



**Rede des Vorstands  
Hauptversammlung 2023  
GESCO SE  
12. Juni 2023**

Es gilt das gesprochene Wort.

**Ralph Rumberg (CEO)**



Guten Morgen meine sehr geehrten Damen und Herren! Liebe Aktionärinnen und Aktionäre!  
Verehrte Gäste! Herzlich Willkommen zu unserer Hauptversammlung.

Sie haben es im Clip bereits gesehen.



Es geht heute um unseren Gesellschaftsbeitrag. Um erfolgreiches Unternehmertum. Und wie wir uns auf die Megatrends ausrichten.

Ein 25-jähriges Börsenjubiläum lässt man nicht einfach verstreichen. Wir haben uns für Sie ein besonderes Event überlegt. Ich hoffe die Präsentationen unserer Unternehmen haben Ihnen einen guten Einblick vermittelt. Weitere folgen später.

Nutzen Sie gerne die Gelegenheit an den Market Places sich weiter zu informieren. Diskutieren Sie mit unseren Geschäftsführern dazu. Und erleben Sie Transformation hautnah bei geführten Rundgängen über die Zeche Zollverein.

Bevor wir tiefer einsteigen.

Wir befinden uns hier in einer Architektur Ikone von weltweitem Ruf. Dem Sanaa Gebäude. Eine Ikone für Gestaltung. Sie ist seit 2010 die Heimat der Folkwang Universität der Künste – Fachbereich Gestaltung. Das Sanaa Gebäude steht im direkten Zusammenhang zum UNESCO Weltkulturerbe Zeche Zollverein. Ein Ort der für Transformation der Industriekultur wie kein zweiter steht.



Und genau darum geht es mir heute! Um Transformation und Gestaltung! Um unsere Ausrichtung in die Zukunft!

Es gibt also keinen besseren Ort, um 25 Jahre GESCO an der Börse zu feiern! Am 24. März 1998 war es soweit. Der IPO auf dem Frankfurter Parkett. Schauen Sie sich unsere Portfolioentwicklung seit 1989 an.



Zum IPO waren bereits HASEKE, AstroPlast, Funke, MAE und Dörrenberg dabei. Und die sind auch heute noch dabei. Das nenne ich langfristig – und auch nachhaltig.

Und langfristiges Denken und Handeln prägt auch Sie, Herr Möllerfriedrich. Ohne Sie würde es die GESCO gar nicht geben! Wir säßen alle gar nicht hier!

1989 aus der Erkenntnis geboren, viele tolle mittelständische Unternehmen haben keine Nachfolge. Klaus Möllerfriedrich reagierte. Sammelte Geld ein. Bei Freunden und Weggefährten und gründete die GESCO. The German Scandinavian Organisation!

Bereits damals international aufgestellt!

Nach nunmehr 34 Jahren im Vorsitz der GESCO haben Sie sich entschieden, einen Schritt zurückzugehen. Sie geben schrittweise die Führung Ihres Lebenswerkes in wohlvertraute und lange bekannte Hände. Und Sie bleiben uns im Aufsichtsrat erhalten.

Das nenne ich Unternehmertum par excellence.

Lieber Herr Möllerfriedrich, im Namen aller GESCOianer darf ich mich bei Ihnen aufs herzlichste bedanken. Für 34 Jahre GESCO!

Vielen Dank!

Kommen wir zurück meine Damen und Herren.

25 Jahre an der Börse, da wird Sie sicher interessieren: Wie hat sich der Wert der GESCO entwickelt? Der Ausgabepreis: 42,00 DM, das sind umgerechnet 21,47 €. Durch den 1 zu 3 Aktiensplit im Dezember 2016 vergleichen wir zum Ausgabepreis von 7,16 €.

Am 24. März 2023 lag der Kurs bei 25,80 €. Damit erreichen wir eine Rendite inkl. der Dividendenzahlungen von rd. 7% pro Jahr. Unser Benchmark SDAX hat sich im gleichen

Zeitraum mit 7,4% pro Jahr entwickelt. Das heißt, GESCO hat mit der guten Performance des SDAX mithalten können. Die letzten 5 Jahre liegen wir auf Augenhöhe! Bin ich damit zufrieden? Nein, sicher nicht, da ist noch Luft nach oben!

Betrachten wir den Zeitraum seit Januar 2021, also nach dem Verkauf der Mobilitätssparte. Seitdem legte die GESCO Aktie um 44% zu. Der Vergleichsindex SDAX gab seitdem um 14% nach. Unsere jüngste Performance überzeugt also!

Meine Damen und Herren. Wir schaffen Mehrwert. Wir schaffen echte Weltmarktführer. 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 gestalten ... mit Übersicht und Weitblick. Es zeigt, wer wir sind. Ein erfolgreiches Unternehmen. Die GESCO!

Fassen wir kurz zusammen, wo wir stehen:

2018/19 das bis dahin beste Geschäftsjahr in 30 Jahren GESCO.

2019 ein auferlegtes 9-monatiges Rumpfgeschäftsjahr.

2020 die größte Transaktion der Unternehmensgeschichte. Das Projekt Matterhorn mit dem Verkauf von 6 Unternehmen mit rund 100 Mio.€ Umsatz.

2021 ein erneutes Rekordjahr.

2022 nun noch einmal eine deutliche Steigerung zum Vorjahr!

Unsere Teams haben wirklich tolle Erfolge erzielt! Und trotzdem haben wir unsere Transformation noch nicht abgeschlossen! Wir befinden uns nur auf dem richtigen Weg!

Unser zentrales Thema dieses Jahr:



Transformation – In Agility.

Das ist unser Anspruch. Was das heißt? Dazu 2 Punkte:



#### 1. NEXT LEVEL für hohe Veränderungsgeschwindigkeit

Die letzten 4 Jahre lag der Fokus auf der Erhöhung unserer Anpassungsgeschwindigkeit. Das war harte Arbeit um die Voraussetzungen für hohe Anpassungsgeschwindigkeit zu schaffen. Jetzt legen wir noch einmal zu: Wir erhöhen die Veränderungsgeschwindigkeit!

Wo ist der Unterschied?

Mit unserer hohen Anpassungsgeschwindigkeit haben wir exzellent auf Situationen reagiert. Egal ob Corona Pandemie, Lieferkettenprobleme oder Ukraine Konflikt. Wir haben unsere Unternehmen so aufgestellt, dass wir trotz dieser Widrigkeiten erfolgreich unseren Weg beibehalten haben. Nun legen wir einen Schritt zu!

Um als Unternehmen langfristig Weltmarktführer zu bleiben, muss man Marktentwicklungen selbst mitgestalten. Wir werden stärker agieren! Das Fundament dafür haben wir in den letzten fünf Jahren geschaffen.

Ist das eine neue Strategie?

Nein!

Es ist der logische nächste Schritt.

Mit NEXT LEVEL 25 haben wir 2022 unser Konzept vervollständigt.

Die Kernelemente sind:



1. Der Aufbau einer widerstandsfähigen und robusten Portfoliostruktur.

Das erreichen wir mit 3 Anker- und 12 Basis-Beteiligungen. Die Ankerbeteiligungen haben mehr als 100 Mio.€ Umsatz und sind in unterschiedlichen Märkten aktiv.

Das gibt uns die Widerstandsfähigkeit!

Die Dörrenberg ist seit langem unser erster Anker. Die SETTER wird durch die herausragende Entwicklung als zweiter Anker ab 2024 hinzukommen. Den dritten Anker werden wir als Direct Investment erwerben. Oder aus unserem buy & build Programm selbst entwickeln.

Die Basisbeteiligungen mit durchschnittlich 50 Mio.€ Umsatz geben uns die Breite in vielen Märkten. Und die Robustheit, die wir anstreben!

Mit dieser Portfoliostruktur erreichen wir rechnerisch ca. 1 Mrd.€ Umsatz und streben dabei 10% EBIT Marge im Ziel an.

Aktuell liegt unser Akquisitionsfokus auf Basisbeteiligungen und Add-on's. 2022 war ernüchternd! Wir haben uns bei sehr interessanten Unternehmen dann final doch gegen den Erwerb entschieden.

Aber wir bleiben dabei: „Bevor wir einen schlechten Deal machen – machen wir lieber keinen!“ Wir haben schließlich keinen Investitionsdruck!



#### Kernelement 2:

Das umfangreiche Geschäftsmodell-Knowhow in der Holding für unsere Branchen! Damit stellen wir sicher, dass wir die Zukunft der Unternehmen erfolgreich gestalten können. Darin liegt auch die Andersartigkeit der GESCO. Wir sind keine Beteiligungsgesellschaft mehr. Wir sind eine starke Industrie-Gruppe in attraktiven Märkten. Wir sind tief im Business verwurzelt!

Wir kennen die Märkte, die Kunden, die Produkte ... und die Potenziale! Wir schaffen gemeinsam Mehrwert!

Das ist anders, als wenn man mit externen Beratern mal einen OPEX Workshop macht. Und dann einen bunten Foliensatz bekommt. Bei uns geht es um den Nutzen! Und um Fortschritt! Das macht NEXT LEVEL so erfolgreich!



#### Kernelement 3:

Die Internationalisierung der GESCO Aktivitäten.

Den ersten Schritt haben wir mit der Umwandlung in die GESCO SE in 2022 vollzogen. Die Eintragung zur GESCO SE erfolgte rechtswirksam zum 04.01.2023.

Damit verbinden wir: Eine internationalere Aufstellung unserer Unternehmen.

Weltmarktführer wird man nicht zwingend nur mit deutschen Standorten.

Einige Schritte sind bereits erfolgt: Mit dem Ausbau der SETTER in USA und in Mexico dieses Jahr. Mit der Gründung der AMTRION INC. in USA. Mit der Gründung der SVT APAC in Singapur.

Mit den Akquisitionen der BAV in Ungarn und der Tremblay in USA.

Auch wenn dies nur kleine Akquisitionen waren, aber strategisch sind sie wichtig. Weitere Schritte werden folgen.

Wir öffnen uns für Direct Investments in der EU, präziser im DACH Raum, in Benelux und in Skandinavien. Gut aufgestellte Mittelständler in attraktiven Märkten gibt es auch dort. Wir haben begonnen, gezielt die Märkte zu screenen.

Unsere Herkunft ist Deutsch Skandinavisch. Wir wollen unseren Anlegerkreis ebenfalls internationaler gestalten. Auch das trägt zur Robustheit und Widerstandsfähigkeit bei.



Kernelement 4:

Unser Nachhaltigkeitsstreben.

Mit unseren 10 Tochtergesellschaften und 19 operativen, internationalen Einzelgesellschaften in verschiedensten Märkten gibt es kein one-fits-all Konzept.

Achten Sie in meinen Stories zu den Tochtergesellschaften auf unsere Erfolge. Jedem in der GESCO ist bewusst, wir müssen unseren Fußabdruck reduzieren. Jede unserer

Tochtergesellschaften hat aber auch einen anderen Energiebedarf. Wir fokussieren uns zunächst auf die größten Hebel!

Am Ende zählt nur eins: Ressourcen schonen!

Wir haben 16.290 MWh Energie zum Vorjahr eingespart. Das sind unglaubliche 17,3%! Und das bei einem Umsatzwachstum von 19,3%.

Damit haben wir unsere CO2 Intensität, also das CO2 Äquivalent in Tonnen zum Umsatz in Mio.€, um sagenhafte 40% reduziert. Ich denke das spricht für sich.



Kommen wir zu den zwei strategischen Säulen von NEXT LEVEL 25.

Der Portfolio-Architektur und dem Hidden-Champion Konzept. Starten wir mit der Portfolio-Architektur. Wir werden anorganisch wachsen. Das ist unsere DNA. Wir suchen Unternehmen zwischen 20 und 120 Mio.€ Umsatz, wo wir das Potenzial zum Weltmarktführer erkennen.

Vermeehrt mit der Direktansprache aus unserem Team. Das bietet uns als GESCO ein besseres Differenzierungspotenzial bei den Targets. Während bei vielen M&A Prozessen nur der Preis zählt, suchen wir die Unternehmer – die ein hohes Interesse auch an der erfolgreichen Weiterentwicklung Ihres Unternehmens haben. Da können wir punkten!

Dies zeigen auch die jüngsten Add-on Akquisitionen. Wir sind 2021 mit der Direktansprache für unseren buy & build Ansatz gestartet. Und wir konnten erste Erfolge erzielen! Der Prozess von der Direktansprache bis zum finalen Erwerb dauert eben länger, zahlt sich aber für beide Seiten aus!

Damit zur 2. Säule. Dem Hidden-Champion Konzept.

Das ist der innere Kern der Differenzierung für die GESCO. Den kann man nicht einfach kopieren! Ich beobachte derzeit einige Marktbegleiter, die versuchen unser Konzept zu übernehmen. Was so besonders daran ist?

Verehrte Damen und Herren, Ihnen kann ich es ja verraten, wir sind ja unter uns.

Die fünf Excellence Module CANVAS, MAPEX, OPEX, DIGITEX und LEADDEX greifen ineinander. Sowohl inhaltlich als auch zeitlich. Und die Module sind in wesentlichen Teilen selbst entwickelt.

Alle Module sind auf unseren Anspruch zentriert: „Wir wollen die Besten der Besten sein!“ Das heißt nur die Nummer 1 am Markt zählt.

Warum Weltmarktführer? Das sichert den besten Marktzugang, den besten Kundenzugang, meistens die besten Produkte und Innovationen. Und nur das sichert Zukunftsfähigkeit.

Denn bei Marktveränderungen ist man erster Partner der Kunden. Und Kunden sortieren in schwierigen Marktphasen niemals den besten Partner aus! Mit diesem Konzept entwickeln wir unsere Tochtergesellschaften zu den Besten der Besten! Nur wer dazugehören will und kann, bleibt langfristig dabei.

Aber das alleine ist es noch nicht! Wir brauchen die richtigen Menschen in der richtigen Rolle. Unser Ziel sind High-Performance-Teams in allen Unternehmen. Ich durfte viele Jahre Erfahrungen im professionellen Motorsport sammeln. Beobachten Sie einen Formel 1 Boxenstopp und Sie wissen, was wir unter High-Performance-Teams verstehen. Ich bekomme immer wieder Fragen dazu: „Kann man das in die Industrie transferieren? Und wie geht das?“

Ja, das geht! Es benötigt allerdings einige Jahre. Und wir machen das mit einem eigenen Konzept in unserem LEADDEX Modul. Dabei geht es im Wesentlichen um den Anspruch an sich selbst! Und um das Gestalten von Organisationen und Prozessen!

High-Performance-Teams haben Spaß am Erfolg. Erfolg schweißt zusammen! Erfolg macht interessant! In Zeiten von Mitarbeiterknappheit und Know-How Mangel absolut essenziell für eine erfolgreiche Zukunft. Und das unsere Teams auf das Erreichte stolz sind, konnten Sie in den Präsentationen heute Morgen schon erleben.



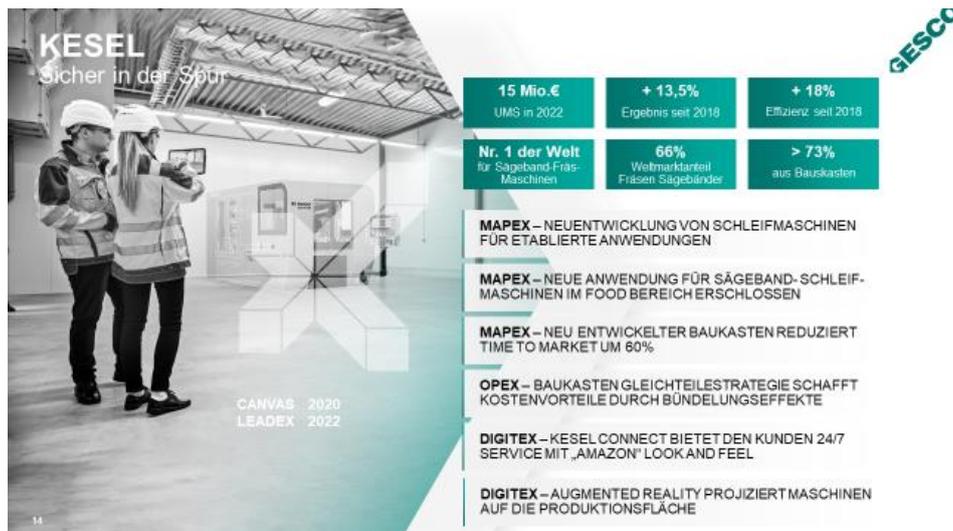
Und damit zu meinem 2. Punkt:

Weltmarktführer – ausgerichtet auf Megatrends



Die Megatrends des Zukunftsinstituts dienen uns als Orientierung. Sie haben es gesehen, in dem Clip kommen die 12 Megatrends immer wieder auf uns zu. Sie begegnen uns im Alltag. Sie sind gut bekannt, gut beschrieben und gelten als common understanding. Deshalb gehe ich nicht auf deren Inhalte ein, sondern stelle vielmehr die Ausrichtung unserer Tochtergesellschaften in den direkten Kontext.

Wesentlich für unsere Tochtergesellschaften ist die Herausstellung ihres Gesellschaftsbeitrags im Rahmen dieser Megatrends. Junge Menschen, aber nicht nur die, wollen heute wissen, wofür ein Unternehmen steht. Umso klarer wir diese Frage beantworten, wofür wir stehen und mit welchem Anspruch wir agieren! Desto besser gelingt die Sicherung der Zukunftsfähigkeit.



Starten wir mit unserer KESEL Gruppe:

Mit 15 Mio.€ Umsatz unsere kleinste Tochtergesellschaft. Aber trotzdem eine Nummer 1 der Welt – bei Fräsmaschinen für Sägebänder.

Auf unseren KESEL Maschinen werden zum Beispiel die Sägebänder hergestellt, mit denen Dörrenberg den besonders harten Werkzeugstahl sägt.

Für die nächsten Jahre steht ein Wachstumsprogramm an – langfristiges Ziel:

Umsatzverdoppelung bei zweistelliger EBIT Marge. Wie wir das erreichen wollen? Indem wir agieren!

2022 haben wir eine neue Maschinengeneration eingeführt – erstmals aus einem Baukasten – nochmals gesteigerte Maschineneffizienz, deutlich kürzere Lieferzeiten und verbesserte Kostenposition.

Und mit neuen Maschinentypen – neben den Fräsmaschinen nun auch Schleifmaschinen für Sägebänder. Dort wollen wir auch die Nummer 1 werden. Und mit der Erschließung neuer Anwendungen, wie zum Beispiel dem Food Bereich. Damit haben wir eine hervorragende Ausgangsbasis.

Herausheben möchte ich aber unsere Ausrichtung auf den Megatrend Konnektivität. Mit KESEL connect. Warum? Weil das den Unterschied in Zukunft machen wird!

Wir alle kennen das Phänomen. Sie haben ein Problem und benötigen Hilfe. 90% aller Kunden erwarten sofort Hilfe. Davon 60% innerhalb der ersten 10 Minuten. Und das weltweit!

„Der Start mit unserem Pilotkunden Lenox in den USA, war gleich ein Erfolg. Eine Sicherung war rausgeflogen und die Maschine stand. Chris hat sich in KESEL connect eingelogged und im DIY-Verfahren selbst weitergeholfen. Die richtige Sicherung gefunden, wieder aktiviert und die Maschine lief wieder.“

Das funktioniert nur, wenn alle kundenspezifischen Schaltpläne zu genau der Maschine auch im digitalen Zugriff sind.

Des Weiteren benötigte er Ersatzteile.

Von der digitalen Explosionszeichnung der kompletten Maschine das Teil direkt online per Click bei KESEL bestellt. Keinerlei Zeitverzögerung, keine Sprachbarrieren und rund um die Uhr verfügbar! Chris ist glücklich.“

KESEL connect bedient alle Kanäle – traditionell, remote Unterstützung, Do It Yourself, Online Anleitungen, Fragen und Antworten. Alles was Kunden heute erwarten. Das macht in einer vernetzten Welt den Unterschied. Und natürlich werden wir dieses Best Practice für MAE und SVT auch nutzen.

Aber das Team hat noch weitergedacht – Konnektivität, die zweite:

Mit Augmented Reality werden Kunden von unseren Maschinenlösungen überzeugt. Die komplette Maschine direkt an die richtige Stelle in der Fertigung projiziert. Das macht die Maschine anfassbar. Mit einem Klick wird die Maschine von innen gezeigt – alle Funktionen werden sichtbar – dass überzeugt jeden.

Beeindruckende Lösungen von der kleinen KESEL Mannschaft die einen großen Unterschied machen werden. Ich bin mir sicher, das wird die Marktposition weiter stärken. Schauen Sie sich diese beeindruckende Lösung im Market Place direkt an. Das wird auch Sie überzeugen!



Kommen wir zur MAE Gruppe.

Back to the track of success – das kann man mit Stolz behaupten.

Der Slogan: „Mit uns rollt's im Zugverkehr“ zeigt unsere strategische Ausrichtung auf den Schienenverkehr. Unsere Radsatzpressen vom Nischenprodukt zum Zukunftstreiber.

Getragen vom Megatrend Mobilität investieren viele Länder und Mega Cities in den Schienenverkehr. Was mich besonders freut – jetzt endlich der erste Auftrag einer modernen Radsatzpresse in den USA.

Was eine Radsatzpresse macht? Damit werden die Radscheiben auf die Achse gepresst. Absolut sicherheitsrelevant und ausschlaggebend für den Komfort. Da macht MAE den Unterschied.

Modern ist hier gleichzusetzen mit Vollautomatisch. Bisher in den USA kein Standard. Das eröffnet uns einen weiteren Wachstumsmarkt. Und gleich als erster Auftrag: New York City Transit – für die Metro in New York. Das hat enorme Strahlkraft in den USA – innerhalb weniger Monate gibt es bereits 2 weitere Großprojekte. Die Mega Cities wie Shanghai oder Sydney hat die MAE ohnehin bereits im Kundenstamm.

Unser Ziel: weltweit der gleiche Sicherheitsstandard durch Radsatzpressen von MAE.

Herausheben möchte ich auch den Entwicklungsfortschritt bei der Energieeinsparung – die neue Maschinengeneration benötigt 40% weniger Energie. Realisiert durch unsere patentierte BiPAC Steuerung.

Als Weltmarktführer für Richtmaschinen und Radsatzpressen sehen wir die MAE gut aufgestellt. Die Mobilität auf der Schiene wird uns international weiteres Wachstumspotenzial bieten.

Das Geschäftsjahr 2023 ist bereits gut ausgebucht und weitere interessante Großprojekte stehen an.



Kommen wir zur INEX-solutions:

Die INEX-solutions steht seit Anfang 2022 für Excellence im Edelstahl Anlagenbau.

Seit April 2022 sind unsere beiden Unternehmen HUBL und Sommer & Strassburger unter dem Dach der INEX-solutions GmbH. Und werden seitdem als eine Tochtergesellschaft der GESCO geführt.

Zum Hintergrund: Einfach gesprochen, beide fertigen Anlagen aus Edelstahl. Der eine mit Fokus auf runde, der andere auf eckige Bauteile. Die Zielbranchen vergleichbar. Die Bündelung der Kompetenzen lag nahe. Mit der INEX-solutions Gruppe machen wir mehr daraus. Edelstahl-Anlagenbau in technologisch anspruchsvollen Anwendungen.

Als strategische Ausrichtung haben wir 4 Branchen definiert: Das sind Healthcare, Semiconductor, Energy & Environmental und Food & Beverage. Konsequenz ausgerichtet an den Megatrends: Gesundheit, Konnektivität und Neo-Ökologie. Damit stellen wir unsere INEX-solutions breit auf.

Die INEX ist bereits heute die Nummer 1 bei Druckrohren in Edelstahl für Biogas-Filtrationsanlagen. Und bei Prozessbehältern für Impfstoffe in der Biotech Industrie. Über beide Anwendungen hatte ich zuletzt ausführlich berichtet. Wir konnten das Geschäft auch in 2022 weiter ausbauen. Für weiteres Wachstum im Healthcare ist der Markteintritt in den USA inzwischen ebenfalls erfolgt. Die dazu erforderliche ASME Zertifizierung haben beide Unternehmen im letzten Jahr erhalten.

Kommen wir nun zum heutigen Slogan: „Wafer für die Welt!“

Sie alle kennen aus der Presse den „European Chips Act“ um gegen die Verknappung der Chips anzukämpfen. Mit diesem Gesetz sollen bis 2030 43 Mrd.€ an „politikgesteuerten Investitionen“ erfolgen. Wir wollen davon profitieren!

INEX ist bereits heute in der Chip Branche aktiv.

Wir bedienen Kunden wie Süss Microtec mit Edelstahlanlagen für Fotomasken Equipment und Bonder Anlagen. Süss Microtec erwartet für 2023 in diesen Anwendungen attraktives Wachstum. Und wir können an diesem Wachstum partizipieren. Damit folgen wir eng dem Megatrend Konnektivität.

Schauen wir uns ein weiteres spannendes Thema an: e-Fuels!

In aller Munde spätestens seitdem sich Deutschland in der EU mit diesem Thema Gehör verschafft hat. INEX baut in der Zielbranche Energy & Environmental in enger Kooperation mit dem Kunden INERATEC sogenannte Power-to-Liquid Anlagen. In diesen chemischen Anlagen werden mit Wasserstoff aus erneuerbarem Strom und dem Treibhausgas CO<sub>2</sub> – E-Kerosin, CO<sub>2</sub>-neutrales Benzin und sauberer Diesel als sogenannte e-Fuels hergestellt. Derzeit werden exklusiv 2 Pilotanlagen mit je drei Containern gebaut. Diese Anlage wird jährlich rd. 3,5 Mio. Liter synthetischen Kraftstoff erzeugen. Das hört sich nach viel an!

Zur Einordnung: Meine Damen und Herren, was schätzen Sie, wieviel Benzin wird in Deutschland täglich verbraucht?

Für mich unfassbare 72,2 Mio. Liter Benzin täglich – nur in Deutschland. Damit sind wir auf Rang 5 der Welt. Synthetische Kraftstoffe haben auf jeden Fall Potenzial. INERATEC hat bislang die größte Erfahrung bei der Herstellung. Grund genug für uns, diese Entwicklung partnerschaftlich zu begleiten.

Zusammenfassend: Ein weiteres spannendes Feld mit viel Wachstumspotenzial für die INEX.

Auch 2022 erreichten beide Unternehmen erneut Bestwerte! Seit 2018 ist der Umsatz um 70% und das Ergebnis gar um 140% gestiegen.

Damit verlassen wir das Segment der Prozess-Technologie.

Und kommen zur Ressourcen-Technologie.



Beginnen wir mit Dörrenberg:

Dörrenberg hat in 2022 erneut ein starkes Jahr abgeliefert. Der Umsatz mit 213 Mio.€ nah an der Bestmarke. Aber mit neuem Rekord EBIT – nochmals 5% über dem letzten Bestwert 2018.

Damit ist Dörrenberg die Nummer 1 der Welt der Vollsortimenter im Werkzeugstahlhandel. Unser Anspruch: Sie bekommen jeden Werkzeugstahl in jeder Abmessung innerhalb von 48 Stunden.

Das seit Jahren sehr erfolgreiche Geschäftsmodell des Vollsortimenters bauen wir international aus. Aus dem Grund haben wir die Tremblay Tool Steels in Ohio, USA erworben. Mit der Akquisition stärken wir unsere 2018 gestarteten USA Aktivitäten deutlich.

Der Standort wird uns als künftige Wachstumsbasis dienen. Der Umsatz von Tremblay lag in 2022 bei rund 7 Mio.€.

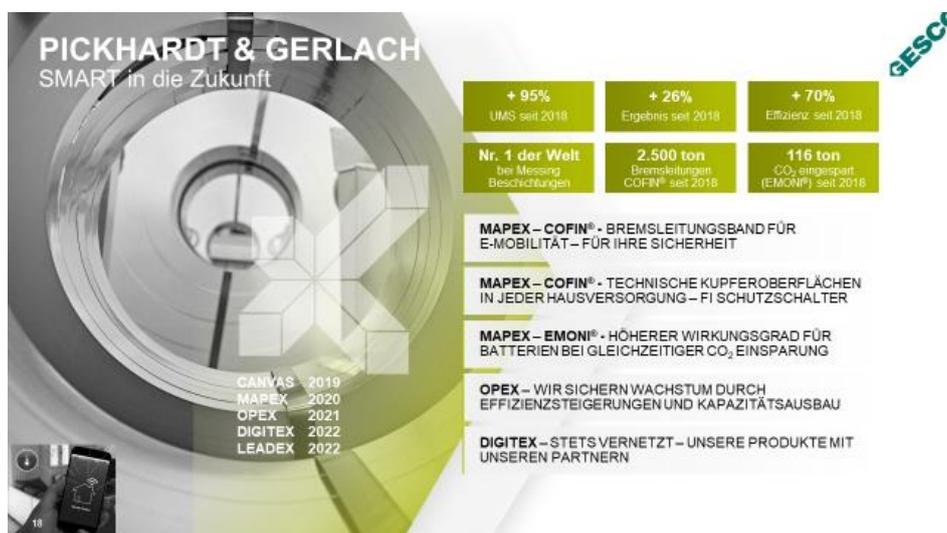
Mit der eigenen Green Steel Produktion haben wir letztes Jahr 8.800 Tonnen Stahl produziert. Das waren im wesentlichen Sondergüten. Alleine damit haben wir 12.500 ton CO2 gegenüber der herkömmlichen Hochofenroute eingespart – ein wichtiger Beitrag für unsere Nachhaltigkeitsbestrebungen. Darüber hinaus haben wir bei der Dörrenberg den Öko-Strom Anteil auf 100% erhöht.

Zwei Projekte gilt es besonders herausstellen, da wir von diesen Projekten zusätzliche Umsätze erwarten:

Die Portfolioerweiterung um Präzisionsflachstähle: Das globale Lieferantennetzwerk prädestiniert Dörrenberg geradezu. Der Präzisionsflachstahl wird in Kleinstabmessungen und vorverpackt vermarktet – das ist eine margenstarke Nische. Geprägt von wenigen Playern will Dörrenberg hier künftig eine relevante Marktposition einnehmen. Gleichzeitig ist dieses Produkt ideal für die Vermarktung über den Webshop – und damit bin ich bei Projekt 2: E-procurement im Werkzeugstahl einfach gemacht.

Durch direkte ERP Anbindung der Kunden an den neuen Webshop können Prozesskosten deutlich gesenkt werden. Die Lieferzeit wird weiter reduziert. Und die reine Preisdiskussion gerät in den Hintergrund – Versorgungssicherheit und Versorgungsgeschwindigkeit rücken in den Mittelpunkt. Außerdem hilft der Webshop den vielen Kleinkunden – ca. 3000. Das sind oftmals kleine Betriebe, wo der Unternehmer selbst abends noch schnell die Bestellungen platzieren will. Intern sparen wir uns manuelle Prozesse, was wiederum allen zugutekommt.

So soll es sein bei unseren DIGITEX Projekten.



Kommen wir zur PGW – unserem Juwel.

Den Umsatz seit 2018 fast verdoppelt! Effizienz plus 70%! Und das Ergebnis absolut: plus 26%! Das sind starke Werte!

Unsere Pickhardt & Gerlach ist die Nummer 1 der Welt bei Messing Beschichtungen. Wie ist das alles möglich?

Wir haben Pickhardt & Gerlach 2017 erworben. In 2019 das heutige Management Team implementiert und die Marktaktivitäten USA gestartet. Von Null auf heute 10% vom Umsatz. 2020 ein neues Produktkonzept mit geschützten Markennamen an den Start gebracht. Und eine Kapazitätserweiterung mit neuer Messing Linie vorgenommen.

In 2021 haben wir zur Effizienzsteigerung einen weltweit einmaligen Mixbetrieb eingeführt. Die Messinglinie monataeweise auch zur Kupferveredlung genutzt. Das alles um die steigenden Kupferbedarfe auch bedienen zu können. Gerade dieser Mixbetrieb zollt mir höchsten Respekt ab.

Und 2023 nehmen wir erneut eine neue Linie in Betrieb, diesmal für Kupferbeschichtungen. Bei Kupfer wollen wir noch stärker werden.

Aber was zeichnet unsere Kupferbeschichtung COFIN® besonders aus? Zum Beispiel in der sicherheitsrelevanten Anwendung der Bremsleitungen für die Automotive Industrie. Die Kunden kaufen unser COFIN®, weil COFIN® eine besonders homogene Kupferschicht bietet. Diese Homogenität und die definierte Schichtdicke ist für die Qualität in der späteren komplizierten Bremsleitungsherstellung elementar. Allein die Kupferschicht ist dafür verantwortlich, dass das Bremsleitungsrohr sicher verschweißt werden kann und Jahrzehnte dicht ist.

Andere Anwendung: Sie alle haben unser COFIN® in Ihrem Zuhause! COFIN® wird als „technische“ Kupferoberfläche für die elektrische Unterverteilung in jedem Haushalt eingesetzt, zum Beispiel in Fehlerschutzschaltern. Wir beliefern das Who is Who der Elektroindustrie. Und mit fortschreitendem Smart-Home sehen wir weiteres Wachstum. Hier folgen wir dem Megatrend der Individualisierung.

Über unseren Elektro-Mobilitäts-Nickel EMONI® hatte ich mehrfach berichtet, daher in aller Kürze: Seit 2018 haben wir mit EMONI® bereits 116 Ton CO2 eingespart. Typische Anwendungen sind die E-Mobilität, die Batterieproduktion und die Herstellung von Steckverbindungen.

Alles Anwendungen, die die Megatrends bedienen und eine interessante Wachstumsdynamik versprechen.



Schauen wir nun auf die SVT Gruppe.

Mit der SVT folgen wir konsequent dem Megatrend Neo-Ökologie. Den Fokus auf die Energieträger der Zukunft gerichtet.

Mit dem Förderauftrag der Bundesregierung zur Entwicklung eines Verladesystems für reinen Wasserstoff ist SVT eingebunden in die relevanten Infrastrukturthemen der Zukunft. Im August 2023 werden wir den 3. Meilenstein in der Entwicklungsphase erreichen. Weitere Details werde ich nicht verraten.

Mehr kann ich zu Carbon Capture and Storage berichten. Was ist das eigentlich? Häufig in den Medien erwähnt. Es geht um die CO<sub>2</sub> Verbringung in die Erde. Das sogenannte Carbon Capture and Storage ist eine Kombination aus verschiedenen Technologien und Prozessen, um CO<sub>2</sub>-Emissionen zu senken. Dazu wird Kohlendioxid isoliert, verflüssigt und mit Verladesystemen auf Schiffe verbracht. Für die Verladesysteme hat SVT die allerersten Aufträge überhaupt erhalten, der Prototyp läuft derzeit im Test.

SVT hat sich in allen wichtigen Themen rund um die Verladung von Flüssigkeiten hervorragend positioniert.

Mit der strategischen Akquisition der BAV in Tatabanja, Ungarn im Dezember 2022 haben wir uns Stahlbaukompetenz und –kapazität in einem Best-Cost-Country gesichert. BAV wird eine wesentliche Rolle im Stahlbau der Verladesysteme spielen.

2022 war für SVT ein turbulentes Jahr. Mit 53,6 Mio.€ wurde ein neuer Rekord Umsatz erzielt. Trotz der spürbaren Einschnitte aus dem gestoppten Russland Geschäft. Und trotz diverser Herausforderungen bei der Materialbeschaffung. Ergebnisseitig haben wir 1,2 Mio.€ aus Russland Projekten in 2022 wertberichtigt.

Durch Konzentration und Optimierung der Kernprozesse am Standort Schwelm haben wir die Möglichkeit geschaffen, unsere gemieteten Produktionsflächen zu verringern.

Wir haben unsere Flächeneffizienz am Standort Schwelm seit 2018 insgesamt um 60% gesteigert. Das bringt mich noch einmal zum Thema Ressourceneffizienz: SVT hat 25% Gas und 7% Strom zum Vorjahr eingespart. Die Flächenreduktion ist darin nur zum geringen Anteil enthalten. Auf ein ganzes Jahr spart das weitere 15% Gas ein.

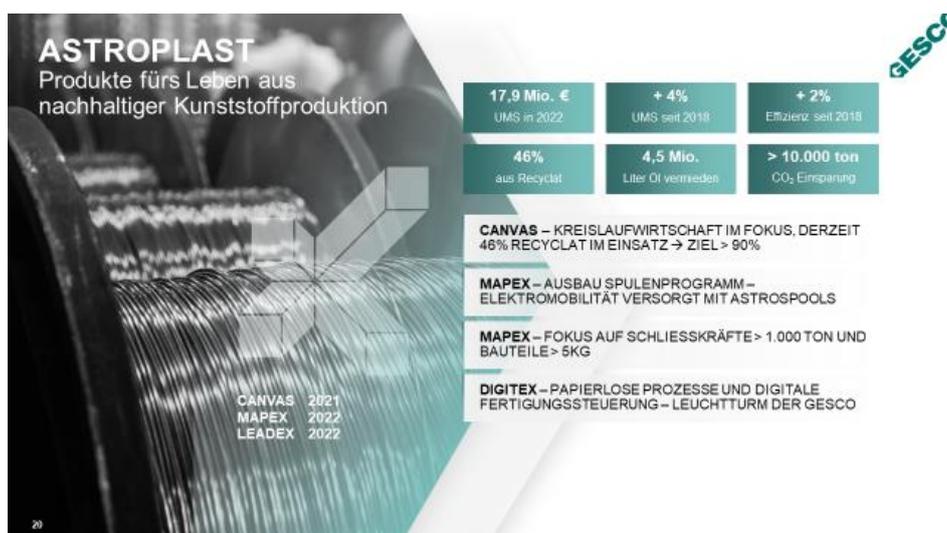
Zum Abschluss noch eine gute Nachricht. SVT hat auch das prestigeträchtige Projekt vor der eigenen Haustür in Stade gewonnen.

Es sind zunächst zwar nur 2 Verladesysteme, da nur ein Schwimmterminal vorgesehen ist. Ausschlaggebend für den Gewinn war die sehr kurze Lieferzeit von nur 9 Monaten. Von der Konzeption bis zur Lieferung. Unser Kunde TGE hat wörtlich zurückgemeldet: „SVT reagiert super schnell und sehr kompetent im Angebotsprozess und konnte wesentlich dazu beitragen eine gute und schnelle Lösung zu finden. Das kann kein Wettberber so gut wie SVT“!

Das zeugt von hoher Geschwindigkeit ... und die wird immer wichtiger!

SVT ist bereits auf Augenhöhe zur Nummer 1 der Welt der Verladesysteme. Der Anspruch ist klar formuliert. Bis 2025 werden wir durch organisches Wachstum NEXT LEVEL erreichen.

Wechseln wir in das Segment der Gesundheit- & Infrastruktur-Technologie – zur AstroPlast.



Unsere AstroPlast erreichte 2022 einen Umsatz Höchstwert von knapp 18 Mio.€. Immerhin 4% über dem letzten Bestwert 2018. Gleichzeitig konnte die EBIT Marge das vierte Geschäftsjahr in Folge verbessert werden. Von unserer Zielgröße sind wir allerdings noch deutlich entfernt.

Herausheben möchte ich den mit 46% hohen Recykat Anteil. Das spart ca. 4,5 Mio. Liter Öl und vermeidet damit mehr als 10.000 ton CO2 pro Jahr. Ein beachtlicher Wert!

Mit unseren Bemühungen um Ressourcenschonung streben wir einen Recykat Anteil von ca. 90% an. Mehr ist derzeit technisch nicht realisierbar. Für einige Produkte wie Klarglas Kunststoffe – eine Spezialität der AstroPlast – gibt es heute noch keine zufriedenstellende Recykat Lösung.

Zur Wahrheit gehört aber auch, dass unsere Kunden nicht bereit sind, dafür zu bezahlen. Derzeit erzielen Produkte aus Recykat Material trotz gleicher Produkteigenschaften immer noch geringere Preise.

Wir befinden uns weiter in einem harten, kostensensitiven Wettbewerb.

Zusammenfassend – trotz guter Fortschritte sind wir mit der Marktposition der AstroPlast noch nicht zufrieden.



Kommen wir zur FUNKE.

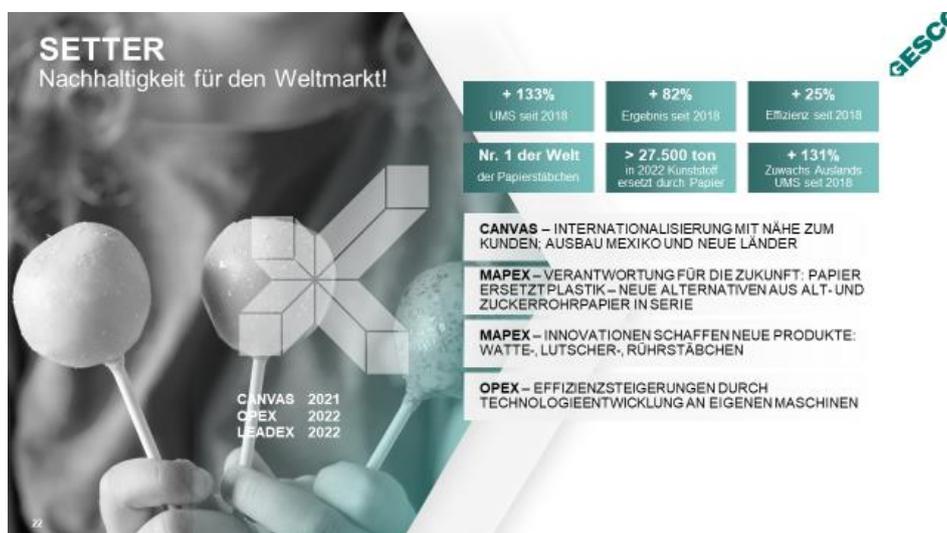
Das Geschäftsjahr 2022 erreichte umsatzseitig nicht ganz die Höchstwerte aus 2021. Besonders der relevante Bausektor mit den Sanitärausstattungen blieb konjunkturell eingebremst unter den Erwartungen. Gegenüber 2018 konnte trotzdem ein Plus von knapp 30% im Umsatz realisiert werden! Und eine Effizienzsteigerung von rd. 23%.

Um Ihnen Orientierung zu geben, FUNKE produziert jährlich 45 Mio. Verbindungselemente aus Nicht Eisen Metallen. Allesamt mit hohen Sicherheitsanforderungen.

Ob nun in der Sanitäranwendung bei unter Putz Ventilen oder der Hochvolt Technologie der E-Mobilität – da möchte niemand auf Sicherheit verzichten.

Unsere aktuelle Marktposition – Nummer 2 in Deutschland für Verbindungen bei Nicht Eisen Metallen – stellt uns noch nicht zufrieden. Und auch unsere Ergebnisposition erreicht noch

nicht das Zielfenster. Das 2022 installierte neue Management Team arbeitet konzentriert an der Verbesserung der Marktpositionierung und damit auch an der Ergebnisposition.



Schauen wir kurz auf die SETTER – unser besonderes Juwel!

Erneut mit Bestwerten in 2022 – inzwischen 81,4 Mio.€ Umsatz – das bedeutet 133% Wachstum seit 2018. Das Ergebnis: plus 82% seit 2018! Effizienzsteigerung: plus 25%!

Inzwischen 4 Produktionsstandorte weltweit die mehr als 180 Mrd. Stäbchen pro Jahr produzieren. Eine unfassbare Menge – die will erstmal bewältigt werden. Auf jeden Lastzug passen 75 Mio. Stück.

SETTER kompensiert mit den Papierstäbchen mehr als 27.500 Tonnen Plastik pro Jahr. Aber auch hier machen wir uns Gedanken, wie ressourcenschonender agiert werden kann. Weitere Möglichkeiten sind zum Beispiel der Einsatz von Recycling Papier und Zuckerrohr Papier. Beide Lösungen sind letztes Jahr in Serie gegangen.

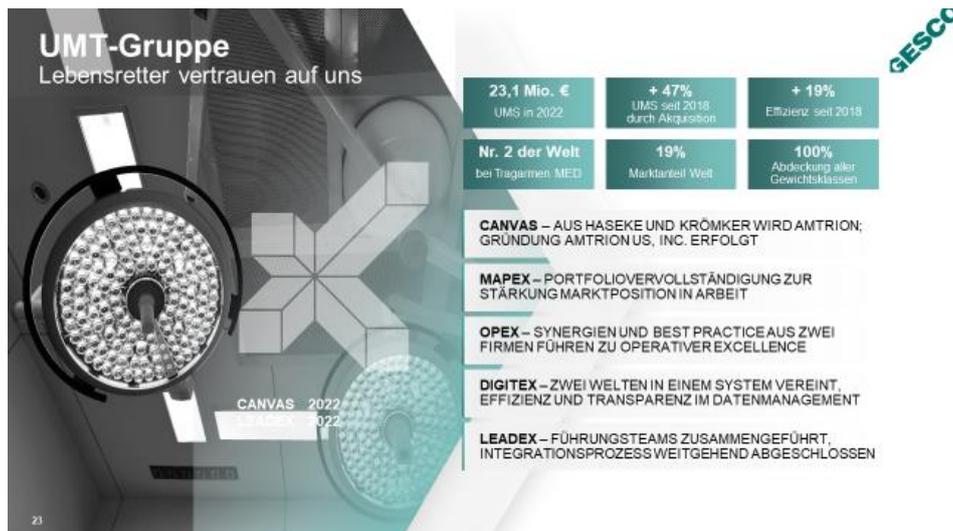
Ebenso die neue Produktlösung für Rührstäbchen – natürlich ebenfalls aus Papier. Sie alle kennen die kleinen Plastikstäbchen zum Umrühren.

Meine Damen und Herren,

bitte ab sofort darauf achten, nur noch unsere Papierlösungen zu benutzen. SETTER ist klar die Nummer 1 der Welt! Mit weltweit 80% Marktanteil bei Papierstäbchen aller Art. Wir profitieren vom Megatrend Neo-Ökologie.

In 2023 beziehen wir in Mexiko einen neuen, deutlich größeren Standort. Die Flächen am alten Standort waren für den geplanten weiteren Kapazitätsausbau nicht mehr ausreichend.

Zusammenfassend – mit der SETTER halten wir weiter Kurs zur Ankerbeteiligung.



Damit zur United MedTec:

Früh im Jahr 2022 war erkennbar, dass unser Markt für Medizinprodukte – Operations- und Intensiv-Ausstattungen – nicht wie gewünscht laufen wird. Nach den weltweiten Pandemie Effekten konsolidiert sich der Markt derzeit. Grundsätzlich sehen wir mit dem Megatrend Gesundheit und Silver Society eine gute Ausgangsbasis. Als Nummer 2 der Welt bei Tragarmsystemen ist unser Anspruch klar fixiert – wir wollen auch in diesem Segment führend sein.

Konsequent haben wir den Post Merger Integration Prozess und damit die Zusammenführung der HASEKE und der in 2021 erworbenen UMT Gruppe beschleunigt. Das heißt konkret, wir haben den gemieteten, ehemaligen Krömker Standort zur HASEKE verlagert. Wir haben die Management Teams beider Unternehmen zusammengeführt. Das ERP System migriert und gleich ein neues Release eingeführt.

Anschließend haben wir mit der AMTRION GmbH auch ein neues Branding unter der UMT Holding etabliert. Die AMTRION vereint jetzt die Geschäfte der ehemaligen HASEKE, Krömker und Tragfreund. Darüber hinaus haben wir den Startschuss in den USA gegeben – dem größten Medizintechnik Markt der Welt. Dort haben wir die AMTRION USA INC. gegründet.

Das alles täuscht nicht darüber hinweg, dass wir mit der Geschäftsentwicklung in 2022 nicht zufrieden sind. Da tröstet es uns auch nicht, dass unsere Kunden allesamt die 2021-er Werte nicht erreicht haben.

Soweit unsere kleine Leistungsschau durch alle Unternehmen der GESCO.

Zeit auf zählbares zu schauen. Kommen wir zu den Key Facts.



Beginnen wir mit dem Umsatz: 582,3 Mio.€! Das sind plus 19% zum Vorjahr!

Wussten Sie, dass die gleichen 10 Unternehmen in 2020 einen Umsatz von 397,2 Mio.€ erzielt haben? Anorganisch kam nur UMT mit rund 20 Mio.€ dazu. Selbst preissteigerungsbereinigt ist das ein Wachstum von mehr als 25%! Das sind deutliche Marktanteilsgewinne!

Und genau das ist unser Ziel – schneller wachsen als der Markt!

Aber nur wenn auch das Ergebnis stimmt!



Das EBIT: legt auf 49,4 Mio.€ zu. Plus 11%!



Der Jahresüberschuss nach Anteilen Dritter: steigt um 25,6%! Auf 33,8 Mio.€!

Durch Steuereffekte um rund 2 Mio.€ beflügelt. Die Details erläutert Ihnen meine Kollegin Andrea Holzbauer gleich.

Alle 3 wesentlichen Kennzahlen sind erneut Bestwerte!



Und eine Kennzahl lege ich noch nach: „Ein dickes Minus!“

Minus 40% CO<sub>2</sub>-INTENSITÄT\* im Vorjahresvergleich.

Die Bemühungen haben sich auch an dieser Stelle ausgezahlt.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Gäste

uns erreichen täglich so viele schlechte Nachrichten, dass die guten daneben verblässen. Wir hatten das nötige Quäntchen Rückenwind um Ihnen auch dieses Jahr ein gutes Ergebnis präsentieren zu können.

Mir ist es ein besonderes Bedürfnis, unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auf das herzlichste zu Danken. Sie sind es, die durch Ihren unermüdlichen Einsatz erneut für uns eine herausragende Leistung gebracht haben!

Vielen Dank dafür!



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

Für Sie, unsere Aktionäre, für unsere Kunden, für unsere Mitarbeiter. Und für die Gesellschaft.

Wir gestalten unsere GESCO!

Sind wir bereits am Ziel? Nein sicher nicht! Unsere GESCO ist immer noch ein Rohdiamant!

Wir schleifen ihn weiter – dann entfaltet sich auch das volle Potenzial!

Vielen Dank für Ihr Vertrauen!

Ich freue mich auf den Dialog mit Ihnen!

Und damit übergebe ich an Dich, Andrea. Sie zeigt Ihnen jetzt, wo wir noch unsere Potenziale haben.

## Andrea Holzbour (CFO)

Vielen Dank Ralph.

Das waren spannende Einblicke. Vor allem in unsere Tochtergesellschaften. Und richtig – wir haben noch das ein oder andere Potential. Aber gerade deshalb bleiben wir auch in Bewegung – In Agility!

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, verehrte Gäste, Sie sind heute das Wichtigste. Ich freue mich, dass sie da sind. Und es macht mir Spaß Ihnen heute die Zahlen zu präsentieren. An diesem tollen Ort. Er passt zur GESCO. Er steht für Industrie. Und für Transformation.

Das Geschäftsjahr 2022: Die Welt wurde mal wieder auf den Kopf gestellt. Die Planungen waren hinfällig. Niedrige Vorräte waren hinderlich. Alle mussten auf Sicht fahren.

Wir haben reagiert. Wir haben schnell reagiert.

Wir haben die Preise erhöht. Die Vorräte auch.

Das war unsere Anpassungsgeschwindigkeit.

Wir hatten ein erfolgreiches Geschäftsjahr.

Die Wirtschaft insgesamt ist letztes Jahr gewachsen, moderat. Das sagt der IWF, der Internationale Währungsfond. Das globale Wachstum lag bei 3,4 Prozent Das Wachstum der Industrieländer bei 2,7%. Und das für Deutschland noch bei 1,8%

Und was haben wir erreicht?



Deutlich über eine halbe Milliarde Umsatz – 582,3 Mio. EUR. Das ist unser Umsatz im letzten Jahr. Ein Plus von 19,3%. Hier stecken natürlich aus Preissteigerungen drinnen. Die Teuerungen wurden weitergegeben. Und das sehr schnell.

Meine Damen und Herren,

Sie können sich vorstellen, das war nicht immer einfach.

In den letzten Jahren hatten wir kaum Inflation, nur geringe Preissteigerungen. Jetzt musste unser Vertrieb über hohe ein- und teilweise 2-stellige Preiserhöhungen verhandeln. Auch gegenüber großen internationalen Kunden.

Und auch nicht einfach war es bei internationalen Projekten.

Wie agiert man? Wie agiert man in Märkten, wo man erste Aufträge gewinnen möchte?

Unser Vertrieb und auch die Geschäftsführer haben hier einen tollen Job gemacht.

Sie haben immer wieder aufs Neue abgewogen und entschieden. Und richtig entschieden.

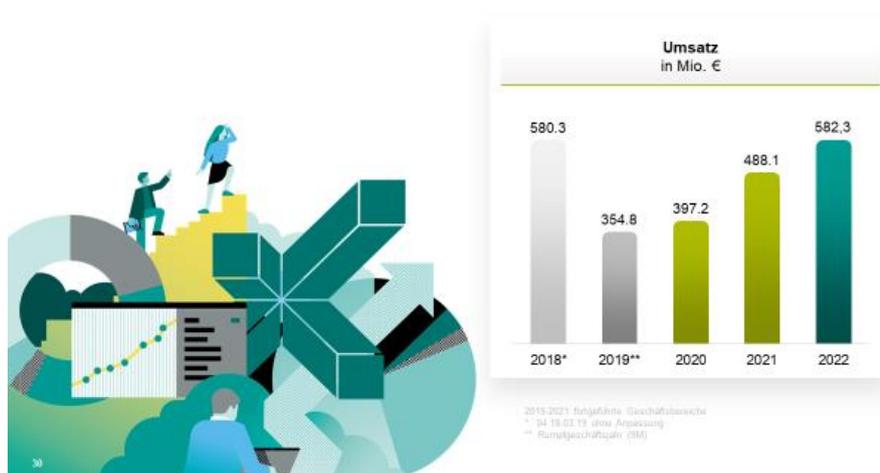
Das Ergebnis kann sich sehen lassen!

Zwei Dinge freuen mich besonders: 1.: Wir haben das Volumen erhöht. Auch dank neuer Produkte. Wir gestalten hier die Zukunft.

Nur ein Beispiel dazu: die Produkte Cofin und EMONI von PGW.

Wenn Sie mehr darüber wissen wollen, besuchen Sie gerne die Unternehmenspräsentation im Anschluss. Unser Geschäftsführer Herr Müller-Späth wird Ihnen weitere Details dazu erzählen.

Und zweitens: Alle Segmente sind im Umsatz gewachsen. Eine super Leistung!



Zur besseren Einordnung - der Rückblick auf die letzten 5 Jahre.

Warum ist der Vergleich wichtig? Das Geschäftsjahr 2018/19 war das beste in 30 Jahren GESCO.

Seitdem hat sich viel verändert. Die Strategie NEXT LEVEL wurde definiert. Das Portfolio umgebaut.

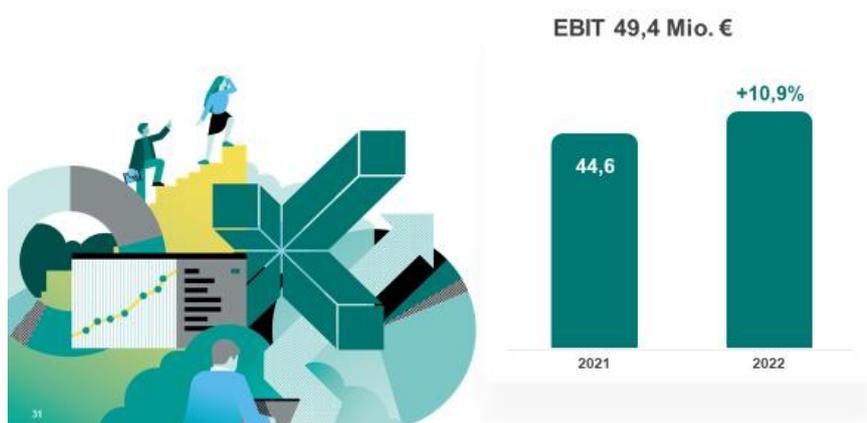
Die Geschäftsjahre 2019 und 2020 sind deshalb nicht vergleichbar.

2019 war ein Rumpfgeschäftsjahr – nur 9 Monate.

2020 wurden die Automotive-lastigen Gesellschaften verkauft.

2022 knüpfen wir an den Umsatz von 2018 an. Damals noch mit 18 Tochtergesellschaften.

Jetzt mit nur 10. Unsere Transformation zeigt Erfolge. Auch im EBIT.



49,4. Mio. EUR. Das sind 5 Mio. EUR mehr als im Vorjahr. ein Plus von 10,9%

- Und das obwohl wir zusätzliche Rückstellungen für Inflation hatten.
- Die Erhöhung der Rententrends der Pensionen
- Und die Inflationsausgleichsprämie.
- Das Ergebnis am Jahresende verschlechterte sich dadurch.

Das höhere EBIT kommt aus der guten Auftragslage. Und es kommt aus den Ergebnissen der Excellence Programme.

Wir erhöhen die Effizienz.

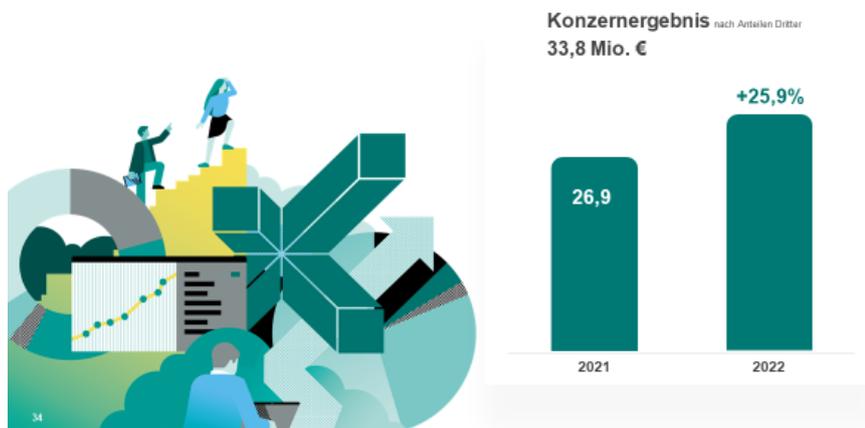


Die Mitarbeiterzahl lag Ende Dezember bei 1.841. Und damit nur 3,3% höher als im Vorjahr.



Die EBIT-Marge bei 8,5% und damit unter dem Vorjahr. Das ist vor allem ein rechnerischer Effekt aus den Preiserhöhungen. Wenn wir die Preiserhöhungen 1:1 an die Kunden weitergeben, bleibt das Ergebnis erstmal absolut gleich. Der Umsatz steigt. Wir haben also bei gleichem Zähler einen höheren Nenner. Und das Ergebnis ist niedriger. Preisbereinigt lägen wir bei einer ähnlich hohen EBIT-Marge wie 2021 – bei ca. 9%.

Auch wenn wir hier einen rechnerischen Effekt hatten. Zufrieden sind wir damit noch nicht. Wir haben noch Potential. Wie das mein Kollege Ralph Rumberg schon andeutete. Vor allem bei der ein oder anderen Gesellschaft. Da sind wir noch nicht ganz zufrieden.



Der Konzernüberschuss nach Anteilen Dritter: 33,8 Mio. EUR. Ein Plus von knapp 26%.

Verschiedene Effekten tragen dazu bei.

Wir haben ein sehr gutes Finanzergebnis durch die Ausschüttung einer nicht konsolidierten Gesellschaft.

Eine Ausschüttung aus dem operativen Geschäft in Höhe von 1 Mio. EUR. Das war ein Einmaleffekt im letzten Geschäftsjahr.

Warum Einmaleffekt? Wir passen den Konsolidierungskreis dieses Jahr an. Wir werden diese Gesellschaft in den Konsolidierungskreis aufnehmen. Die Gesellschaft ist die Connex, Teil der svt-Gruppe. Zusammen mit der neu akquirierten Gesellschaft BAV. Auch die BAV wird konsolidiert.

Ein weiterer positiver Effekt: Die Steuerquote.

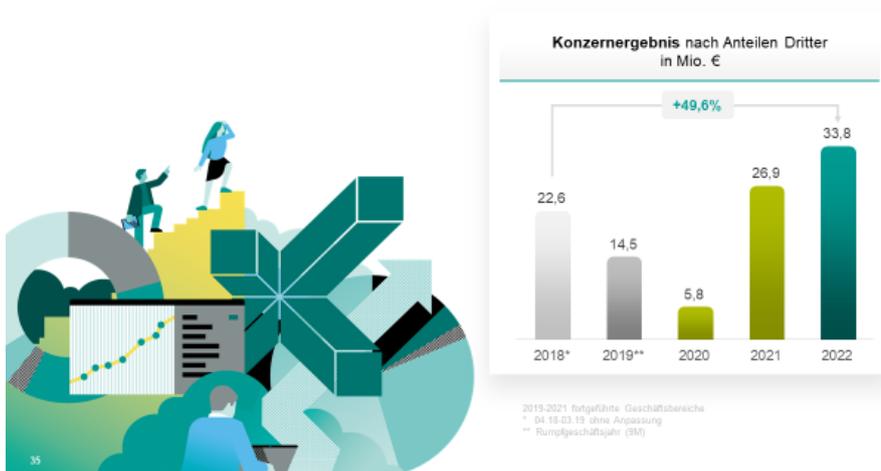
Die Steuerquote reduzierte sich durch Sondereffekte aus den Steuern der Vorjahre - ein Einmaleffekt. Ebenfalls positiv für die Steuerquote: die Gewinnabführungsverträge.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Sie hatten in der Hauptversammlung 2021 und 2022 dem zugestimmt. Den Verträgen der GESCO mit der INEX-solutions und mit der Setter. Das greift jetzt. Das bleibt. Das ist nachhaltig.

Der letzte Effekt: Wir haben Anteile Dritter zurückgekauft. Beim Ausscheiden von Geschäftsführern. Auch das trägt zur Erhöhung bei.

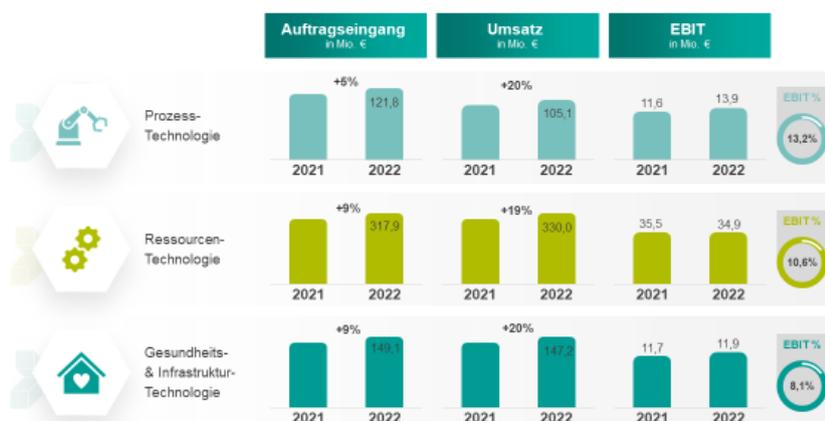
Insgesamt ist der Jahresüberschuss mit 33,8 Mio. EUR ein Bestwert!



Meine Damen und Herren, auch hier schauen wir nochmal auf die letzten 5 Jahre

Im Vergleich zu 2018 ein Plus von knapp 50%. Ein starkes Wachstum. NEXT LEVEL 25 zahlt sich aus.

**ALLE SEGMENTE IM ZIELKORRIDOR**



36

Zum Umsatzplus haben alle Segmente beigetragen. Ich hatte es schon erwähnt. Und das sehr gleichmäßig. Plus 19 und 20%.

Beim Auftragseingang: Ebenfalls alle Segmente über Vorjahr mit plus 5 und 9 %.

Beim EBIT stellt es sich etwas unterschiedlicher dar: Bei der Prozess-Technologie erfreulich: EBIT plus 2,3 Mio. Die EBIT Marge ist dabei gleich zum Vorjahr.

Die erfreuliche Auftragslage und das Wachstum bei allen Gesellschaften tragen dazu bei.

Die Ressourcen Technologie: Hier gab es deutliche Materialpreiseffekte bei Dörrenberg und PGW, aber insgesamt auch eine gute Auftragslage und hohe Nachfrage auch bei der svt.

Das Ergebnis ist beeinträchtigt durch die Ukraine Krise. Der Wegfall des Russland-geschäftes erforderte eine Abschreibung von 1,2 Mio. EUR. Wir haben hier auch Rückstellungen für die Inflation. Das EBIT damit leicht unter Vorjahr. Bei der EBIT-Marge zeigt sich auch der Effekt aus der Weitergabe der Teuerungen. Auch sie liegt unter Vorjahr.

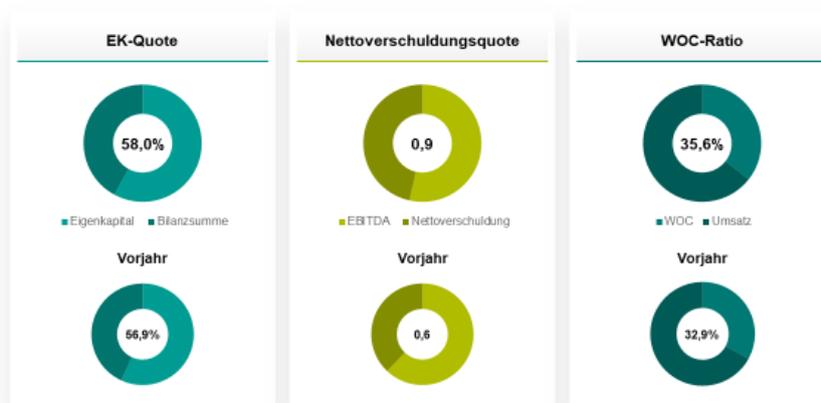
Die Gesundheit & Infrastruktur Technologie: Setter profitiert nach wie vor von den Bestrebungen zur Vermeidung von Plastikmüll. UMT leidet im 2. Halbjahr an der Investitionszurückhaltung in der Gesundheitsbranche. Das EBIT ist belastet durch Rückstellungen für die Inflation. Und durch Einmalkosten aus der Zusammenführung der Unternehmen bei der UMT. Die EBIT-Marge des Segments 8,1% und damit unter dem Vorjahr.

Alle Segmente erreichten mit der Marge aber den Zielkorridor von 8-10%.

Meine Damen und Herren,

auch unsere finanziellen Parameter sind sehr gut. Eine solide Basis für weiteres Wachstum.

#### Solide Finanzen – gute Bonität



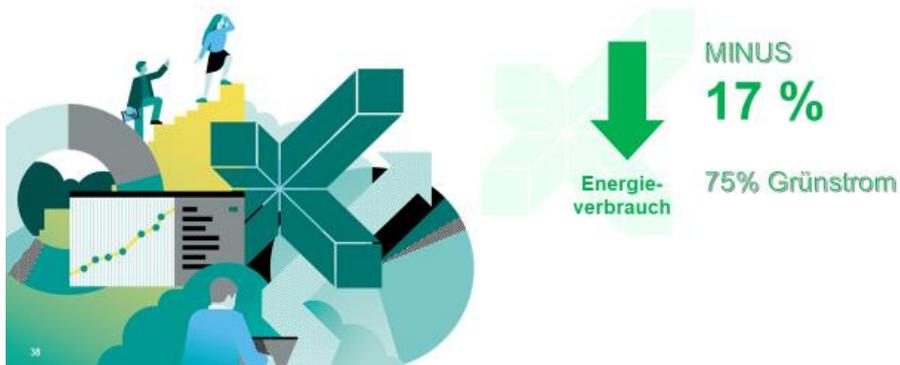
37

Die Eigenkapital-Quote haben wir in den letzten Jahren konsequent verbessert. Sie ist jetzt nochmal gestiegen. Auf 58%. Und das trotz leicht erhöhter Bilanzsumme.

Die Nettoverschuldung zu EBITDA ist zum Vorjahr leicht gestiegen auf 0,9. Sie liegt damit immer noch unter 1. Die langfristigen Schulden haben wir weiter konsequent abgebaut. Die kurzfristigen Schulden dagegen aufgebaut. Cash ging zurück. Der Grund dafür: wir haben das Lager aufgebaut. Wir haben uns auch ganz bewusst dazu entschieden das Lager bei der Dörrenberg aufzubauen. Wir wollen lieferfähig sein. Wir wollen neue Geschäftsfelder aufbauen. Und es war schlichtweg ein günstiger Zeitpunkt für den Einkauf. Wir haben hier auch immer die GuV im Blick.

Die Working Capital Ratio zum Umsatz hat sich deshalb auf 35,6% erhöht. Die Forderungen sind dabei im Verhältnis zum Umsatz gestiegen. Die Vorräte deutlich mehr. Wie gerade schon erklärt. Dennoch – auch hier gibt es auf jeden Fall weiteres Potential – an dem arbeiten wir. Mittelfristig wollen wir das Working Capital wieder reduzieren. Wir wollen deutlich unter den Wert von 2021 kommen. Insgesamt bleibt unsere Bilanz sehr solide. Wir haben eine hervorragende Bonität. Das gibt uns genügend Spielraum für das anorganische Wachstum.

Zur Nachhaltigkeit hat mein Kollege Ralph Rumberg bereits einiges erzählt. Von meiner Seite noch ein paar Ergänzungen.



Wir haben den Energieverbrauch deutlich reduziert – durch viele kleine und größere Maßnahmen bei allen Tochtergesellschaften – von Heizung runterdrehen über Veränderungen in der Produktion. Wir beziehen 75% zertifizierten Grünstrom. Und wir haben die erste PV Anlage bereits in Betrieb. Weitere sind für dieses Jahr geplant.



Dadurch konnten wir auch die Treibhausgas-Emissionen deutlich reduzieren. Um 21 %!



Das alles trägt zum dicken Minus bei der CO2 Intensität bei.

Nicht vergessen möchte ich beim Thema Nachhaltigkeit – beim Thema ESG das S - die soziale Komponente:



Gleiche Bildungschancen für alle – das strebt die Junior Uni Wuppertal an. Die Junior Uni liegt mitten im Brennpunkt-Viertel von Wuppertal und möchte damit allen Kindern den Zugang zu MINT-Kursen so einfach wie möglich machen. Ein Vorbild für die Region.

Und es gibt mittlerweile auch weitere Junior Unis nach diesem Vorbild – in Essen, Mülheim an der Ruhr und ganz neu in Daun in der Eifel. Ich war bei der Junior Uni in Wuppertal vor Ort, habe die Kurse besucht. Ganz jungen Forschern zw. 6 und 8 Jahren vermitteln die Dozenten hier spielerisch das Wissen. Oder junge Erwachsene zw. 16 und 20 – Sie machen anspruchsvolle Versuche und bekommen erste Einblicke in mögliche Berufsbilder.

Kinder und Jugendliche aus bildungsnahen und bildungsfernen Familien lernen zusammen. Ein wichtiger Schritt in Richtung Bildungsgerechtigkeit. Das unterstützen wir.



Und wir wissen - Leistung ist nur gemeinsam möglich – mit dem richtigen Team. Deshalb investieren wir auch in unsere Teams in den Tochtergesellschaften.

Ich bin seit September dabei und ich kann Ihnen sagen – wir haben ein tolles Team! Alle sind mir viel Einsatz und Herzblut dabei – Das ist nicht selbstverständlich - Herzlichen Dank dafür!



Für jeden unseren Mitarbeitenden haben wir +8,5 Stunden mehr Zeit für Aus- und Weiterbildung pro investiert. Das sind insgesamt mehr als 56 Tausend Stunden. Knapp 1 Mio. EUR haben wir dafür ausgegeben.

### Ausblick 2023



Liebe Aktionärinnen, Liebe Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren, damit kommen wir nun zum Ausblick auf das Jahr 2023

Der IWF prognostiziert 2,8% Wachstum global. Für Industrieländer 1,3% Wachstum. Und für Deutschland eine Entwicklung mit -0,1%.

Die ifo Konjunkturprognose für Deutschland liegt ebenfalls bei -0,1%.

Und Sie haben es schon gehört, wir sprechen in Deutschland bereits von einer technischen Rezession.

Die Erkenntnis daraus ist – Wachstum für GESCO ist nur von innen heraus möglich. Und da sind wir mit unseren Excellence Programmen sicher gut aufgestellt. Ebenso für anorganisches Wachstum. Wir haben ausreichend Fire Power! Das haben Sie gerade bei den Bilanzkennzahlen gesehen. Jetzt benötigen wir nur noch die richtigen Targets für unser Portfolio

Schauen wir zunächst kurz auf das erste Quartal.

#### ERGEBNIS Q1.2023



\* Konsolidierungskreis erweitert um BAV und Connex (US) der SVT-Gruppe

... guter Start in 2023

47

Der Auftragseingang lag 6,7% unter dem Vorjahr. Wichtig zu wissen – Das Vorjahr war außerordentlich gut.

Dieses Jahr sehen wir unterschiedliche Tendenzen: In der Ressourcen Technologie der Auftragseingang erfreulich erhöht um 9%! Bei den anderen beiden Segmenten bleiben wir unter dem Vorjahr. Die Investitionsentscheidungen unserer Kunden verlangsamen sich. Besonders in der Prozess Technologie. Und dort zum Teil deutlich.

In der Prozess Technologie sehen wir aber auch höhere Auftragsbestände. Diese decken zum Teil bereits das Geschäftsjahr 2023 ab. Der Umsatz ist um 6,6% gestiegen und lag damit über dem starken Vorjahr. Das wurde von allen Segmenten getragen.

Das EBIT: Erklärungsbedürftig – die 11,5 Mio.€ sind mit 7,8% EBIT Marge ein guter Wert für ein Q1. der GESCO. Der Vorjahreswert hatte einige Sondereinflüsse, zum Beispiel aus Unterstützungs-programmen in den USA. Rein operativ sind die EBIT Margen vergleichbar. Und das spiegelt sich dann ebenso im Konzernüberschuss für das Q1.2023 wider:

Mit 6,7 Mio.€ Konzernergebnis nach Anteilen Dritter liegen wir zwar 1,9 Mio.€ unter 2022, aber auch 2,5 Mio.€ über 2021. Für uns alles in allem ein guter Start in 2023! Nicht

euphorisch – aber bei all den Diskussionen zur Rezession immerhin ein Wachstum von 6,6%!

Der Ausblick für das Geschäftsjahr 2023 ist damit wie folgt.



Den Umsatz erwarten wir bei 600 bis 620 Mio.€. Das heißt ein Wachstum zwischen 3 und 6,5 %! Das Konzernergebnis nach Anteilen Dritter erwarten wir bei 32 bis 34 Mio.€.

Die Prognose basiert auf einer Steuerquote von 30%. Der erweiterte Konsolidierungskreis ist berücksichtigt. Wir gehen damit zunächst von einer stabilen Margenentwicklung für 2023 aus. Sie erkennen, dass wir an die Prognose für 2023 etwas verhaltener herangegangen sind. Die Nachfragerückgänge lassen sich noch nicht abschließend bewerten.

Unser Fazit: Wir wollen auch 2023 weiterwachsen. Sowohl im Umsatz. Als auch im operativen Ergebnis.

Dazu legen wir einen Schritt zu! Wir erhöhen die Veränderungsgeschwindigkeit. Ganz nach unser Motto Transformation - In Agility

Liebe Aktionärinnen, Liebe Aktionäre,

Zum Schluss möchte ich Ihnen noch einige Anmerkungen aus Sicht des Vorstandes zu den Tagesordnungspunkten 7 und 8 geben.

TOP 7 Ergänzung von § 14 der Satzung: Die Ermächtigung des Vorstands zur Abhaltung virtueller Hauptversammlungen

Sie wissen, für uns ist die Hauptversammlung gelebte Aktionärskultur. Der persönliche Austausch mit Ihnen ist ein wesentlicher Teil unserer Investor Relations Arbeit. Und darauf

wollen wir auch in Zukunft nicht verzichten. Eine Veranstaltung in Präsenz hat für uns Vorrang. Das sehen Sie auch an der Veranstaltung heute. Dennoch möchten wir uns alle Optionen offenhalten. Das ist sogar unsere Pflicht. Wir haben die Erfahrung von Corona. Wir wollen nicht auf eine Notfallgesetzgebung warten müssen. Denn im Fall der Fälle ist eine virtuelle Hauptversammlung besser als gar keine. Der Vorschlag gibt uns eine gewisse Flexibilität. Er orientiert sich bei der Ausgestaltung an den gängigen Standards wie sie von vielen Gesellschaften verwendet werden.

Wir bitten daher um Ihre Zustimmung zu TOP 7

TOP 8 Änderung von § 18 Abs. 1 der Satzung: Beschlussmehrheiten

Die Stimmenmehrheit für Satzungsänderungen ist in der SE anders geregelt als in der AG. Bei der SE bedarf es der 2/3 Mehrheit. Über die vorgeschlagene Änderung nähern wir uns der bisherigen Regelung der AG wieder an. Entscheidungen zu Satzungsänderungen können mit der geänderten Regelung per Mehrheitsbeschluss der Hauptversammlung umgesetzt werden. Voraussetzung dafür – es sind mehr als 50% des Kapitals anwesend. Die Gestaltungsmöglichkeiten der Hauptversammlung wird aus unserer Sicht dadurch gestärkt. Wir bitten auch hier um Ihre Zustimmung.

Und damit gebe ich zurück an unseren Versammlungsleiter – Herrn Möllerfriedrich.