversammlung 24. August 2022



Sommer & Strassburger ist Teil der Energiewende - das macht uns stolz! Worum geht es? Wie kann Biogas für Haushalte nutzbar gemacht werden? Mit Membrantechnik kann Biogas hoch aufkonzentriert werden, über 98%. Es kann dann direkt in das Erdgasnetz eingespeist werden. Anstatt vor Ort verstromt werden zu müssen. Das ist ein großer Vorteil, denn Strom kann man nicht speichern - Gas schon. Membrantechnik ist ein Spezialgebiet der Sommer & Strassburger. In unseren Druckrohr-Anlagen wird eine sehr innovative Membrantechnik unseres Kunden integriert. Mit dieser Technologie kann die Abhängigkeit von Gasimporten reduziert werden. Weitere Anwendungen sind Biogasanlagen, die mit Biomüll betrieben werden. Nicht mit Mais oder anderen Futterstoffen. Diese Druckrohr-Anlagen für die Biogasaufbereitung sind weltweit im Einsatz. Inzwischen sind über 700 Anlagen geliefert. Wir sehen die Nutzung von Biogas als wesentlichen Beitrag zur CO2 Reduzierung. Verschiedene Regierungen haben das erkannt und fördern die Technologie entsprechend.

Beispiele dazu:

In Kentucky (USA) wird Deponiegas einer Mülldeponie zur Einspeisung in das Gasnetz aufbereitet. L'Oréal bezieht 40% des dort erzeugten Biogases und reduziert damit seinen CO2-Fußabdruck.

In Frankreich rüstet Veolia Kläranlagen mit einer nachgeschalteten Biogasaufbereitung aus.

In Güstrow (Mecklenburg-Vorpommern) steht Deutschlands größte Biogasaufbereitungsanlage für Bio-LNG. Die rund 500 GWh-starke Biogasaufbereitung wird künftig 150.000 Tonnen landwirtschaftliche Abfälle zu hochreinem Bio-LNG verarbeiten. Natürlich mit Druckrohrtechnik von Sommer & Strassburger.

Nächstes vielversprechendes Thema. Wasserstoff. Wasserstoff ist Hauptbestandteil verschiedener Synthesegase in der chemischen Industrie zur Herstellung von Methanol, synthetischem Treibstoff oder Ammoniak (Düngemittel). Mit Membrantechnik wird aus verbrauchten Synthesegasen bei hohen Drücken

Wasserstoff zurückgewonnen. Einige Testanlagen laufen derzeit in USA und Malaysia. Alles Druckrohr-Anlagen von Sommer & Strassburger.

Die Resultate der letzten Jahre unseres Teams sind herausragend:

- Umsatz plus 48% seit 2018
- EBIT deutlich mehr als verdoppelt
- Effizienz um 30% gesteigert

Damit hat Sommer & Strassburger in 2021 Rekordwerte erzielt! Ich denke, die weiteren Potenziale liegen auf der Hand. Biogas und Wasserstoff können Wachstumstreiber in der Zukunft sein.



**HUBL Edelstahltechnik**  
Wafer für die Welt

**+50%** UMS seit 2018 | **+100%** Ergebnis seit 2018 | **+25%** Effizienz seit 2018

**200** Stk./a Anlagen | **+60%** Anlagen seit 2018 | **+68%** Container

FOKUS WELTWEITES WACHSTUM VON WAFER-PRODUKTIONSANLAGEN  
WELTMARKTFÜHRER FÜR BIOTECH-CONTAINER  
POSITIONIERUNG ALS STRATEGISCHER PARTNER FÜR ANLAGEN-ENTWICKLUNGEN  
WERKSTATTFERTIGUNG IN SERIENFERTIGUNG ÜBERFÜHRT  
EDELSTAHL KOMPETENZ VEREINT INEX - SOLUTIONS GMBH

CANVAS OPEX 2019

GESCO AG - Hauptversammlung 28. August 2022

Damit zu HUBL. "Wafer für die Welt" das sagt alles! HUBL fertigt kundenspezifische Anlagen für die Wafer Herstellung. Ohne HUBL keine Wafer. Das klingt provokant - ist aber so. In Zeiten des Chipmangels eine hervorragende Ausgangslage. HUBL bedient das who is who der Halbleiter-Industrie in Europa. Für Kunden wie Süss Microtec fertigt HUBL Anlagen für Mikrostrukturanwendungen, das sind besonders leistungsfähige Chips. Die sind Bestandteil jeder Zukunftstechnologie. Ob E-Mobilität,



moderne Medizin, Industrie-Sensorik oder Internet of Things. Die Mikrosysteme der Chips bestehen aus Sensoren, Aktoren und Steuerungselektronik, deren einzelnen Komponenten nur wenige Mikrometer groß sind. High-Tech pur. Nur möglich mit enger Kooperation der Entwicklungen. Bei HUBL sind wir permanent gefordert mit kontinuierlichen Innovationen unsere Spitzenposition zu behaupten. HUBL profitiert ebenso von verwandten Märkten, wie Advanced Packaging, der Chip-Einbettungstechnologie in die Elektronik, den MEMS (sogenannte mikroelektromechanische Systeme) und der LED-Anwendung.

Letztes Jahr hatten wir berichtet, welchen Beitrag HUBL für die Biotech Branche liefert - als Weltmarktführer für die Prozess-Behälter z.B. in der Corona Impfstoffherstellung. Dort sind wir weiter führend. Dies soll als Einblick – aber auch als Ausblick – genügen. HUBL ist Teil der weltweiten Zukunftstechnologien Biotech, Pharma und Halbleiter. Unter dem Dach der INEX-solutions bündeln wir seit Anfang 2022 das Knowhow der HUBL und der Sommer & Strassburger. Dieses Feld werden wir weiter ausbauen.

**Pickhardt & Gerlach**  
we drive the change

<b>+36%</b> UMS seit 2018	<b>+45%</b> Ergebnis seit 2018	<b>+24%</b> Effizienz seit 2018
<b>72%</b> Globaler UMS	<b>1500 t</b> Bremsleitungen COFIN®	<b>-80 kg</b> CO <sub>2</sub> /t (EMONI®)

**COFIN® BREMSLEITUNGSBAND FÜR E-MOBILITÄT ALS SERIE ETABLIERT**

**EMONI® MIT 99,9% WIRKUNGSGRAD FÜR BATTERIETECHNIK IM MARKT ERFOLGREICH**

OPEX PROJEKT IN 11.21 GESTARTET, POTENZIALE ERKANNT – ERSTE ERFOLGE

ELEKTROMOBILITÄT BRINGT UNS VORAN

CANVAS 2019  
MAPEX 2020  
OPEX 2021

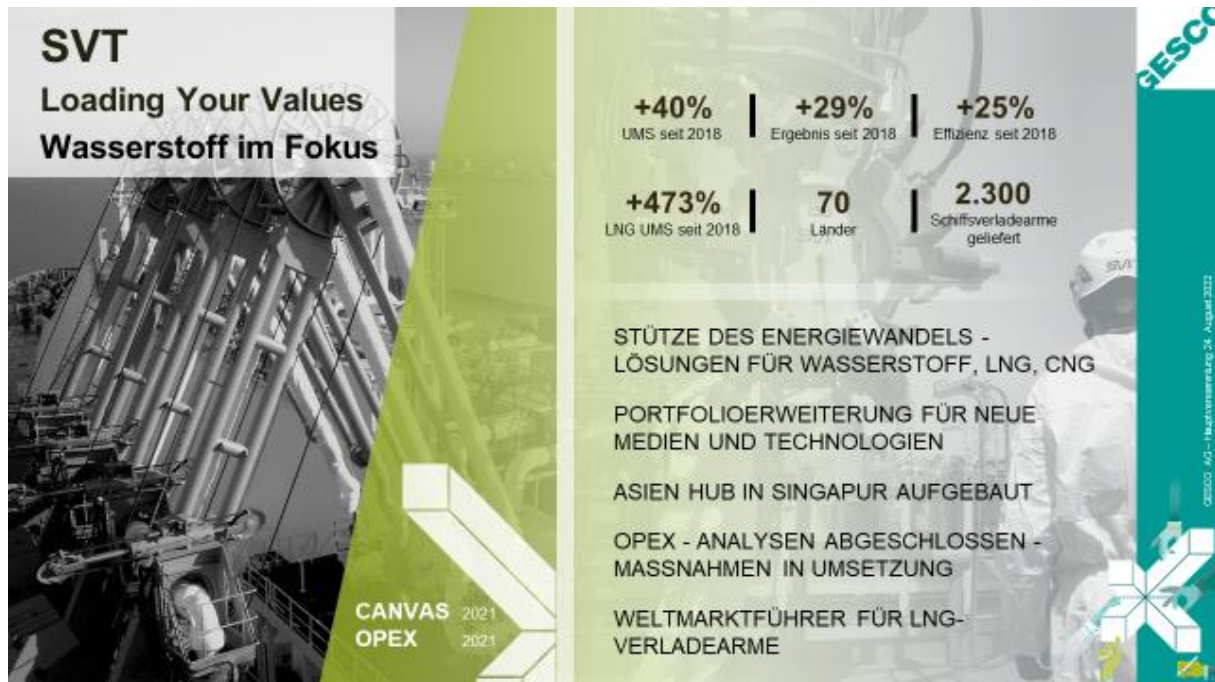
GESCO AG – Buchveröffentlichung 21. August 2022



Nun zu Pickhardt & Gerlach. 120 Jahre Tradition in Galvanik. Letztes Jahr hatte ich von unserer Neuentwicklung EMONI berichtet - Elektro-Mobilitäts-Nickel. Das wird in der Batterietechnik eingesetzt. Das Besondere: bei höherem Wirkungsgrad gegenüber dem Wettbewerbsprodukt sparen wir 80 kg CO<sub>2</sub> pro ton MAT ein. Das Erkennen mehr und mehr Kunden. Inzwischen ist die Serienproduktion angelaufen. Wir sparen nur mit EMONI dieses Jahr 12 ton CO<sub>2</sub>. Tendenz steigend. Unser Beitrag zur Nachhaltigkeit. Darauf sind wir stolz.

Dieses Jahr die nächste Neuentwicklung. COFIN - kupferbeschichtetes Bremsleitungsband für die E-Mobilität. Kupferbeschichtetes Bremsleitungsband hört sich banal an - die Anforderungen sind hoch. Beschichtungsdicken im µm-Bereich gepaart mit einem besonders geringen Schneidgrad. Beides unerlässlich für die Schweißbarkeit des sicherheitsrelevanten Doppelwandrohres. Im Übrigen - mit Einführung COFIN wurden Auftrags- und Fertigungsprozess komplett digitalisiert.

Bereits dieses Jahr werden 1500 Tonnen über unseren Kunden an einen namhaften deutschen Fahrzeughersteller in dessen E-Fahrzeuge geliefert. An dieser Stelle ein großes Lob an die Mannschaft bei PGW. Wie all die Ideen umgesetzt worden sind, das ist wirklich sehr beeindruckend. Die Resultate sprechen für sich. Den Umsatz seit 2018 um 36% gesteigert. Das EBIT mit plus 45% und die Effizienz um 24% gesteigert. Auch für Pickhardt & Gerlach war 2021 ein Rekordjahr. Jetzt geht es weiter. Nachdem bereits in 2019 für 4,4 Mio. € in eine neue BRAFIN Beschichtungsanlage investiert wurde, folgt für 2023 eine neue COFIN Beschichtungsanlage. Investitionen in Höhe von rund 4 Mio. €.



Bleiben wir im Segment Ressourcen Technologie.

Die SVT ist Weltmarktführer für LNG (Liquid Natural Gas) Verladearme! Damit kommt unser Gas vom Schiff ins Gasnetz. In Zukunft noch wichtiger.

Seit 2018 haben wir die Transformation vom Öl-Verladearm zum LNG-Verladearm erfolgreich geschafft. Den Umsatz der LNG-Verladearme um mehr als 400% gesteigert.

Und natürlich sind wir bei den geplanten LNG-Terminals in Wilhelmshaven, Brunsbüttel und Stade aktiv. SVT steht bereit, auch mit zusätzlichen kurzfristigen Kapazitäten die Projekte zu realisieren. Es wird sie nicht überraschen, dass wir hier im Kontakt stehen.

Eine Produktneuheit stellen die CNG (compressed natural gas) Anwendungen dar - also die Hochdruckverladung. Die Referenzanlagen sind ausgeliefert. Diese Technologie bietet weiteres Umsatzpotenzial.

Das ist auch nötig, denn die Ukraine Krise hat auch Auswirkungen auf die GESCO Gruppe.



Unsere Unternehmen sind nicht Wesentlich, direkt von der Krise betroffen.

Einzige Ausnahme: SVT - dort hatten wir umfangreiches Geschäft mit russischen Kunden – dies haben wir eingestellt!

Die Auswirkungen spüren wir. Das Team arbeitet mit Hochdruck an Kompensation. Da passt unser Slogan - Wasserstoff im Fokus - sehr gut. SVT gestaltet den Energiewandel mit. Durch die Entwicklung von Wasserstoff Verlade Terminals. Von denen wird man weltweit eine Vielzahl benötigen. Seit einem Jahr läuft die Entwicklung. Die Anforderungen für die Verladung von flüssigem Wasserstoff sind hoch – sehr hoch. Unterstützt vom Bundesministerium für Wirtschaft mit einem Förderauftrag entstehen High-Tech Lösungen.

SVT wird vom Energiewandel profitieren.

2021 war bereits ein gutes Jahr. Den Umsatz seit 2018 um 40% gesteigert. Das EBIT um 30% gesteigert.

**Setter-Gruppe**  
Nachhaltigkeit für den Weltmarkt!

**+70%** UMS seit 2018 | **+50%** Ergebnis seit 2018 | **80%** Globaler UMS

**160** Mrd. Stk/a Wattestäbchen Welt | **25.000 t** Kunststoff vermieden durch SETTER | **0%** Chemische Zusätze

VERANTWORTUNG FÜR DIE ZUKUNFT:  
PAPIER ERSETZT PLASTIK – NEUE ALTERNATIVEN AUS ALT- UND ZUCKERROHRPAPIER

INNOVATIONEN SCHAFFEN NEUE PRODUKTE:  
WATTE-, LUTSCHER-, RÜHRSTÄBCHEN  
→ EXPERTISE RUND UM DEN GLOBUS

WEITERE INTERNATIONALISIERUNG MIT NÄHE ZUM KUNDEN

OPEX – ANALYSEN ABGESCHLOSSEN UND UMSETZUNG GESTARTET

CANVAS 2021 OPEX 2022

GESCO

CE2020 60 – Hauptversammlung 28. August 2022

Auch wenn Sie alle SETTER bereits kennen. SETTER ist immer eine Geschichte Wert.





SETTER - das ist Nachhaltigkeit für den Weltmarkt!

Sie alle kennen sie – Wattestäbchen für die Ohren. Nur wenige kennen SETTER. Das werden wir ändern. SETTER ist Weltmarktführer für Wattestäbchen aus Papier, mit mehr als 80% Weltmarktanteil.

Vor uns ein riesiges Potenzial, die Vermeidung von Plastik durch Verbote ist längst noch nicht in allen Ländern umgesetzt.

Damit sie ein Gefühl bekommen. Der Markt für Watte-Papierstäbchen umfasste 2021 ca. 160 Mrd. Stück - bis 2025 wird ein Volumen von 320 Mrd. Stück erwartet. Das ist eine Verdoppelung – in nur 3 Jahren. Damit sind dann erst ca. 40% des Weltmarktes versorgt.

Anderes Segment, gleiche Geschichte. Lutscher-Stäbchen aus Papier. Wir erwarten bis 2025 auch hier eine Verdoppelung des Volumens. Dann sind ca. 20% des Weltmarktes in Papier abgedeckt. Der Rest ist dann immer noch Plastik.

Uns gehen die Ideen nicht aus. Neuestes Produkt sind Rührstäbchen aus Papier. Sie alle kennen die kleinen Plastiklöffel im Kaffee ... in Zukunft aus Papier. Bitte achten Sie darauf!

40 Mio. Stück wurden bereits verkauft – das Potenzial – kennen wir noch nicht!

Papier ist zwar ein nachwachsender Rohstoff, trotzdem haben wir Alternativen entwickelt. Zuckerrohr-Papier – Stäbchen aus Reststoffen der Zuckerproduktion.

Weltweit entstehen jährlich 650 Mio. ton Abfälle aus der Zuckerproduktion. Die können direkt für die Herstellung von Zuckerrohrpapier genutzt werden.

290 Mio. Stück Papierstäbchen wurden bereits geliefert - Tendenz steigend.

2021 hat SETTER mehr als 120 Mrd. Stäbchen produziert. Die wurden vormals in Plastik produziert. Das spart alleine 25.000 Tonnen Plastik ein. Die CO2 Einsparung daraus von 37.700 Tonnen pro Jahr spricht für sich.



Eine Umstellung auf Zuckerrohr Papier würde weitere 12.700 ton CO2 pro Jahr einsparen. Hier müssen aber die Endkunden, also wir alle mitmachen.

Zuckerrohrpapier ist eben nicht rein weiß!

Um die Mengen zu bewältigen hat SETTER letztes Jahr ein neues Werk in Fountain Inn (USA) bezogen. Damit die Kapazität vervielfacht. Die volle Kapazität werden wir ab 2023 ausschöpfen können.

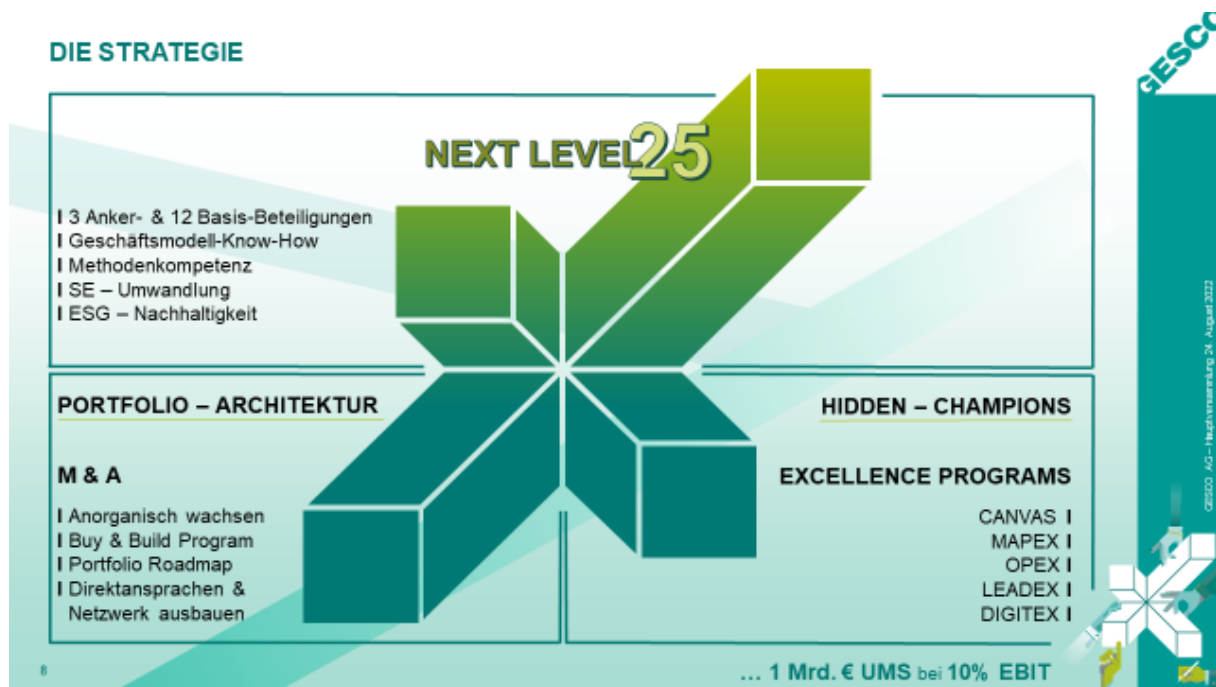
In Mexico werden wir die Produktionskapazitäten ebenfalls ausbauen. In Deutschland ist die Zusammenführung der aktuell 2 Werke am neuen Standort für 2024 geplant. Natürlich mit Erweiterungspotenzial.

SETTER ist seit 2018 um 70% gewachsen - eine gewaltige Leistung der Mannschaft! Und SETTER wird weiter wachsen. Ab 2024 planen wir mit SETTER als Anker-Beteiligung. Umso wichtiger: Mit Weitblick haben Sie uns den Ergebnis- Abführungs- Vertrag für SETTER in 2021 genehmigt. Unsere Steuerquote konnten wir auf rund 31 % senken.

Das waren Auszüge aus einer wahrlich starken Phalanx.

Zusammengefasst: Seit 2018 haben wir erheblich Mehrwert geschaffen. Dazu später mehr. Ich komme zu meinem zweiten wichtigen Punkt.

2. GESCO steht für Weitblick



Mit NEXT LEVEL 25 konkretisieren und erweitern wir unsere Strategie.

25 gibt Orientierung. Wir wollen 2025 unsere Ziele erreicht haben. Die Kernelemente bleiben unverändert. Unsere Portfolio-Architektur und unser Hidden-Champion Konzept bieten Übersicht und Weitblick.

Übersicht behalten.

Unsere Portfolio-Architektur ist die erste Säule in NEXT LEVEL 25.

Wir sind auf der Suche nach zukünftigen Hidden-Champions. Was heißt das konkret?

Wir wollen nicht das perfekte Unternehmen erwerben. Mit unserer Methodenkompetenz werden wir die Unternehmen dahin führen - das sie bei uns Hidden-Champions werden.

In den letzten 4 Jahren haben wir uns aufgestellt. Wir als GESCO haben die Expertise Unternehmen dorthin entwickeln zu können. Mit einem kleinen Expertenteam. Daraus entsteht echter Mehrwert.



Unser Suchprofil ist unverändert zwischen 20 und 100 Mio. € Umsatz in attraktiven, zukunftsorientierten Branchen. Auch strategische Add-ons sind uns sehr wichtig, ich bin mir sicher, da werden wir in naher Zukunft das ein oder andere sehen, um unsere vorhandenen Unternehmen weiter zu bringen.

Wie machen wir das? Auch da haben wir uns deutlich weiterentwickelt: Wir nutzen verstärkt die Direktansprache aus eigenen Analysen. Unser Netzwerk ist inzwischen noch breiter aufgestellt.

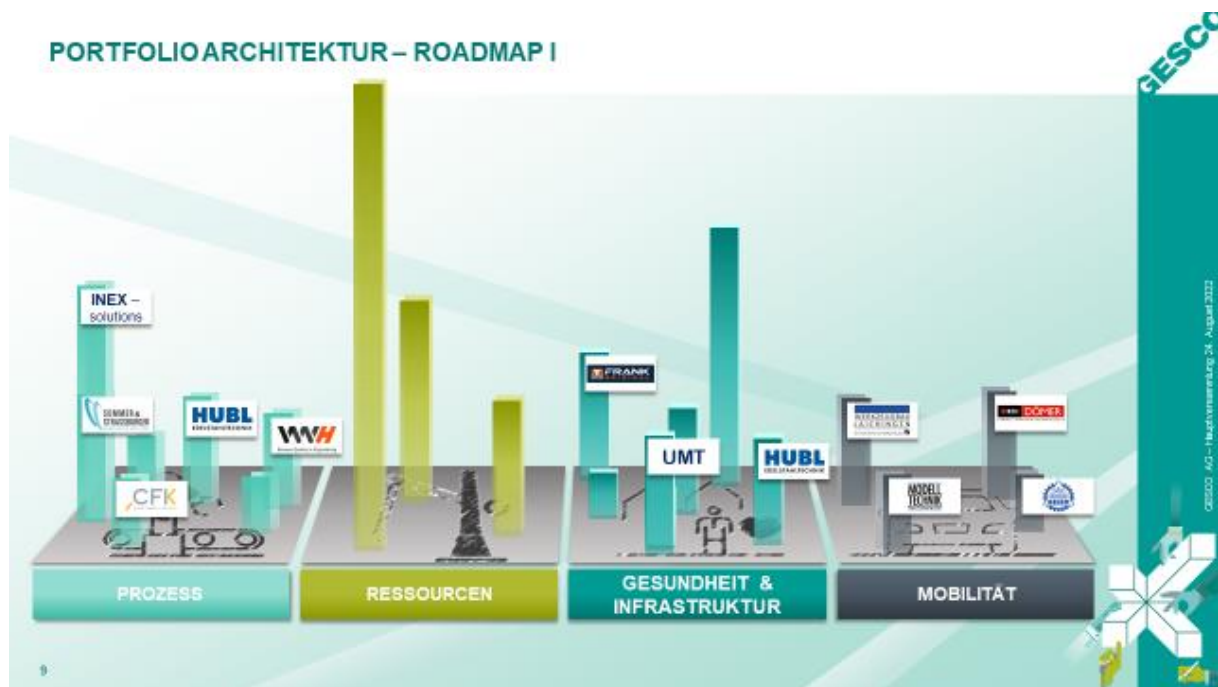
Wir bieten schnelle Transaktionen bei konstant hoher Sicherheit. Gutes Beispiel dafür war die UMT Akquisition in 2021 (UMT steht für United Med Tec). In nur 10 Wochen von der Ansprache bis zum Notartermin. Das erleichtert der Verkäuferseite den anstrengenden Prozess. Den Due Diligence Prozess bei TAX, Legal und Finance führen wir mit festen externen Teams durch. Die wichtigen Business Bewertungen machen wir intern.

Und wichtig: Wirtschaftlich sind wir gut aufgestellt, um schnell transaktionsfähig zu sein.

Unsere Ziel-Portfoliostruktur ist unverändert: Drei Ankerbeteiligungen jeweils mit mehr als 100 Mio. € Umsatz. In unterschiedlichen Marktsegmenten aufgestellt, werden sie uns zusätzliche Stabilität geben. Zwölf Basisbeteiligungen mit durchschnittlich 40 Mio. € bis 50 Mio. € Umsatz. Sie geben uns die Breite in attraktiven Märkten.

Aber wie kommen wir dahin? Wie machen wir das?

Wir erfinden uns neu! Die geführte Transformation.



2018 bin ich bei der GESCO mit 17 Gesellschaften eingestiegen. Dann die Akquisition Sommer & Strassburger. Da waren es 18. Für unsere schlanke und effiziente Holding mit unserem hohen Anspruch – zu viel.

Unser strategisches Ziel. 15 Gesellschaften aufgeteilt in 3 Anker- und 12 Basisbeteiligungen. Das ist ideal. Wie kommen wir dahin?

Weitblick im Portfolio. Weitblick bedeutet auch: Risiken erkennen. Risiken abwägen. Risiken minimieren. Deshalb haben wir uns von der Mobilitäts-Technologie getrennt. Ende 2020 – von 6 Unternehmen. Februar 2021 – von der VWH. Ganz konsequent. Dadurch haben wir unsere direkte Abhängigkeit vom Automotive erheblich reduziert. Von über 33 % in 2017 auf 18,9 % in 2021. Das nennen wir balanciert.

Nächster Schritt:

Im Juni 2021 haben wir UMT erworben. Wir haben gezielt eine Lösung für unsere älteste und auch kleine Gesellschaft HASEKE gesucht. Nicht aus Tradition – wir halten die Medizintechnik für äußerst attraktiv. Mit UMT haben wir die perfekte Ergänzung gefunden. Sowohl auf Portfolio- als auch auf Kundenseite.



Im Markt durch gemeinsame Nutzung des Kundennetzwerks.

Das gemeinsame Portfolio als USP – von Leicht- bis zum Schwerlasttragarmsystem.  
Einzigartig im Markt.

Die räumliche Nähe mit umfangreichen Synergien. Effizienzsteigerungen durch Zusammenlegung von Standort und Prozessen. Zusammenführung von ERP Systemen und Harmonisierung der Toollandschaft, Bündelung von Einkaufsvolumen.

Das Ergebnis: One UMT - in Zukunft als eine neue Marke. Die Veröffentlichung steht noch bevor. Wir haben eine echte Basisbeteiligung geschaffen.

Und darüber hinaus? Passende Add-on Akquisitionen für diese attraktive Branche können wir uns gut vorstellen.

Ein weiterer wichtiger Schritt:

Unsere INEX-solutions – im Februar 2022 gegründet. Im April die Sommer & Strassburger und HUBL der INEX zugeordnet. Beide Unternehmen bleiben eigenständig, aber unter gemeinsamer Führung. Der Grund ist strategischer Natur. Die Kundenbasis hat größere Überlappungen - die gemeinsame Kundenbearbeitung wird unsere Leistungsumfänge, die wir anbieten können, erweitern. Die Kunden in den Zielmärkten sind wesentlich größer. Sie benötigen Sicherheit, Zuverlässigkeit und flexible Kapazitäten. Das bietet die INEX-solutions. Unsere Zielmärkte für INEX sind Biotech und Pharma, die Halbleitertechnologie, die Medienfiltration für Gas- und Wasseraufbereitung.

Durch die Zusammenführung unter der INEX-solutions erreicht der Umsatz bereits heute deutlich mehr als 50 Mio. €. Eine substantielle Basisbeteiligung. Und natürlich sind weitere Akquisitionen denkbar. Die Märkte sind hoch attraktiv.

Für die Zusammenführung in der INEX-solutions hat HUBL zu 2022 das Segment gewechselt. Konsequenterweise haben wir dann die Produktions-Prozess-Technologie in Prozess-Technologie umbenannt.



Die folgenden Erläuterungen zum Ergebnisabführungsvertrag der INEX-solutions GmbH darf ich Ihnen nicht vorenthalten.

Unter Tagesordnungspunkt 7 erbitten wir Ihre Zustimmung zu einem Gewinnabführungsvertrag zwischen der GESCO AG und der INEX-solutions GmbH. Den Vertragsentwurf finden Sie zusammen mit dem schriftlichen Vertragsbericht und den jeweiligen Abschlussunterlagen auf der Internetseite der Gesellschaft.

Ergänzend hierzu darf ich Ihnen den wirtschaftlichen und rechtlichen Hintergrund des Vertrags noch einmal kurz erläutern:

Die INEX-solutions GmbH ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der GESCO AG. Durch den Abschluss des Gewinnabführungsvertrags soll zwischen den Gesellschaften eine ertragsteuerliche Organschaft begründet werden. Dadurch ist es möglich, Gewinne und Verluste der INEX-solutions GmbH unmittelbar der GESCO AG steuerrechtlich zuzuordnen und bei der GESCO AG mit deren Ergebnissen sowie Ergebnissen weiterer organschaftlich eingebundener Unternehmen der GESCO-Gruppe zu verrechnen. Dies kann je nach steuerlicher Ergebnissituation der beteiligten Unternehmen zu einer Minderung der Steuerbelastung führen.

Unter dem Vertrag ist die INEX-solutions GmbH verpflichtet, ihren ganzen, nach Maßgabe der handelsrechtlichen Vorschriften ermittelten Gewinn an die GESCO AG abzuführen. Umgekehrt ist die GESCO AG verpflichtet, mögliche Verluste der INEX-solutions GmbH während der Vertragsdauer auszugleichen.

Der Vertrag wird auf unbestimmte Zeit geschlossen. Eine Kündigung ist ordentlich erstmalig mit Wirkung zum Ablauf von fünf Zeitjahren zum Ende eines jeden Geschäftsjahres der INEX-solutions GmbH möglich. Dies entspricht der für die Begründung der steuerlichen Organschaft erforderlichen Mindestlaufzeit. Eine fristlose Kündigung aus wichtigem Grund ist stets möglich.

Der Vertrag enthält im Übrigen die üblichen Bestimmungen eines Gewinnabführungsvertrags, die erforderlich sind, um die gewünschte steuerliche Organschaft zu begründen.

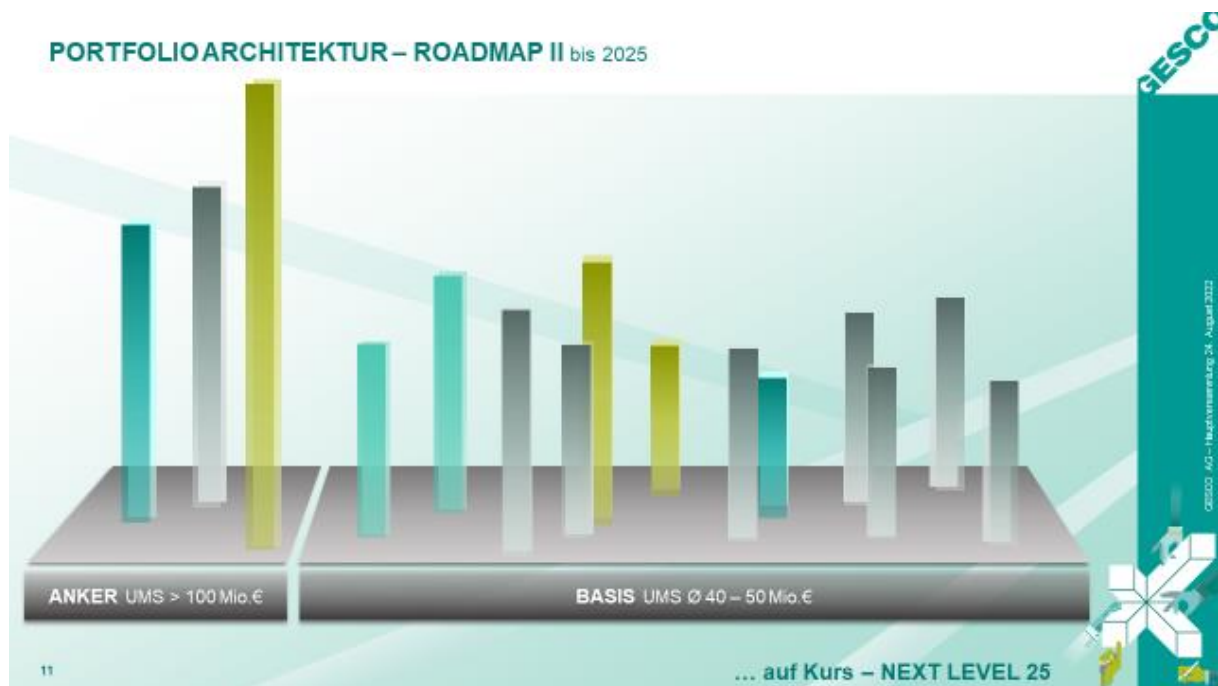
Da die INEX-solutions GmbH eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der GESCO AG ist, sind keine Ausgleichs- oder Abfindungsleistungen an außenstehende Gesellschafter zu gewähren. Aus demselben Grund bedarf es keiner Prüfung des Vertrags durch einen sachverständigen Prüfer.

Der Vertrag bedarf zu seiner Wirksamkeit der Zustimmung der Hauptversammlung der GESCO AG und der Zustimmung der Gesellschafterversammlung der INEX-solutions GmbH sowie der Eintragung in das Handelsregister.

Ich bitte Sie hiermit höflich um Ihre Zustimmung. Vielen Dank.

Soweit unsere Transformation bis heute.

Und jetzt. Schauen wir nach vorne.



Wie kommen wir zu drei Ankerbeteiligungen?

Mit Dörrenberg haben wir unseren ersten Anker seit Jahren an Bord. Anker Nummer zwei erwarten wir aus dem organischen Wachstum der SETTER-Gruppe ab 2024. Dafür investieren wir weiter in den internationalen Ausbau.





Anker Nummer drei wollen wir in 2023 oder 2024 akquirieren. Mit guten operativen Ergebnissen steigt unsere Finanzkraft weiter. Wir liegen gut im Plan, um auch eine große Akquisition stemmen zu können.

Bei unseren Basis-Beteiligungen streben wir einen Umsatz von 40 Mio. € bis 50 Mio. € an. Bei einer EBIT Marge in der Zielgröße 8 % bis 10 % sehen wir das als substanziell an.

Hier haben wir noch einige Schritte vor uns. Mit der INEX-solutions haben wir in 2022 eine echte Basisbeteiligung ergänzt. Durch die Zusammenführung von HUBL und Sommer & Strassburger erreichen wir deutlich über 50 Mio.€ Umsatz. Damit zählen wir aktuell fünf echte Basisbeteiligungen. Bei unseren anderen Gesellschaften arbeiten wir gemeinsam am Weg dorthin.

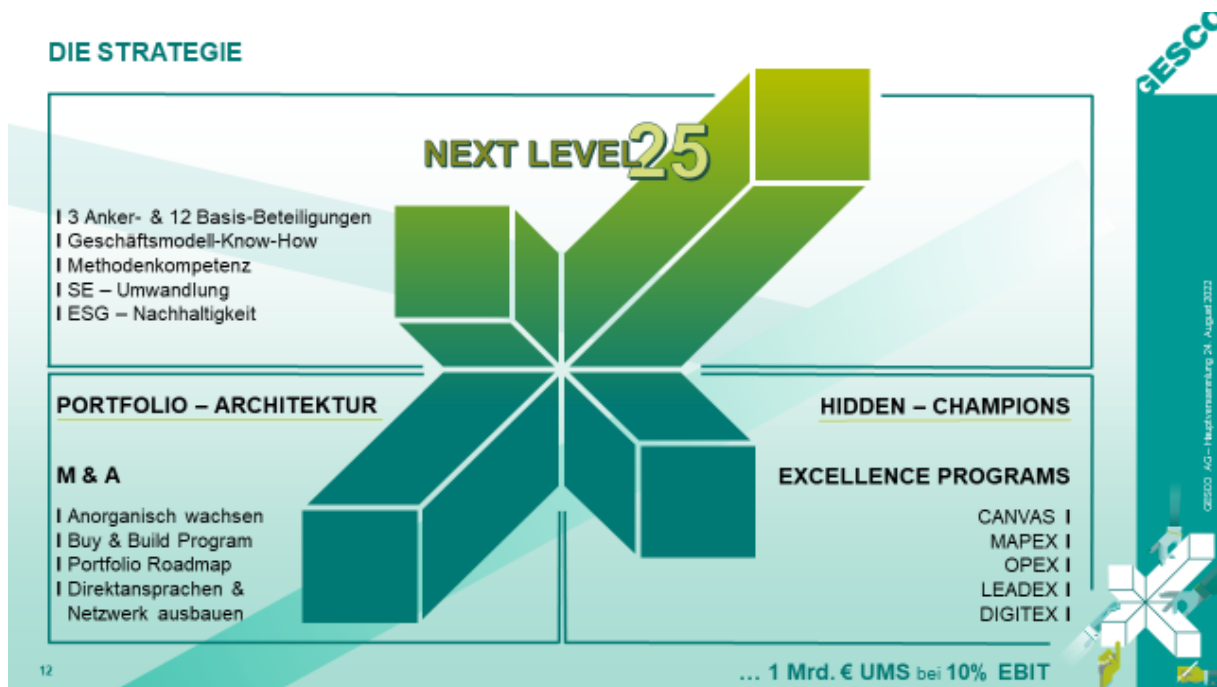
Das heißt auch, Akquisitionen stehen im Fokus:

Unsere Ausrichtung. Wir bleiben uns treu.

Produzierender Mittelstand mit anfassbaren Produkten, für zufriedene Kunden. International ausgerichtet. Produkte für die Märkte der Zukunft. Doch welche sind das?

Wir beobachten technologische Entwicklungen. Entwicklungen bei unseren Wettbewerbern. Das politische Umfeld. Und nutzen unsere Chancen.

Der demographische Wandel erfordert vielfältige Lösungen – in der Pharma-/Medizintechnik, in der Biotech. Die Halbleiterindustrie wird auf lange Sicht Wachstumstreiber bleiben. Der Klimawandel erzeugt viele Chancen – die Mobilität und der Umgang mit Ressourcen verändern sich. Nachhaltigkeitsbestrebungen schaffen neue Wachstumschancen. Vielfach bereits durch unsere starke Phalanx abgedeckt. Aber auch mit großem Potenzial.



Die logische Konsequenz. Zwei Ansätze:

Erstens: Unser buy & build Fokus. Mit dem Vorsprung der Marktkenntnis unser Portfolio stärken.

Zweitens: Akquisition neuer Basisbeteiligungen durch intensive Markt Recherche.

Mit unserem M&A Team analysieren wir die Märkte. Wir sprechen ausgewählte Unternehmer und Unternehmen an. Wir wollen wachsen.

Und trotzdem gilt: Auf dem Weg zu 1 Mrd. € Umsatz – Ruhe bewahren. Wir schauen uns die Unternehmen genau an. Wir analysieren die mittel- und langfristigen Potenziale genau. Dann entscheiden wir. Wie immer gilt: Wir machen keine schlechten Geschäfte.

Mit NEXT LEVEL 25 haben wir drei Bausteine ergänzt.

Weitblick für die GESCO.

Baustein eins - die SE Umwandlung. Bei der Gründung 1989 war GESCO schon international. GESCO heißt „German and Scandinavian Organisation“ und wurde seinerzeit von drei deutschen und zwei schwedischen Investoren gegründet. Und ich



freue mich sehr, dass mit unserem Aufsichtsratsvorsitzenden Herrn Möllerfriedrich einer der Gründer immer noch dabei ist.

GESCO's erste Gesellschaft: HASEKE. Damals schon um HASEKE aus der Nachfolgenot zu befreien. Also mit Weitblick. Heute entscheiden Sie über die Umwandlung in eine Societas Europaea, der logische Schritt für die GESCO.

Diese Erläuterungen zum Tagesordnungspunkt 8 will ich Ihnen nicht vorenthalten.

Verehrte Damen und Herren,

die GESCO hat sich in den vergangenen Jahren zu einer international tätigen Unternehmensgruppe entwickelt. Der geplante Rechtsformwechsel der GESCO von einer Aktiengesellschaft deutschen Rechts in eine europäische Gesellschaft, die Societas Europaea, trägt der zunehmenden Internationalisierung unserer Beteiligungen Rechnung und berücksichtigt zukünftige Investitionsmöglichkeiten.

Die Rechtsform der SE ist die derzeit einzig verfügbare länderübergreifende und börsenfähige Rechtsform im europäischen Raum. Die SE ist, unabhängig von ihrem Sitz, europaweit bewährt, anerkannt und genießt einen guten Ruf. Internationale Unternehmen, Kunden und Investoren können diese Gesellschaftsform besser einordnen als die deutsche AG.

Mit der Umwandlung der GESCO AG in die GESCO SE wollen wir unser Selbstverständnis als international ausgerichtete Gruppe stärker zum Ausdruck bringen. Ziel ist es, die GESCO AG als börsengehandelten Wert und unsere operativ tätigen Tochtergesellschaften über die Landesgrenzen hinweg bekannter zu machen. Der europäische Auftritt soll uns unterstützen, weiter erfolgreich zu wachsen und unseren Unternehmenswert langfristig zu steigern.

Wir haben uns für die Gründung der SE durch grenzüberschreitende Verschmelzung auf einer neuen 100 %-igen österreichischen Tochtergesellschaft, der wkk-Beteiligung AG, auf die GESCO AG entschieden, da dies der vorherrschenden Marktpraxis entspricht, die Verschmelzung erprobt ist und für die Registergerichte keine neuen Fragen aufwirft. Mit Wirksamwerden der Verschmelzung übernimmt die



GESCO AG im Wege der Gesamtrechtsnachfolge das gesamte Aktiv- und Passivvermögen der wkk Beteiligung AG, die mit Wirksamwerden der Verschmelzung erlischt. Die Vermögenslage der wkk Beteiligung AG hat sich seit der Aufstellung des Entwurfs des gemeinsamen Verschmelzungsplans am 30.06.2022 nicht wesentlich verändert.

Die Umwandlung in die SE führt lediglich zu einem Wechsel der Rechtsform, die Gesellschaft an sich bleibt wirtschaftlich identisch bestehen. Der Sitz der GESCO SE wird in Wuppertal erhalten bleiben und auch sollen die aktuellen Organmitglieder der GESCO unverändert ihr Amt weiter ausüben. Die GESCO hat sich daher für die Beibehaltung des dualistischen Leitungssystems – bestehend aus Vorstand und Aufsichtsrat – entschieden.

Die Rechtsstellung der Aktionäre bleibt durch den Rechtsformwechsel unberührt. Insbesondere bleibt die Anzahl gehaltener Aktien erhalten, da die Verschmelzung ohne Ausgabe neuer Aktien erfolgt und auch der Börsenhandel der Aktien bleibt unberührt. Ebenso wie die Höhe und die Einteilung des Grundkapitals bleiben auch das genehmigte Kapital 2020 sowie die noch bis 2025 laufende Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien unverändert bestehen.

Wichtig für Sie als Aktionäre der Gesellschaft ist schließlich, dass Sie nichts unternehmen müssen, um an der Gesellschaft weiterhin beteiligt zu bleiben. Auch ergeben sich keine Änderungen bei der Dividendenberechtigung.

Auch hier bin ich Ihnen dankbar, wenn Sie zustimmen.

Kommen wir zum zweiten neuen Baustein - ESG Strategie.

Unsere Nachhaltigkeitsstrategie ist im Aufbau. Den Rahmen setzen wir sukzessive, mit den regulatorischen Anforderungen der EU.

Mit externer Fachexpertise sind wir 2021 gestartet. Wir haben uns die Datenbasis für 2021 und das Vorjahr geschaffen. Arbeiten damit weiter und haben, wie angekündigt, unseren Nicht Finanziellen Bericht deutlich überarbeitet. Wir haben uns den DNK-Standard als Grundlage genommen. Sie finden den vollständigen Bericht abgedruckt



in unserem Geschäftsbericht. Hinsichtlich der EU-Taxonomie werden alle Geschäftsmodelle unserer Unternehmen auf die bekannten Kriterien analysiert, die Ergebnisse werden wir im Geschäftsbericht 2022 vorstellen. Aber der gesetzliche Rahmen ist nur eine Perspektive. Uns ist wichtig, die Projekte, die Mehrwert generieren, voran zu bringen. Dabei sind viele Maßnahmen nur unternehmensindividuell sinnvoll. Und das tun wir.

Beispiel eins:

Green Steel bei Dörrenberg.

Seit mehreren Jahren beträgt der regenerative Anteil im Strommix rund 50%. Seit 2022 sind die Produktionsstandorte auf 100% Strom aus erneuerbaren „grünen“ Quellen umgestellt.

Weiter ist wichtig: Dörrenberg erschmelzt in seinem Stahlwerk seine Stähle über die CO<sub>2</sub>-arme Elektrostahlroute. Im Vergleich zu integrierten Hüttenwerken sind das 1.700 kg CO<sub>2</sub> pro ton Stahl, die Dörrenberg jetzt mit 100 % grünem Strom einspart.

Damit sparen wir derzeit rund 14.000 ton CO<sub>2</sub> jährlich gegenüber der herkömmlichen integrierten Hüttenwerks Route.

Nächstes Beispiel:

Energieeffizienz in MAE Pressen.

Bei Wettbewerbern sind konventionelle Hydraulikantriebe mit Proportionalventilen und permanent laufenden Asynchronmotoren der Standard.

Energiebedarf rund 44.000 kWh pro Jahr. Ölbedarf rund 500 Liter pro Jahr.

Die bisherigen MAE Pressen bis 2021 waren schon auf Energieeffizienz getrimmt. Unsere patentierten BiPAC-Standardantriebe haben einen Energiebedarf von rund 8.000 kWh pro Jahr. Ölbedarf rund 200 Liter pro Jahr.

Die neueste Entwicklungsstufe der MAE Pressen seit Jahresbeginn setzt auf das neue Konzept BiPAC inteQ (Schutzrecht angemeldet) Der Energiebedarf konnte auf rund 4.000 kWh pro Jahr, der Ölbedarf auf rund 100 Liter pro Jahr reduziert werden.



Mit unserer neuesten Maschinengeneration sparen unsere Kunden über 90 % Energie und 80 % Öl pro Jahr ein. Gegenüber dem Wettbewerbsprodukt. Starke Argumente!

Neben der reinen Energie-Einsparung werden auch Aggregate und Pumpen eingespart. Das verringert den CO2-Footprint für die Maschine deutlich.

Der nächste Schritt bereits in Arbeit: Die gewichtsoptimierte Presse. Bei gleicher Steifigkeit ein um 5 Tonnen reduziertes Gesamtgewicht. Das spart rund 8 ton CO2 pro Maschine zusätzlich.

Diese Innovationen machen den Unterschied aus. Sie sind nur zum Teil im DNK Standard oder EU Taxonomie reflektiert, sind nach unserer Einschätzung aber wichtige Schritte in die Zukunft.

Zusammenfassend:

Transformation muss geführt werden. Dafür steht In Leadership

Dritter Punkt meiner Rede:

### 3. GESCO – das heißt auch Excellence

Willkommen bei der GESCO. Kaum an Bord beginnt das Streben nach Excellence. Aber was heißt das eigentlich? Sind wir vielleicht schon exzellent? Das mag sich der ein oder andere schon gefragt haben. Für mich heißt das: Schneller besser werden als der Wettbewerb! Das ist unser Mindestanspruch. Unser Ziel sind Arbeitsabläufe wie bei einem Formel 1 Boxenstopp! Das nenne ich dann High-Performance-Teams.

Ist das erreichbar? Ja!

Sind wir schon da? Nein.

Der Weg wird einige Jahre in Anspruch nehmen – aber wir haben uns aufgemacht!

Excellence – unsere zweite Säule in NEXT LEVEL 25



Mit CANVAS beginnt die Excellence Reise.

CANVAS – unsere Geschäftsmodellanalyse schafft Klarheit. Und gleiches Verständnis im Management. Wir haben eine eigene GESCO Version entwickelt und etabliert. Damit überprüfen wir jedes Jahr, wo wir auf der Reise stehen.

MIT MAPEX und OPEX nehmen wir Fahrt auf. MAPEX steht für Markt- und Produkt Excellence. OPEX steht für Operative Excellence. Das Vorgehen ist immer gleich, die Ergebnisse höchst individuell. Wir analysieren das Ist. Dann erarbeiten wir gemeinsam das Ziel. Und legen die erforderlichen Schritte fest. Eigentlich ganz einfach. Aber genau an dieser Stelle differenzieren wir uns deutlich vom Wettbewerb.

Ich gebe Ihnen zwei Beispiele: Wir sind 2019 mit CANVAS bei HUBL gestartet. HUBL war auf die Fertigung von Edelstahl Komponenten ausgerichtet. In vier Branchen – möglichst gleich verteilt. Wir haben das Potenzial der Biotech und der Halbleiterindustrie herausgearbeitet. Wir haben HUBL darauf ausgerichtet.

2022 wird HUBL Umsatz und Ertrag mindestens verdoppelt haben. Gegenüber 2019. Mit Fokus auf komplexe Edelstahl-Anlagen in Zukunftstechnologien.

Beispiel Pickhardt & Gerlach: Wir sind mit MAPEX in 2019 gestartet. Pickhardt & Gerlach war ausgerichtet auf kundenspezifische Galvanikbeschichtungen. Und folgte den Kundenwünschen. Heute mit Produktinnovationen wie EMONI, COFIN bereits in Serie. Das vielversprechende Edelstahl/Nickel steht vor der Tür. Das nur drei Jahre später. Wir haben bereits 3,5 Mio. € in neue Serienproduktionsanlagen investiert. Und wir investieren weitere 4 Mio.€ in 2022 und 2023 in den Ausbau.

Mit DIGITEX fit für die Zukunft. Da wo digitale Geschäftsmodelle - web shops und social media - das neue normal sind. Wir digitalisieren entlang des kompletten Wertschöpfungsprozesses. Ich nenne das Kunde – Kunde. Von der Kundenanfrage bis zum Lebenszyklusende beim Kunden. Aber nur, wenn daraus echter Mehrwert entsteht. Der digitale Auftritt wird immer wichtiger. Präsenz tritt zunehmend in den Hintergrund. Egal ob aus Pandemie-, Effizienz- oder CO2- Gründen. Wir wollen schneller, bessere Lösungen, um unsere Chancen zu nutzen. Daraus entstehen auch neue, digitale Geschäftsmodelle. DIGITEX – verstanden als Prozessoptimierung bei OPEX – und als erweitertes Angebot im MAPEX.

### LEADEX

- ▶ **Leadership Excellence** bedeutet **kontinuierliche Entwicklung** der Führungskompetenzen
- ▶ **Anforderungen** an gute und erfolgreiche Führung **verändern sich** mit den Altersstrukturen
- ▶ **LEADEX** bietet den Führungskräften der ersten und zweiten Ebene eine breite und moderne Basis bestehend aus 3 Modulen:  
**Teams, Tools und High-Performance-Teams**
- ▶ das Modul **Teams** vermittelt **Know-How** zu verschiedenen Persönlichkeitstypen und fördert **zielführende Interaktion** in Organisationen
- ▶ das Modul **Tools** bietet **Grundlagen** moderner Führung und effizienter Anwendung
- ▶ mit **High-Performance-Teams** bieten wir ein Modul zum Aufbau **besonders leistungsfähiger Teams**




GESCO AG – Buchvermerkung 21. August 2022







Abschließend LEADEX.

Wir wollen eine Kultur der Erfolge in der GESCO verankern. Leadership Excellence ist die Voraussetzung. Spaß am Erfolg vermitteln. Interessant machen für junge Generationen. Denn wer will schon keinen Spaß bei der Arbeit!

Wie machen wir das? Im August 2021 sind wir gestartet - der Roll-Out in die Breite läuft in 2022 sukzessive – das braucht Zeit. Unser Fokus - alle auf die Reise mitnehmen.

Leadership Excellence bedeutet kontinuierliche Entwicklung der Führungskompetenzen. Anforderungen an erfolgreiche Führung verändern sich mit den Altersstrukturen. Die Mitarbeiter werden immer jünger – denken wir. Das Gegenteil ist der Fall. Wir werden immer älter!

LEADEX besteht aus 3 Modulen: Teams, Tools und High-Performance-Teams. Aus meiner Erfahrung ist es essentiell, die richtigen Menschen zusammen zu bringen um Spitzenleistungen zu erreichen. Stellen sie sich einen Formel 1 Boxenstopp vor – wie das 18-köpfige Team ineinander verzahnt arbeitet. Dann kennen Sie mein Bild von High-Performance-Teams.

Mit den fünf Excellence Programmen bieten wir umfassende Methodenkompetenz. Wir fordern nicht nur – wir fördern und begleiten intensiv. Aber wir erwarten auch.

Das macht GESCO heute einzigartig. Das bringt den Unterschied!

Effiziente – nachhaltige – erfolgreiche Transformation.

Damit komme ich zu Punkt vier.




#### 4. GESCO liefert nachhaltiges Wachstum

Wachstum ist kein Selbstzweck. Nur wenn wir wachsen, können wir unseren Auftrag erfüllen. Mehrwerte schaffen. Nur exzellente Unternehmen können dabei helfen. Nur exzellente Unternehmen können investieren. In wichtige Marktanteile. In Zukunftsthemen. Wir tun das!



Unternehmerischer Erfolg und gesellschaftlicher Mehrwert gehören zusammen. Darum danke ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren hohen Einsatz. Das vergangene Jahr war für die GESCO sehr erfolgreich. Genau genommen, das erfolgreichste Geschäftsjahr in mehr als 30 Jahren.

## WESENTLICHE KENNZAHLEN 2021

	in Mio. €	GJ 2021 (12M)	GJ 2020 <sup>2)</sup> (12M)	Delta in %
 Produktions- Prozess- Technologie	Auftragseingang	544,5	407,1	33,8%
	Konzernumsatz	488,1	397,2	22,9%
 Ressourcen- Technologie	EBITDA	62,2	33,4	86,2%
	EBIT	44,6	16,7	167,1%
	<b>EBIT-Marge (in %)</b>	<b>9,1</b>	<b>4,2</b>	<b>117,3%</b>
 Gesundheits- & Infrastruktur- Technologie	<b>Konzernjahresergebnis<sup>1)</sup></b>	<b>26,9</b>	<b>5,8</b>	<b>363,8%</b>
	Ergebnis je Aktie (in €) <sup>1)</sup>	2,5	0,54	359,3%
	Belegschaft (Anzahl zum 31.12.)	1.783	1.695	5,2%

1) Nach Anteilen Dritter 2) nur fortgeführte

- Auftragseingang und Umsatz über Vorjahr und Kalenderjahr 2019<sup>2)</sup>
- Materialaufwandsquote zum Vorjahr um 1,1 % gesunken trotz Teuerungen
- Personalaufwandsquoten um 3,1 % auf 23,1 % gesunken
- EBIT-Marge im Zielkorridor 8-10%
- EAV SETTER unterstützt pos. Entwicklung der GESCO Steuerquote

16

GESCO AG – Halbjahresbericht 30. August 2022

Zu den Key Facts 2021:

Umsatz: plus 22,9 %, nur fortgeführte Unternehmen.

EBIT: 44,6 Mio. €. Das sind 9,1 % Marge. Und damit im Zielkorridor, trotz Corona.

Jahresüberschuss nach Anteilen Dritter: 26,9 Mio. € – mit 11 Tochtergesellschaften.

Im Vergleich: Der letzte Bestwert stammt aus 2018 mit 26,7 Mio. € Jahresüberschuss nach Anteilen Dritter – damals noch mit 18 Tochtergesellschaften.

5 Unternehmen mit Rekordwerten

Unsere Excellence Programme zeigen Wirkung. Die Materialquote verbessert trotz deutlicher Teuerung. Den Personalaufwand um 3% reduziert. Die WOC Ratio um 4,3%-Punkte reduziert.



Verkauf VWH im Februar 2021 reduziert Automotive Anteil weiter. Ausgeglichener Branchenmix ist erreicht. Akquisition der UMT und PMI mit HASEKE schafft eine Basis Beteiligung in der attraktiven Medizintechnik.

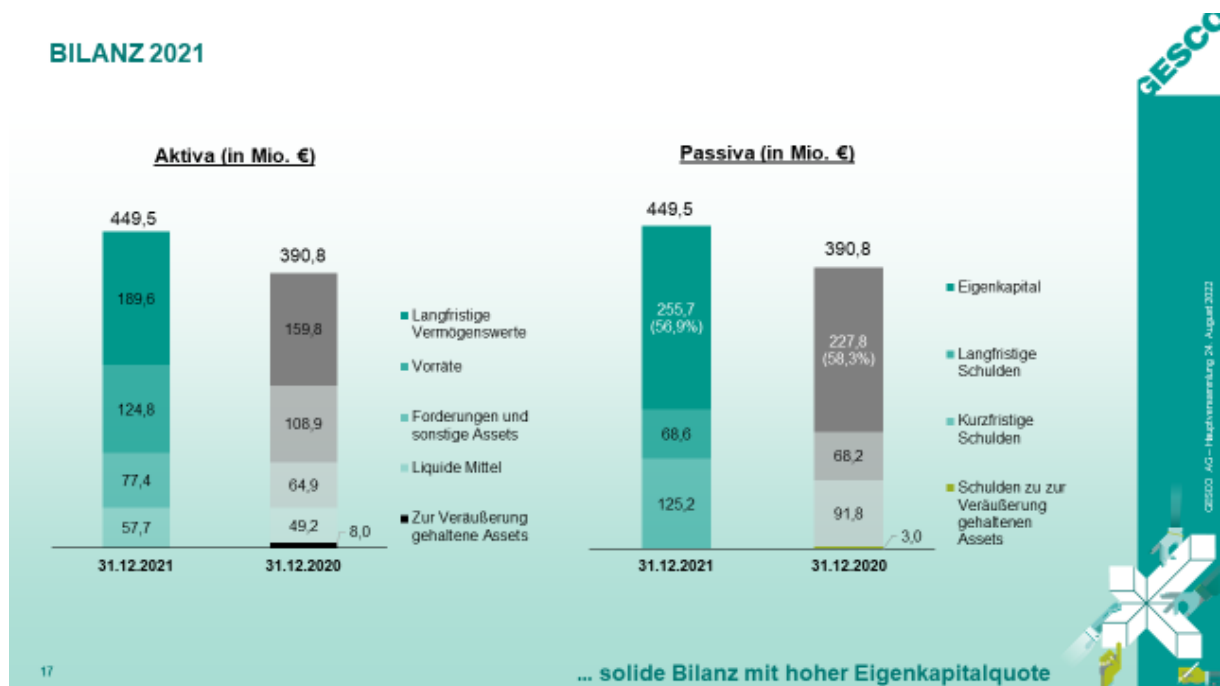
Mit Gründung der INEX-solutions eine starke Basis für den weiteren Ausbau der Biotech, Halbleiter und Biogasaufbereitung geschaffen.

Die Transformation ist in voller Fahrt ... aber wir sind noch nicht am Ziel.

Auf der Finanzseite zeigt das gute Ergebnis ebenfalls Wirkung.

Der Cash-Flow ist von 49,2 Mio. € auf 57,7 Mio. € angestiegen. Trotz Erwerb der UMT Gruppe, die wir de facto aus dem Cash bezahlt haben. Investiert haben wir 7,7 Mio. €, mit Augenmaß und Übersicht. Im Wesentlichen in den Ausbau der SETTER Gruppe und der Pickhardt & Gerlach. Unsere Bank Bestände haben wir um 6 Mio. € abgebaut. Die Leasing Verbindlichkeiten ebenfalls um knapp 3 Mio. € reduziert.

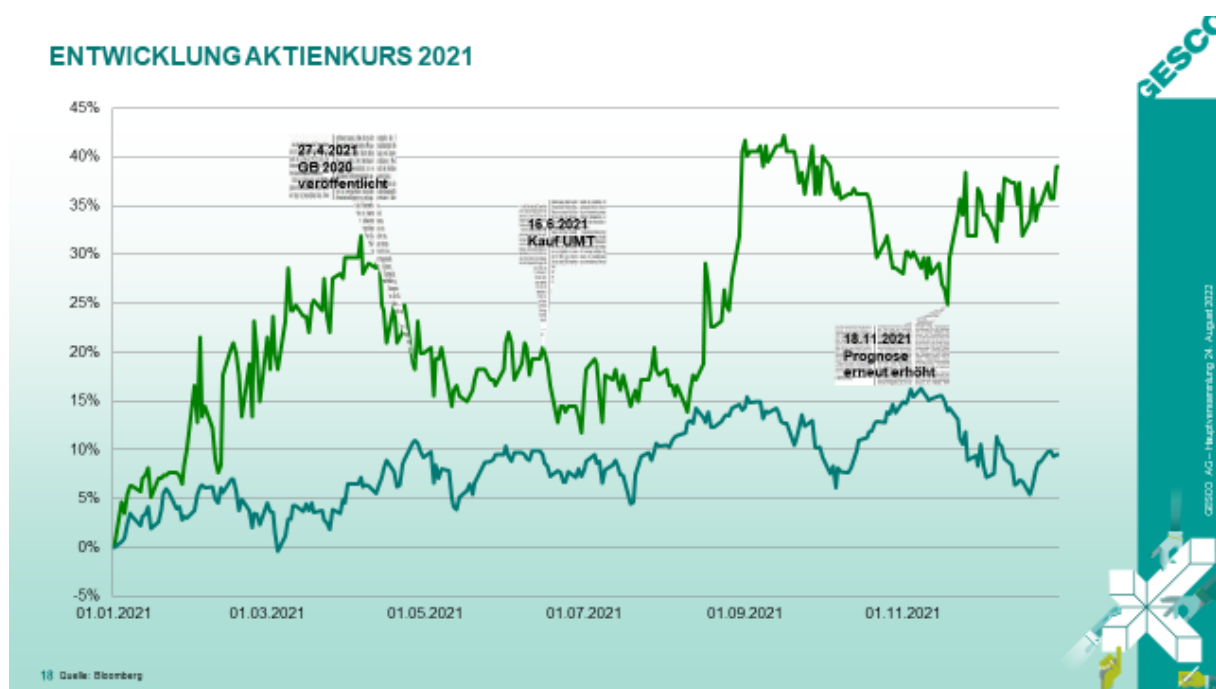
Resultierend in einer Netto-Verschuldung zum EBITDA von sehr soliden 0,6. Eine starke Basis für Akquisitionen.



Und damit zur Bilanz. Die wichtigste Aussage: Die Bilanz ist weiterhin solide.

Wir haben mit 57 % eine stabile Eigenkapitalquote, die sich um ein Prozent vermindert hat.

Ansonsten spiegelt sich die Akquisition der UMT in den langfristigen Vermögenswerten wider. Nach der Purchase Price Allocation hat sich unser Good Will erhöht.



Erfolgreiche Unternehmen schaffen Mehrwert für alle, für Aktionäre, für Kunden, für Mitarbeiter. Und für die Gesellschaft. Alles gehört zusammen.

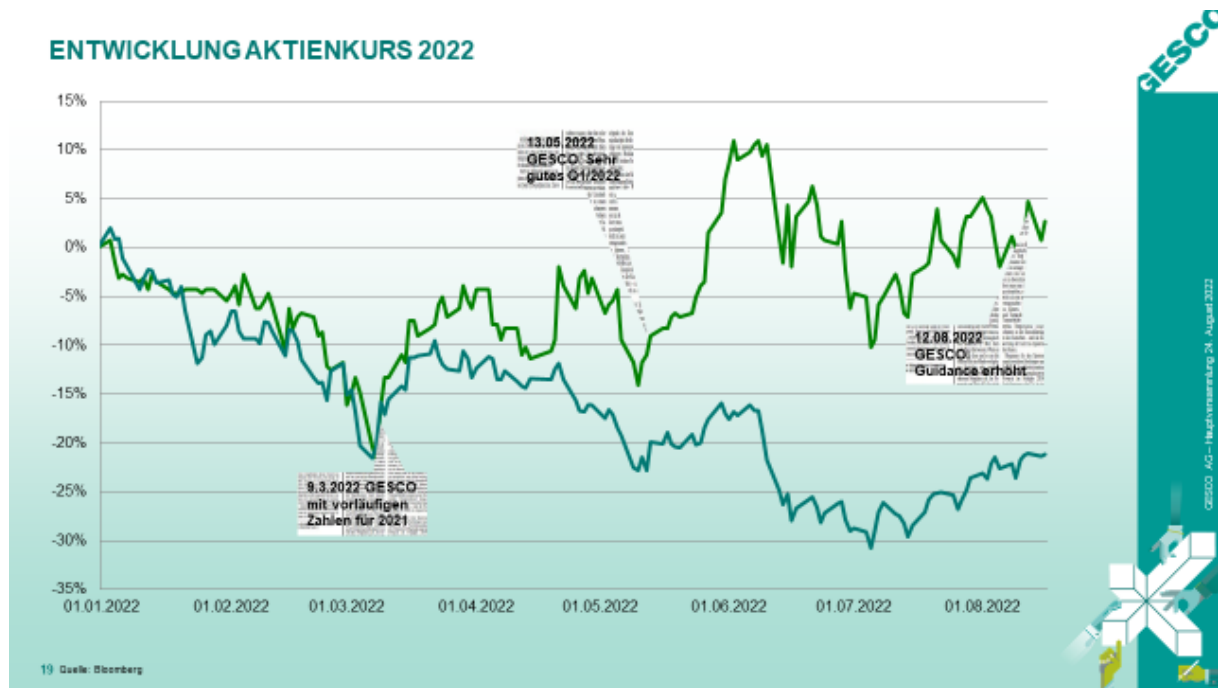
Ich habe Ihnen heute ausführlich die wesentlichen Beiträge unserer Gesellschaften vorgestellt.

Hätten Sie erwartet, dass relevante Teile der Impfstoff-Herstellung an Produkten von HUBL hängen? Oder gar die Wafer Produktion? Hätten Sie erwartet, dass Wattestäbchen ohne SETTER heute noch aus Plastik wären? Wir sind optimistisch, Ihnen weitere Erfolgsgeschichten berichten zu können.

Schauen wir auf unseren Aktienkurs. Zunächst 2021.



Wir vergleichen uns mit dem SDAX als bestmöglichem Benchmark-Index. Unsere Aktie ist mit 18,35 € in das Jahr gestartet. Und hat sich auf 25,50 € entwickelt. Das ist 28% besser als der SDAX.



Auch 2022. Die Richtung stimmt!

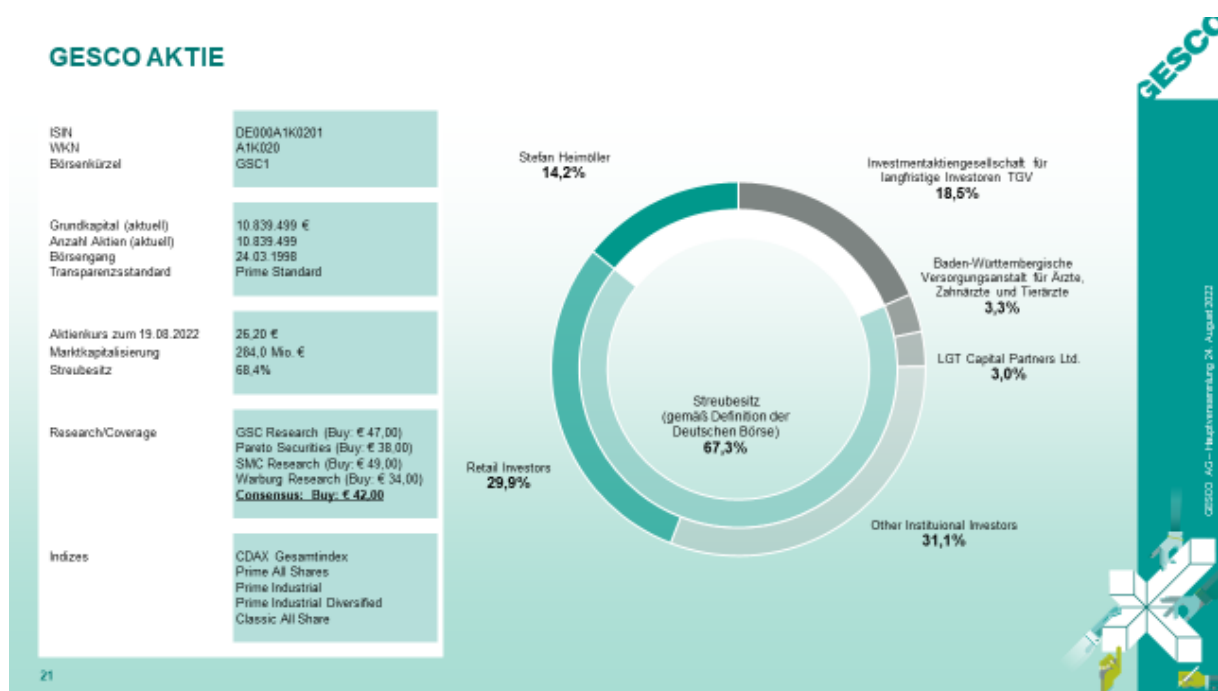




Auf Basis der erfolgreichen Entwicklung 2021 schlagen wir Ihnen heute eine Dividende von 98 Cent vor. Je Aktie. Die höchste Dividende, die GESCO je ausgeschüttet hat. Die Aktienrendite (TSR) liegt 2021 damit bei 44,3 %. Das ist der Gewinn aus Aktienkurs und Dividende zum Startkurs.

Im Manager Magazin wurde getitelt: „...Dörrenberg sei 200 Mio. € ... wert“ und die SETTER wurde „...auf weitere 100 Mio. €“ taxiert. Damit wären alleine diese beiden Gesellschaften mehr Wert, als die gesamte GESCO.

Ich versichere Ihnen, die GESCO Gruppe hat weitere wertvolle Gesellschaften. Das müssen wir stärker herausarbeiten.



Auch der aktuelle Konsensus zeigt, dass unsere Aktie noch Potenzial hat. Wir arbeiten weiter hart daran, Mehrwerte zu generieren. Ich bin überzeugt, die Aktie wird das reflektieren.

Unser Aktionariat ist nachhaltig. Die Investmentgesellschaft für langfristige Investoren TGV hat ihren Anteil seit 2021 um 3,3 % erhöht.



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre.

Vielen Dank für Ihr Vertrauen!

Richten wir nun unseren Blick nach vorne.

Kommen wir zu 2022. Im Februar dieses Jahres schien die Welt noch stabil.

Seitdem ist alles in Bewegung. Wir alle, Sie alle sind mit vielfältigen Auswirkungen konfrontiert. Was vorher selbstverständlich erschien – wie z. B. die Versorgungssicherheit mit Energie – ist heute nur eine der großen Herausforderungen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

besonders erschüttert sind wir sicherlich alle vor dem Hintergrund des Kriegs in der Ukraine.

Aber das alleine hilft niemandem!




Wir müssen handeln. Wieder ein unvorhersehbares Ereignis! Es zeigt mir, wir müssen unsere Anpassungsgeschwindigkeit noch weiter erhöhen. Immer gefasst sein auf das Unerwartete. Dazu gehört, Situationen frühzeitig erkennen, die richtigen Schlüsse daraus ziehen und vor allem, dann konsequent handeln. Wir begegnen den schwierigen Rahmenbedingungen in dem wir aktiv unsere Chancen suchen und Gestaltungsräume nutzen. Aber auch Risiken frühzeitig erkennen, und reagieren.

Bis hierher haben wir das gut gemeistert. Ob schwache Konjunktur 2019, Pandemie 2020, Pandemie 2021. Unsere Teams haben das hervorragend gemacht. Das stimmt mich zuversichtlich, dass wir auch für die anstehenden Veränderungen die richtigen Antworten finden werden.



Die Excellence Programme haben dazu beigetragen, dass die GESCO-Gruppe heute resilienter dasteht, als noch 2018. Das zeigt sich auch im ersten Halbjahr 2022. Wir haben unseren Kurs beibehalten.

## WESENTLICHE KENNZAHLEN H1/2022

	in Mio. €	H1/2022	H1/2021 <sup>2)</sup>	Delta in %
 <b>Prozess-Technologie</b>	Auftragseingang	318,7	274,5	16,1%
	Konzernumsatz	291,4	228,1	27,7%
 <b>Ressourcen-Technologie</b>	EBITDA	34,8	23,4	48,8%
	EBIT	25,9	15,2	69,8%
	<b>EBIT-Marge (in %)</b>	<b>8,9%</b>	<b>6,7%</b>	<b>220 bp</b>
	<b>Konzernergebnis<sup>1)</sup></b>	<b>16,8</b>	<b>8,2</b>	<b>104,2%</b>
 <b>Gesundheits- &amp; Infrastruktur-Technologie</b>	Ergebnis je Aktie (in €) <sup>1)</sup>	1,6	0,76	103,9%
	Belegschaft (Anzahl zum 30.06.)	1.816	1.744	4,1%

<sup>1)</sup>Nach Anteilen Dritter    <sup>2)</sup>nur fortgeführte

- Auftragseingang und Umsatz über Vorjahr
- Personalaufwandsquote bei niedrigen 21 %
- Steuerquote auf 31 % gesunken durch Steueroptimierungen

23

GESCO AG – Halbjahresbericht 2022

Alle wesentlichen KPIs deutlich verbessert gegenüber Vorjahr.

Auftragseingang: 318,7 Mio. € zu 274,5 Mio. € im ersten Halbjahr 2021. Erfreuliche plus 16,1 %. Umsatz: 291,4 Mio. € im ersten Halbjahr 2022 gegenüber 228,1 Mio. € 2021. Das sind plus 28 %. Auch wenn beide Werte durch Teuerungen getragen wurden, wir haben vielfach unser Geschäft ausgeweitet. Das Book-to-Bill Ratio, also das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz, von rund 1,09 belegt weiter einen positiven Trend. Die EBIT Marge stieg auf 8,9 %. Vorjahr 6,7 %. Das Konzernergebnis stieg überproportional zum Vergleichszeitraum: 16,8 Mio. € im ersten Halbjahr 2022 gegenüber 8,2 Mio. € in der Vorperiode.

Die wesentlichen Treiber für das gute erste Halbjahr 2022 sind sichtbare Fortschritte in den Tochtergesellschaften. Durch unsere Excellence Programme. Aber vor allem durch die hohe Anpassungsgeschwindigkeit bei der zeitnahen und konsequenten Weitergabe der Teuerungen bei Material und Energie. Unsere Unternehmen haben








in der Situation der instabilen Lieferketten bereits 2021 gut reagiert. Wir konnten die gute Auftragslage umsetzen. Die Liefertermintreue hat bei unseren Kunden heute einen hohen Stellenwert. Niemand will Prozessstörungen.

Wir beobachten unsere Lieferketten genau, um schnell zu reagieren. Die Bevorratungsstrategie haben wir zur Erfüllung unserer Aufträge der Situation entsprechend angepasst. Um unsere Lieferfähigkeit sicherzustellen. Das geht zulasten des Working Capitals. Das WOC-Ratio ist unterjährig um 2%-Punkte angestiegen – im Vorjahresvergleich. Ein Resultat aus Materialteuerung und -bestand. Wir verfolgen das eng!

Aufmerksam beobachten wir auch die Energieversorgungslage. Unsere Unternehmen unterstützen bestmöglich die Anstrengungen, Energie einzusparen. Wie nahezu jedes andere Unternehmen auch, sind unsere Gesellschaften jeweils Teil einer Lieferkette. Kommt es aufgrund von Energieengpässen zu Versorgungsunterbrechungen, so kann es unsere Gesellschaften ebenfalls beeinträchtigen.

Auch wenn in unserer Gruppe nur 2 Gesellschaften Gas im Prozess verwenden, wären die wirtschaftlichen Auswirkungen nur sehr schwer abschätzbar. Wir gehen aktuell davon aus, dass die Energieversorgung für das Geschäftsjahr 2022 abgesichert sein wird.

## AUSBLICK 2022 - KONZERN

	in Mio. €	Ausblick 2022	Geschäftsjahr 2021 <sup>2)</sup>
 <b>Prozess-Technologie</b>			
 <b>Ressourcen-Technologie</b>			
 <b>Gesundheits- &amp; Infrastruktur-Technologie</b>			
	<b>Konzernumsatz</b>	<b>565 bis 585</b>	<b>488,1</b>
	<b>Konzernjahresergebnis<sup>1)</sup></b>	<b>28,0 bis 30,5</b>	<b>26,9</b>

<sup>1)</sup>Nach Anteilen Dritter    <sup>2)</sup> nur fortgeführte

- Angaben vor möglichen Akquisitionen
- Bekannte Effekte aus Ukraine Krise sind verarbeitet – Einflüsse derzeit schlecht vorhersehbar
- Erreichen oberer Bandbreite zunehmend wahrscheinlich

GESCO AG – Hauptversammlung 28. August 2022

Daher sind wir für das Geschäftsjahr 2022 weiter zuversichtlich. Trotz dieser herausfordernden Rahmenbedingungen. Ich vertraue auf unsere starke Phalanx. Und auf unsere hohe Anpassungsgeschwindigkeit. Wir erwarten den Umsatz am oberen Rand der Spanne von 565 Mio. € bis 585 Mio. €.

Den Jahresüberschuss nach Anteilen Dritter erwarten wir ebenfalls am oberen Rand der Spanne von 28 Mio. € bis 30,5 Mio. €.

Wir verfolgen konsequent NEXT LEVEL 25. Unsere Mehrwerte entstehen von innen heraus. Aus unseren Excellence Programmen. Sie entstehen von außen. Durch attraktive Akquisitionen.

Für 2025 streben wir 3 Anker-Beteiligungen an. Und 12 Basis-Beteiligungen. Zusammen ergibt das einen Umsatz von rund 1 Mrd. € mit einer EBIT-Marge von 10%.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Krieg in der Ukraine. Pandemie. Klimakatastrophen. Ein Zerfallen der Welt in eine westliche und eine östliche Hemisphäre. Massive Veränderungen durch die Digitalisierung. Seit ich denken kann, gab es nicht so viele Unsicherheiten



gleichzeitig. Veränderung ist kein einzelner Tropfen mehr. Alles prasselt gleichzeitig auf uns ein. Und welche Rolle spielen wir – die kleine GESCO in diesem Umfeld?

Wir bieten Mehrwert. Ihnen, unseren Aktionären, unseren Kunden, unseren Mitarbeitern. Und der Gesellschaft. Aus einer starken Phalanx. Mit dem Anspruch an Excellence. Mit Weitblick und Übersicht.

Wir stehen zusammen. Aber niemals still.

Und wir sind erst zufrieden, wenn alle unsere Unternehmen erfolgreiche Marktführer – also echte Hidden Champions sind.

**Vielen Dank**

