

Ausführungen

von

Dietmar Siemssen

Vorstandsvorsitzender

der Gerresheimer AG

anlässlich der

ordentlichen Hauptversammlung

am 6. Juni 2019

um 10.00 Uhr

in den Rheinterrassen Düsseldorf

- Es gilt das gesprochene Wort -

Guten Morgen sehr geehrte Damen und Herren,

ich möchte Sie - auch im Namen meiner Vorstandskollegen - zur ordentlichen Hauptversammlung der Gerresheimer AG hier in den Rheinterrassen in Düsseldorf herzlich begrüßen und danke Ihnen für Ihr Kommen.

Die Gerresheimer AG ist ein großartiges Unternehmen. Und ich freue mich, dass ich einen Beitrag dazu leisten kann, das nachhaltige Wachstum des Unternehmens zu beschleunigen und damit sicherlich auch in Ihrem Sinne den Wert des Unternehmens zu steigern.

Eine Hauptversammlung beschäftigt sich – das liegt in der Natur der Sache – sehr stark mit dem abgelaufenen Geschäftsjahr. Alle Fakten und Zahlen dazu sind bekannt. Ihr Einverständnis vorausgesetzt, würde ich Ihnen gerne einen nur kurzen Überblick über 2018 geben und dann etwas ausführlicher unsere Pläne für die weitere Entwicklung des Unternehmens mit Ihnen teilen.

Es ist genau so, wie es die Überschrift der Folie ausdrückt: Nach meinen ersten sechs Monaten bei Gerresheimer haben sich meine hohen Erwartungen absolut bestätigt. Ich habe eine Reihe von Werken gesehen, mich mit Mitarbeitern und Führungskräften ausgetauscht und ich habe viele Kunden getroffen.

Gerresheimer ist in einem dynamischen und wachsenden Markt gut positioniert und ich sehe viel Potenzial für zukünftiges Wachstum. Unser Unternehmen hat weltweit eine starke Mannschaft mit viel Engagement. Und wir haben ein breites Produktportfolio und viel Know-How in den entsprechenden Produktionsprozessen. Dank unseres weltweiten Produktionsnetzwerks können wir in allen wichtigen Märkten lokal produzieren und an die Kunden liefern. Und das finanzielle Fundament des Unternehmens ist solide und gesund. Das gibt für die Zukunft entsprechende Spielräume.

Nach dem in vielerlei Hinsicht anspruchsvollen Jahr 2017 stand das Geschäftsjahr 2018 unter der Maßgabe, wieder zum Wachstumspfad zurückzukehren. Auf der Hauptversammlung vor einem Jahr hat Rainer Beaujean Ihnen die vier Wachstumsfelder vorgestellt: Regionale Expansion, Kunden, Produkte und Innovation sowie Value Proposition, also Erweiterung der Wertschöpfungskette. Im Jahr 2018 sind in allen vier Feldern Fortschritte gemacht worden. Einige Beispiele dazu: In Brasilien haben wir ein neues Werk zur Herstellung von pharmazeutischen Kunststoffprodukten in Betrieb genommen. Für die gleichen Produktgruppen wurde in China und den USA ebenfalls begonnen, Produktionslinien aufzubauen, um die Märkte schrittweise zu erschließen. Wir haben in Indien die restlichen Anteile an unserer Tochtergesellschaft Triveni übernommen. Damit gehört uns das Unternehmen jetzt vollständig.

Wichtig für das zukünftige Wachstum und für die Planung der nächsten Jahre waren zwei große Aufträge, die wir im Sommer vergangenen Jahres gewonnen haben: Wir haben in unserem Werk in Peachtree City erfolgreich bewiesen, dass wir für ein großes Pharmaunternehmen einen komplexen Inhalator der neuesten Generation für den amerikanischen Markt sehr erfolgreich produzieren können. Dementsprechend haben wir das Produkt auch für den europäischen Raum gewonnen. Ein wichtiger Schritt, der unsere Wettbewerbsfähigkeit in dem für uns wichtigen Markt der Inhalatoren bestätigt. Außerdem haben wir erstmalig einen großen Auftrag für die Produktion von vorfüllbaren Spritzen von

einem der größten Heparinhersteller erhalten. Beide Großaufträge haben entsprechende Auswirkungen auf die Investitionsanforderungen der nächsten Jahre, wie Sie später sehen werden.

Natürlich war die Übernahme von Sensile Medical ein Meilenstein im Jahr 2018, auch dazu später mehr. In Wackersdorf haben wir unsere Kompetenz im Bereich Kleinserienfertigung ausgebaut und Kapazitäten für vorfüllbare Spritzen aufgebaut. Und wir haben unsere Kompetenzen für die Veredelung von Kosmetikgläsern erweitert, ein guter und ertragreicher Markt für die Zukunft.

Damit komme ich zur Übersicht der wichtigsten Kennzahlen des Geschäftsjahres 2018. Gerresheimer ist nach 2017 im Geschäftsjahr 2018 wieder gewachsen. Die Umsatzerlöse stiegen um 1,4 Prozent auf 1,367 Mrd. Euro, wobei hier uns insbesondere der Dollar etwas Wachstum gekostet hat. Währungsbereinigt betrug der Zuwachs 4,3 Prozent. Das währungsbereinigte Adjusted EBITDA ist leicht um 0,9 Prozent auf 308 Mio. Euro zurückgegangen. Zwei Einflussfaktoren hierfür waren die unerwartet hohen Preise für Kunststoffgranulat sowie für Erdgas. Für die Produktion von Kunststoffverpackungen benötigen wir besonderes Granulat. Die Preissteigerungen lassen sich nur zeitverzögert an die Kunden weitergeben. Bei der Produktion von Glas benötigen wir Energie, insbesondere Gas, sodass die hohen Gaspreise die Kosten haben steigen lassen. Darüber hinaus gab es noch eine Einmalbelastung für das EBITDA bedingt durch die EU-Entscheidung zur Befreiung von Netzentgelten. Wie eben erwähnt haben wir außerdem die restlichen Anteile an unserer indischen Tochtergesellschaft Triveni gekauft.

Die Adjusted EBITDA-Marge lag bei 21,8 Prozent. Das bereinigte Ergebnis je Aktie betrug 5,67 Euro. Darin spiegelt sich auch der Sondereffekt der US Steuerreform in 2018 wieder.

Gerresheimer hat 2018 seine gute und ausgewogene Finanzlage erneut unter Beweis stellen können. Es wurden rund 115 Mio. Euro investiert. Die Operating Cash Flow-Marge betrug währungsbereinigt 12,3 Prozent, das Eigenkapital lag bei 890 Mio. Euro. Die Nettofinanzschulden sind – insbesondere wegen des Kaufs der Sensile Medical – auf 886 Mio. Euro gestiegen. Die Kennziffer zum Verschuldungsgrad, der Adjusted EBITDA Leverage, betrug am Jahresende das 3,1-fache.

Nachhaltigkeit, oder oft auch Corporate Social Responsibility genannt, ist ein zunehmend wichtiger Faktor. Die Prinzipien der Nachhaltigkeit und der unternehmerischen Verantwortung sind fester Bestandteil unserer Unternehmensphilosophie, unserer Vision, Mission und unserer Unternehmenswerte. An allen unseren Standorten weltweit arbeiten und handeln wir nach diesen Prinzipien.

In unserer Analyse der wichtigsten und wesentlichsten Themen aus dem breiten Feld der Nachhaltigkeit kommen Energieeffizienz und Emissionen sowie Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz besonders hohe Bedeutung zu. Deswegen arbeiten wir auch kontinuierlich an energieeffizienter Produktion und lassen uns schon viele Jahre in Bezug auf Emissionen an den strengen Vorgaben der internationalen Organisation des Carbon Disclosure Projects messen. Arbeits- und Gesundheitsschutz sind in einem produzierenden Unternehmen wie unserem selbstverständlich. Wir sind uns unserer Verantwortung für unsere Mitarbeiter bewusst und arbeiten kontinuierlich an weiteren Verbesserungen.

Viele unserer Kunden auditieren uns in Kriterien der Nachhaltigkeit. Eine der wichtigsten Auditierungsagenturen für Nachhaltigkeit ist Ecovadis. Im Jahr 2018 haben wir in der jährlichen Bewertung durch Ecovadis erstmals die Stufe „Silber“ erreicht. Dabei haben wir 46 von 100 möglichen Punkten erzielt und liegen damit klar über dem Durchschnitt aller von Ecovadis geprüften Unternehmen. In der Vergleichsbranche Pharmazulieferer und Medizintechnik zählt Gerresheimer damit zu den Top-25-Prozent der von Ecovadis auditierten Unternehmen.

Außerdem haben wir mit dem Geschäftsbericht 2018 alle neuen Anforderungen der Europäischen Union in Sachen Nachhaltigkeitsberichterstattung abgedeckt und uns dieses von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte bestätigen lassen. Sie können also versichert sein, dass das Thema Nachhaltigkeit fortlaufend hoch auf unserer Unternehmensagenda steht.

Damit komme ich zu unserer Aktie. Das Börsenjahr 2018 war generell von einigen Turbulenzen geprägt. Die Gerresheimer Aktie ist vom Startwert bei gut 66 Euro auf knapp 80 Euro im September gestiegen. Im Herbst gab es dann erhöhten Druck auf die internationalen Finanzmärkte, dem sich auch unsere Aktie nicht entziehen konnte. Zeitweise fiel die Aktie auf knapp 52 Euro. In den Folgemonaten ist sie wieder gestiegen und hat sich zuletzt oberhalb von 60 Euro eingependelt. Vergleicht man das mit der Entwicklung des MDAX im gleichen Zeitraum, so hat sich unsere Aktie gut gehalten und teilweise besser abgeschnitten.

Sehr geehrte Aktionäre,

Ihre Beteiligung an unserem finanziellen Erfolg ist uns wichtig. Wir schlagen vor, die Dividende von 1 Euro 10 Cent je Aktie im Vorjahr auf jetzt 1 Euro 15 Cent je Aktie zu erhöhen. Das entspricht einer Erhöhung um 4,5 Prozent und somit die siebte Dividendenerhöhung in Folge. Mit 1 Euro 15 Cent je Aktie bewegen wir uns innerhalb unserer Dividendenpolitik. Wir schütten zwischen 20 und 30 Prozent des bereinigten Konzernergebnisses nach nicht beherrschenden Anteilen an die Aktionäre aus. Ich hoffe, dieser Dividendenvorschlag findet Ihre Zustimmung.

Jetzt möchte ich aber, wie eingangs angedeutet, auf unsere Pläne für die nächste Phase der Gerresheimer Reise eingehen.

Alles in allem gibt es eine gesunde Ausgangsbasis für die nächsten Schritte. Es bieten sich etliche Wachstumsmöglichkeiten. Und zwar in unseren bestehenden Kerngeschäften, also in pharmazeutischen Primärverpackungen aus Glas, im Kosmetikglas, bei pharmazeutischen Kunststoffverpackungen wie auch bei Drug Delivery Devices. Hinzu kommen noch weitere Wachstumspotenziale in neuen Geschäften. Genau dafür haben wir den neuen Geschäftsbereich Advanced Technologies gebildet und Sensile Medical dort eingebracht. Somit werden wir zum Komplettanbieter für die Pharmabranche. Wir erweitern unser Geschäftsmodell in diesem Segment vom Auftragsfertiger zum Lösungsanbieter mit hoher Produktentwicklungscompetenz.

Die Umsetzung und Ausführung der Wachstumsprojekte ist eingeleitet. Dementsprechend werden wir in den nächsten zwei Jahren höhere Investitionen zur Umsetzung dieser Wachstumsprojekte und unseres ambitionierten Plans tätigen.

Ich war in den letzten sechs Monaten viel in der Gerresheimer Welt unterwegs. Überall habe ich sehr engagierte und kompetente Mitarbeiter getroffen. Alle arbeiten mit voller Energie daran, dass wir mit unseren Produkten zu Gesundheit und Wohlbefinden beitragen. Alle

haben einen starken Qualitätsfokus, wollen das Unternehmen und die Prozesse kontinuierlich verbessern und die Produktivität steigern. Die Führungskräfte treiben das mit voran und bringen ihre breite Industrieerfahrung mit ein.

Im Vorstand hat es – wie Dr. Herberg eben erläutert hat – einige Veränderungen gegeben. Jetzt ist das Vorstandsteam komplett. Herr Dr. Burkhardt leitet erfolgreich seit Januar 2018 den Geschäftsbereich Primary Packaging Glass. Herr Dr. Metzner ist Mitte Mai dazugekommen, und damit etwas früher als ursprünglich angenommen. Wir drei bilden einen starken Vorstand, der nach den Personalwechseln der letzten 24 Monate wieder Stabilität in die Führung bringen wird. Der neue Schwung ist deutlich zu spüren und ich freue mich darauf, mit den Kollegen und der ganzen Gerresheimer Mannschaft das Unternehmen nach vorne zu bringen.

Eine meiner ersten Aufgaben hier bei Gerresheimer war es zu sehen, wo wir heute als Unternehmen stehen und wie sich die Märkte und Kunden um uns herum entwickeln.

Wir haben eine starke Basis. Wir sind in vielen Märkten gut und führend positioniert. Die Kundenbasis ist breit und ausgewogen. Unsere Produktionsstätten sind gut ausgestattet und wir produzieren nah am Kunden. Das Produktportfolio wird ständig weiterentwickelt, ebenso der Produktmix und die Wertschöpfung.

Die bekannten Megatrends sowie die Erwartungen unserer Kunden und Patienten bieten viele Möglichkeiten. Nehmen wir Selbstmedikation als Beispiel: dadurch steigt der Bedarf an intelligenten und einfach zu bedienenden Produkten zur Verabreichung von Medikamenten. Damit können wir echten Mehrwert für den Anwender und einen hohen Beitrag zur Gesundheit bieten. Wir werden den künftigen erheblichen Mehrbedarf an intelligenten Lösungen rund um richtige Medikamenteneinnahme, Wirkung und Datenerfassung weniger in das Medikament selber bekommen. Vieles wird in die Primärverpackungen und Drug Delivery Devices direkt implementiert werden, also direkt bei unserer Kernkompetenz. Eine große Chance für uns.

Zweites Beispiel: der zunehmenden Regulierung durch die Gesundheitsbehörden begegnen wir durch immer bessere Qualität. Das verbessert unsere Wettbewerbsposition und erhöht gleichzeitig die Eintrittsbarrieren für den Wettbewerber.

Diese Übersicht hier kennen Sie vielleicht noch von der letzten Hauptversammlung, sie ist aber unverändert wichtig und richtungsweisend. Die Zahlen geben eine wichtige und positive Botschaft mit: Wir sind in großen und attraktiven Märkten tätig. Und diese Märkte wachsen.

Wir haben die Zielmärkte genau definiert. Wenn wir uns die komplette Wertschöpfungskette der Pharmaindustrie anschauen, dann sind wir in den Bereichen „Primary Packaging“ und „Delivery Systems und Assemblierung“ tätig. In diesen beiden Bereichen sind wir schon heute in einer Vielzahl von Produkten und Services vertreten. Daran angrenzend gibt es weitere Märkte mit ähnlichen Merkmalen, die wir uns immer wieder genau anschauen. Denn mit unseren Kernkompetenzen können diese in Zukunft möglicherweise interessant werden.

Ähnliches gilt auch für einen weiteren Zielmarkt, in dem wir tätig sind, die Kosmetikindustrie. Auch hier sind wir gut positioniert, insbesondere im europäischen Markt. Aber auch in den weltweiten Kosmetikmärkten können wir uns noch weiterentwickeln, sei es durch regionale Ausweitung in Richtung Asien. Oder durch die Verbreiterung der Wertschöpfungskette in Sachen Veredelung und Systemlösungen. Wie in der Vergangenheit bereits in der

Automobilindustrie geschehen fordern auch unsere Kunden zunehmend globale Präsenz ihrer Zulieferer. Das ist gut für ein globales Unternehmen wie Gerresheimer. Erfordert aber auch, dass wir uns gegebenenfalls an der ein oder anderen Stelle mit lokalen Kapazitäten verstärken müssen.

Bei Advanced Technologies bündeln wir neue Technologien und Kompetenzen. Wir wollen diesen Bereich weiter ausbauen und sehen großes Potenzial darin. Wir entwickeln uns zu einem Komplettanbieter für die Pharmaindustrie.

Die Ausgangsbasis sind unsere heutigen Kompetenzen in Sachen Entwicklung, Engineering und Produktion. Jetzt bringen wir weiteres Produkt-Know-How, Produktentwicklungs-Expertise und die neue Welt der Konnektivität unter ein Dach.

Denn einige Entwicklungen in der Industrie sind klar absehbar:

1. Medikamente wie Biotech und Biosimilars werden eine große Rolle spielen und damit hohe Präzision bei Injektionen erfordern. Das betrifft gleichermaßen große wie auch kleine Volumina.
2. Die Digitalisierung und die Vernetzung der Geräte werden das Gesundheitssystem und den Mehrwert der Medikamente verbessern.
3. Damit müssen die Drug Delivery Devices wie auch alle angebundenen Systeme äußerst zuverlässig sein und gleichzeitig in hohem Maße bedienerfreundlich.

Der Markt der intelligenten und vernetzten Drug Delivery Devices und Lösungen wächst sehr schnell und bietet uns interessante Zukunftsperspektiven. Ich bin sicher, Advanced Technologies wird Stück für Stück wachsen und es werden neue Ideen und Geschäfte dazu kommen. Sensile Medical ist der erste Baustein. Mit respimetrix haben wir jetzt eine weitere interessante Technologie in Advanced Technologies eingebracht. Zu beiden ein paar Erläuterungen.

Im Sommer 2018 haben wir das Schweizer Technologie-Unternehmen Sensile Medical gekauft. Die patentierte Mikropumpen-Technologie von Sensile Medical ist sehr attraktiv. Daraus ergeben sich Anwendungsmöglichkeiten für verschiedene Therapiegebiete. Eine Pumpe für die Parkinson-Therapie ist bereits auf dem europäischen Markt verfügbar. Als nächstes ist insbesondere die Zusammenarbeit im Bereich der Diabetes-Behandlung mit Sanofi wichtig. Dort wurde eine Mikropumpe für Diabetiker entwickelt. Der dritte Partner bei dieser Entwicklungsgemeinschaft im Diabetes-Bereich ist Verily, das Medizintechnologie-Unternehmen aus dem Alphabet/Google-Konzern. Wie Sie sehen, geht es hier um weit mehr als nur die Verabreichung von Medikamenten. Es geht um Patientenkomfort, es geht um höchste Genauigkeit der injizierten Medikamente und es geht um Digitalisierung und Konnektivität. Wie ich eben schon erläutert habe, wird dieser Teil der Wertschöpfungskette immer wichtiger.

Wir haben Sensile Medical ursprünglich für einen Preis von rund 350 Mio. Euro gekauft. An die Zahlung des Kaufpreises sind Bedingungen und Meilensteine von Projekten geknüpft. Durch den Stopp eines Projekts des amerikanischen Pharmaunternehmens sc-Pharma reduziert sich der Kaufpreis um rund 90 Mio. Euro. Wir arbeiten aber bereits mit Hochdruck an zusätzlichen Projekten, um dies zu kompensieren und weiteres Wachstum zu schaffen.

Wie zum Zeitpunkt der Akquise erhofft, erweist sich das vorhandene Prozess- und Industrialisierungs-Know-How von Gerresheimer Medical Systems als ideale Ergänzung. Denn das, was Sensile Medical entwickelt, wird in Klein- und Großserien dann von Gerresheimer Medical Systems in Wackersdorf und Pfreimd industrialisiert und gefertigt werden.

Jetzt zu der neuesten Technologie, mit der wir Advanced Technologies erweitern. Wir haben uns vor wenigen Monaten an dem Start-Up respimetrix mehrheitlich beteiligt. Hierbei geht es um intelligente Inhalations-Messung. In Zukunft wollen wir nicht nur die Information erfassen, dass der Inhalator benutzt wurde, sondern auch ob und in welchem Umfang das Medikament Wirkung zeigt. Darüber hinaus lässt sich feststellen, ob der Inhalator richtig verwendet wird. Eine wichtige Aussage, um die Behandlung erfolgreich zu machen. Mit respimetrix entwickeln wir eine Lösung, die den Atemdurchfluss misst, und so Rückschlüsse über die eben genannten Herausforderungen erlaubt. Diese Daten können dann in eine Handy-App beim Patienten fließen, aber auch dem Arzt, den Krankenkassen oder dem Medikamentenhersteller nützen.

Das Projekt ist noch in einer frühen Entwicklungsphase. Also reden wir über einen niedrigen Kaufpreis. Ich halte es für äußerst interessant und eine sehr sinnvolle weitere Ergänzung unseres Geschäftsbereiches Advanced Technologies.

Es gibt noch einen Nebeneffekt: durch die neuen Geschäfte bringen wir in unsere Unternehmenskultur ein Stück Start-Up Mentalität ein: Frisches, agiles und lösungsorientiertes Denken, das uns bei unseren weiteren Plänen hilft.

Ich habe jetzt länger über den neuen Geschäftsbereich Advanced Technologies gesprochen und damit über zukünftige Wachstumsfelder, die alle noch ein Stück entfernt sind. Unsere Wachstumsziele werden wir kurz- und mittelfristig aber über das Wachstum des bestehenden Kerngeschäfts erzielen. Und auch hier sehen wir klare Potenziale, um das zu erreichen. Wir haben eine Reihe von vielversprechenden Wachstumsprojekten und Großaufträgen. Den großen europäischen Inhalator-Auftrag sowie den Spritzenauftrag habe ich schon genannt. Wir werden dieses Jahr rund zwölf Prozent unseres Umsatzes investieren. Das ist viel, schafft aber die Grundlage für das Wachstum der nächsten Jahre sowie die geplante Verbesserung der Produktivität.

Ein paar Beispiele: Wir nutzen die nächste Ofenüberholung in Essen auch zu einer Erweiterung der Kapazität, gleiches gilt für die Ofenüberholung in Lohr im nächsten Jahr. Schritt für Schritt wird bei Primary Packaging Glass das MES, das Manufacturing Execution System zur Vernetzung aller Maschinen, ausgerollt. Wir investieren in unsere Produktpalette und damit in eine Erweiterung unserer Wertschöpfung, wie bei Innosafe, dem neuen Nadelschutzsystem - bei dem äußerst bruch sicheren Elite Glass oder bei gewaschenen, geprüften und sterilisierten Injektionsfläschchen. Wir bauen unsere Dekorationsfähigkeiten im Kosmetikbereich aus. Wir investieren in Plastic Packaging in Brasilien, in China und in den USA. Wir erweitern das Werk in Horsovsky Tyn anlässlich des großen Inhalator-Auftrags. Wir statten das Spritzenwerk in Bünde mit neuester Technologie aus, die uns absolut wettbewerbsfähig macht. Viele unserer Werke sind voll ausgelastet. Deswegen bauen wir ein neues Werk in Skopje in Nord-Mazedonien, um dort medizinische Kunststoffsysteme und mittelfristig auch vorfüllbare Spritzen zu produzieren. Mit den Bauarbeiten wurde bereits

begonnen. Der Start der Produktion ist für die zweite Jahreshälfte 2020 geplant. Wie Sie sehen, passiert viel. Das ist spannend und schafft die Grundlage für die Zukunft.

Wir sind ja bereits mitten im Geschäftsjahr 2019, daher ein paar Worte zum ersten Quartal. Der Umsatz ist im ersten Quartal um 6,3 Prozent auf 308,5 Mio. Euro gestiegen. Das Adjusted EBITDA betrug im ersten Quartal 145,9 Mio. Euro. Es setzt sich aus 53,6 Mio. Euro aus dem operativen Geschäft sowie 92,3 Mio. Euro als Sondereffekt zusammen, der aus dem Stopp des scPharma Auftrages für Sensile Medical resultiert. Als weiterer positiver Effekt daraus reduziert sich damit unser Verschuldungsgrad auf das 2,4-fache des Adjusted EBITDA.

Unser Geschäft mit Glasverpackungen lief im ersten Quartal sowohl für Pharma als auch für Kosmetik gut. Der Umsatz mit vorfüllbaren Spritzen hat stark angezogen, sogar stärker als wir angenommen hatten - eine klare Bestätigung unserer Ausbaupläne für die Produktion von Spritzen. Auch das Geschäft mit pharmazeutischen Kunststoffverpackungen entwickelt sich in Europa und Brasilien gut.

In den USA war das Geschäft mit Verpackungen für verschreibungspflichtige Medikamente etwas schwächer als im Vorjahr, weil die Grippesaison 2018 sehr stark ausfiel und das den Umsatz im letzten Jahr überproportional geschoben hat.

Damit komme ich zum Ausblick und unseren finanziellen Zielen für 2019. Wir erwarten für 2019 einen Umsatz zwischen 1,4 Mrd. und 1,45 Mrd. Euro.

Für das Adjusted EBITDA gehen wir von einem Wert von 295 Mio. Euro aus. Hinzu kommen die genannten 92 Mio. Euro, die sich aus der Ausbuchung der bedingten Kaufpreisbestandteile bei Sensile Medical im ersten Quartal ergeben.

Für die mittelfristigen Indikationen für die Jahre 2020 bis 2022 erwarten wir zwischen 4 und 7 Prozent jährliches währungsbereinigtes Umsatzwachstum. 2020 soll die Adjusted EBITDA-Marge bei rund 21 Prozent liegen und in 2021 und 2022 dann auf rund 23 Prozent steigen. Um die Grundlage für das Wachstum und die Produktivitätsverbesserungen zu schaffen, planen wir 2019 rund 12 Prozent des Umsatzes zu investieren.

Bevor ich gleich zum Schluss komme, möchte ich mich an dieser Stelle bei unseren 10.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bedanken. Unsere Kolleginnen und Kollegen sind Tag für Tag, an allen Werktagen, am Wochenende, in der Tag- und in der Nachtschicht jederzeit mit viel Engagement dabei. Nur dank dieses großen Engagements kann Gerresheimer erfolgreich sein. Dafür – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – meinen ganz herzlichen Dank.

Wichtig ist natürlich auch die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Kunden, unseren Zulieferern und weiteren Geschäftspartnern, sowie auch der Austausch und das Vertrauen des Aufsichtsrates sowie der Betriebsräte. Auch Ihnen allen möchte ich einen Dank für Ihre Unterstützung aussprechen.

Lassen Sie mich zum Schluss kommen.

Wir haben ein starkes Fundament bei Gerresheimer. Wir sind gut in das Jahr 2019 gestartet. Jetzt heißt es, für die nächsten Quartale weiter Gas zu geben, damit wir unsere Ziele für 2019 erreichen. Und konsequent alle Wachstumsprojekte umzusetzen, die nach vorne das Wachstum weiter beschleunigen werden. Unser Plan für die nächsten Jahre ist ein starker und solider Plan.

Ich bin bei Gerresheimer angetreten, um das Unternehmen auf einen nachhaltigen, profitablen Wachstumskurs zu bringen.

Wir werden:

- das Unternehmen weiter in Richtung Exzellenz entwickeln.
- den Kundenfokus schärfen und die Innovationskraft stärken.
- das Unternehmen in den Angriffsmodus bringen und einen Gang hochschalten.
- neue Felder und Projekte identifizieren und so nachhaltiges, profitables Wachstum erreichen.

Darauf zielt auch der Strategieprozess ab, den wir im Winter gestartet haben. Manager aus den Business Units, aus allen Regionen und Funktionen haben zusammen mit dem Vorstand begonnen, die Zielrichtung und notwendigen Maßnahmen zu diskutieren. Die Entwicklung und Umsetzung einer Strategie ist kein Einmalvorgang, sondern ein kontinuierlicher Veränderungsprozess des Unternehmens. Die ersten beiden Workshops haben mir gezeigt, dass wir gemeinsam das Unternehmen richtig in Schwung bringen können und werden. Wir sind alle gemeinsam committed, das profitable Wachstum deutlich zu beschleunigen.

Wir als Vorstand lassen uns daran messen, dass wir liefern, was wir versprochen haben. Wir haben heute schon ein breites, großartiges Portfolio an Produkten und Lösungen für die Pharma- und Kosmetikindustrie. Darauf können wir aufbauen, weiterentwickeln und zulegen. Und mit Advanced Technologies einen klaren Schritt in Richtung Zukunftsmärkte gehen.

Ich bin froh, dass der Vorstand jetzt wieder komplett ist. Mit Lukas Burkhardt und Bernd Metzner bilden wir ein starkes Team mit hoher Motivation und Begeisterung. Unser Ziel ist es, das profitable Wachstum in den nächsten Jahren deutlich zu steigern und damit das Unternehmen erfolgreicher und wertvoller zu machen. Ich freue mich auf diese spannende Herausforderung.

Vielen Dank.