

Ausführungen

von

Dietmar Siemssen

Vorstandsvorsitzender
der Gerresheimer AG

anlässlich der

ordentlichen Hauptversammlung

am 24. Juni 2020

um 10.00 Uhr

Rheinterrasse Düsseldorf

als virtuelle Hauptversammlung

ohne physische Präsenz der Aktionäre

- Es gilt das gesprochene Wort -

Guten Morgen sehr geehrte Damen und Herren.

Herzlich willkommen zur virtuellen Hauptversammlung.

Wir haben 2019 gemeinsam das Fundament gelegt, unsere Gerresheimer fit für die Zukunft zu machen und das Unternehmen auf einen klaren Wachstumskurs zu bringen. An den Themen Innovation, Exzellenz, Kunden- und Mitarbeiterfokus haben wir aktiv gearbeitet und werden es weiter tun.

Neben Wachstumsimpulsen in unserem Kerngeschäft investieren wir, insbesondere in unserer Sparte Advanced Technologies, in Zukunftsfelder. Darüber hinaus bauen wir stark auf neue Segmente wie Komplettlösungen für Biotech-Medikamente, Innovationen und mehr Umsätze in schnell wachsenden Märkten. 2019 wurde das größte Investitionsprogramm der Unternehmensgeschichte gestartet und wir haben damit entscheidende Weichen für den Wachstumskurs gestellt.

Ein Blick auf die wichtigsten Kennzahlen für 2019:

Wir haben unsere Prognose für 2019 erreicht. Der operative Umsatz betrug EUR 1,4 Mrd., das operative EBITDA lag bei EUR 293 Mio.

2019 haben wir 12% des Umsatzes in Innovation, Optimierung der Prozesse, Digitalisierung, Qualität, Kapazitäten und Wachstum investiert.

Um unsere Aktionäre daran teilhaben zu lassen, schlagen wir auch in diesem Jahr eine Erhöhung der Dividende vor: von EUR 1.15 auf EUR 1.20 je Aktie.

Die reinen 2019er-Zahlen spiegeln nicht das wieder, was im Unternehmen wirklich passiert ist. Ich habe das Fundament für Wachstum bereits angesprochen. Es ist viel passiert, unser Unternehmen beginnt sich wirklich zu verändern. Der Kulturwandel hin zu Wachstum ist klar sichtbar. Eine Reihe von Initiativen wurde gestartet. Wir haben ein starkes Global Key Account Management gestartet. Wir arbeiten über alle Business Units hinweg, um unseren Kunden optimale Lösungen anzubieten. Im Bereich Biotech-Medikamente sind mir der neuen Gx Biological Solutions durchgestartet.

Wir sind auf dem richtigen Weg.

Mit Blick auf unseren Aktienkurs lässt sich sagen: 2019 hat sich unser Aktienkurs solide entwickelt. Nach dem allgemeinen Covid-bedingten Absturz der Börsen Anfang 2020 hat sich unser Aktienkurs schnell erholt. In den Höchstkursen der letzten Tage sehen wir, dass zunehmend Vertrauen in unseren Wachstumskurs gesetzt wird. Die aktuelle positive Aktienkursentwicklung sehen wir als Beginn eines Trends. Unsere Strategie beginnt auch hier seine Wirkung zu zeigen. Verstärkt wird dies noch durch die Aufnahme der Gerresheimer Aktie in den Stoxx Europe 600 der 600 größten Aktiengesellschaften in Europa zu Beginn dieser Woche.

Seit 2011 erhöhen wir die Dividende kontinuierlich. Neben unseren Wachstumszielen werden wir weiterhin ein verlässlicher Dividendenwert sein. Der gemeinsame Vorschlag des Aufsichtsrats und Vorstands sieht das so vor. Unsere Geschäfte laufen gut, wir sind krisenfest und das Unternehmen ist finanziell gesund. Dementsprechend wollen wir – anders als so viele andere Unternehmen in Zeiten der Pandemie – eine Dividende an unsere Aktionäre ausschütten und diese noch einmal erhöhen – um 4 Prozent auf EUR 1,20. Damit liegen wir bei einer Ausschüttungsquote von rund 30%. Wir hoffen, dass dieser Dividendenvorschlag Ihren Zuspruch findet. Wie in den Vorjahren wollen wir unsere Aktionäre an unserem Erfolg teilhaben lassen.

Unser Geschäftsmodell zeigt seine Stärke, gerade in den aktuell sehr herausfordernden Zeiten der Covid-19 Pandemie.

Wir sind Schlüssellieferant für Pharma und Healthcare. Wir sind Teil der kritischen Infrastruktur. Mehr als 80% unseres Umsatzes erwirtschaften wir mit Pharma und Healthcare. Dazu kommen noch wichtige Verpackungen für notwendige Produkte wie Lebensmittel, Getränke und Hygiene.

Was zur Robustheit beiträgt, ist unser globaler Produktions-Footprint. Mit unseren 37 Werken in 14 Ländern produzieren wir nah beim Kunden und den Märkten und beziehen unsere Lieferungen ebenfalls in der Region. Das ist immer ein Vorteil – in diesen Zeiten zeigt sich das besonders.

Innerhalb unseres Geschäfts hat sich der größte Teil während der Pandemie solide und stabil entwickelt. Ein Teilbereich der Kosmetik – Flakons für hochwertige Parfüms – ist temporär zurückgegangen. Wir gehen davon aus, dass sich das im zweiten Halbjahr wieder verbessert. Gleichzeitig haben sich im Pharmageschäft neue Chancen ergeben, sodass wir davon ausgehen, dass die finanziellen Auswirkungen mittelfristig durch Mehrgeschäft bei Pharmaverpackungen mindestens ausgeglichen werden. Rückenwind bekommen wir aktuell durch die sehr hohe Nachfrage nach Injektionsfläschchen für die bevorstehenden Covid-Impfkampagnen.

In einer solchen Zeit ist der Sicherstellung der Business Continuity aller unserer Werke essenziell. Denn als Schlüssellieferant für Pharma und Healthcare tragen wir eine große Verantwortung für die Versorgung der Patienten mit Medikamenten, und somit die Aufrechterhaltung der Lieferfähigkeit unserer Kunden. Das haben wir absolut sichergestellt, wir waren in den letzten Monaten jederzeit lieferfähig. Zahlreiche Pharmakunden haben sich dafür ausdrücklich bei uns bedankt. Es erfüllt uns mit einem gewissen Stolz, dass wir einen Beitrag leisten konnten und weiterhin können. Unsere hohe Liefertreue, in schwieriger Zeit, stärkt die Partnerschaft mit unseren Kunden und ist essenziell für die Zukunft.

Die Gesundheit unserer Mitarbeiter steht an erster Stelle. In den letzten Wochen und Monaten haben wir dafür zahlreiche Schutz- und Vorsorgemaßnahmen getroffen. Wir haben im Februar in all unseren Werken weltweit einen Pandemie-Plan umgesetzt, der deutlich über das Normalmaß vieler anderer Betriebe hinaus geht. Neben den klassischen Maßnahmen wie Hygienevorschriften, Besuchs- und Reisebeschränkungen, Temperaturmessungen und die Nutzung von HomeOffice, hat uns das umfangreiche Aufteilen der Fertigungsteams in kleinen isolierten Gruppen von 3-5 Mitarbeitern geholfen. Dies, in Kombination mit versetzten Schichtplänen, hat mögliche Ansteckungsrisiken auf kleine Gruppen reduziert. Alle unsere Werke sind voll in Betrieb.

Die Aufrechterhaltung des Betriebs ist ein großer Erfolg. Es zeigt, wie gut unsere Werke arbeiten und organisiert sind und dass wir hochmotivierte Mitarbeiter haben. Gemeinsam werden wir die Auswirkungen und Herausforderungen der Pandemie weiter meistern. Wir sind auf die Zeit danach, auf das „back to new normal“ sehr gut vorbereitet. Wir nehmen die Erfahrungen aus der Pandemie mit und machen unsere Gerresheimer noch robuster, besser und effizienter.

Es ist sicherlich wichtig, die Herausforderungen der Pandemie zu meistern und den Betrieb aufrechtzuerhalten. Dennoch ist es genau so wichtig, unsere langfristigen Wachstumspläne weiter zu verfolgen. Was wir in den letzten Monaten jederzeit getan haben.

Die entsprechenden Wachstumsprojekte treiben wir mit voller Kraft voran. Auf unserem Weg zu profitablen und nachhaltigem Wachstum sehen wir als wichtige Wegbereiter:

- Unsere Kultur für Wachstum und Exzellenz
- Unsere Investitionen
- Und Innovationen

Drei Wachstumshebel sind dabei entscheidend:

- Unsere dynamisch wachsenden Märkte
- Unsere Wachstumssegmente
- Und neue Produkte

Diese Wegbereiter und Wachstumshebel schauen wir uns jetzt genauer an.

Der erste Faktor: die Kultur von Wachstum und Exzellenz. Nur mit der richtigen Einstellung können wir Gerresheimer in ein wirklich innovatives, exzellentes und kundenorientiertes Unternehmen verwandeln und profitabel wachsen. Dabei gibt es sechs Schwerpunkte:

1. Kundenorientierung

Kunden-Exzellenz ist das Ziel. Um das zu erreichen, optimieren wir alle Kundenschnittstellen, erweitern unsere Services, unterstützen unsere Kunden bei Regulierungsfragen, verstärken unsere Teams, die draußen beim Kunden sind und starten weitere Initiativen. Wir stärken unser Global Key Account Management, setzen unser breites Produktportfolio übergreifend ein und erhöhen so den Umsatz mit bestehenden Kunden.

2. Als ein Unternehmen handeln: One Gerresheimer

Wir reißen die Mauern zwischen den Silos ein. Alle Business Units arbeiten gemeinsam an besserem Service und am erweiterten Portfolio an Produkten und Lösungen. Über die Grenzen der Geschäftsbereiche und Geschäftsfelder hinausgehendes Denken und Handeln eröffnet uns neue Möglichkeiten. Der Vorstand und Senior Manager aus allen Bereichen treffen sich seit mehr als einem Jahr regelmäßig und erarbeiten gemeinsame Aktivitäten. Dabei ist bereits heute die Energie des übergreifenden Denkens und Arbeitens erkennbar, woraus viele Projekte für zukünftiges Wachstum resultieren und sich das Unternehmen positiv wandelt.

3. Optimale Ressourcen-Verteilung

Investitionen sind wichtig für unser Wachstum. Jeder Euro, den wir ausgeben, sollte die größtmögliche Wirkung haben. Unser Investitionsvolumen ist hoch. Wir haben deswegen 2019 ein Projekt gestartet, das darauf abzielt, die Investitionen so effizient wie möglich zu machen, bei maximalem Beitrag für Wachstum.

4. Unsere Leistungskultur

Wir richten unsere Kultur klar darauf aus: Wir liefern was wir versprechen.

Die Veränderung von Einstellungen und der Kultur eines Unternehmens ist nicht einfach. Das passiert nicht von heute auf morgen. Die richtige Umsetzung dieses Kulturwandels ist die Voraussetzung für das Gelingen unserer Wachstumspläne für die Zukunft.

5. Qualität ist die Voraussetzung für Kundenzufriedenheit

Wir sind mit unseren Werken weltweit vertreten und können unser sehr breites Produktportfolio unseren Kunden in allen Regionen der Welt anbieten. Dank unserer einheitlichen Qualitätsstandards und Prozesse bekommen unsere Kunden immer das gleiche, hohe Niveau an Qualität, unabhängig von der Region und dem liefernden Werk.

6. Exzellenz in allem was wir tun

Exzellenz in allem was wir tun haben wir uns zum Ziel gesetzt. Mein Vorstandskollege Lukas Burkhardt hat eine Reihe von Projekten im Glasbereich gestartet, die sehr gut voranschreiten und bereits Ergebnisse zeigen. Das Gleiche gilt für den Geschäftsbereich Plastics & Devices. Von der Kleinserienfertigung bis zur Massenproduktion: Prozess-Innovationen sind wichtig. Digitalisierung ist ein Schlüssel für unsere Prozessverbesserungen. Die Vorteile der Digitalisierung zu nutzen ist ein Schwerpunkt in allen Bereichen unseres Unternehmens, bei Prozessen und auch bei neuen innovativen Produkten.

Der zweite Treiber: Unsere Investitionen. 2019 und 2020 setzen wir ein sehr hohes Investitionsvolumen um, das größte Investitionsprogramm in der Geschichte des Unternehmens – rund 12 Prozent des Umsatzes pro Jahr. Wir investieren in Wachstumsprojekte, in Innovation, in Verbesserung unserer Prozesse, Digitalisierung und mehr Kapazitäten. Das macht uns besser, agiler und wettbewerbsfähiger. Unsere Investitionen heute sind die Voraussetzung für den Erfolg von morgen.

Einige Beispiele: Wir haben im letzten Jahr beim Wannenbau im Werk in Essen die Kapazitäten deutlich erhöht und werden das auch beim Wannenbau in Lohr im nächsten Jahr tun. Wir investieren in neue Produktionslinien für vorfüllbare Spritzen in Bünde und erweitern die Kapazitäten im Werk in Tschechien. Wir bauen ein komplett neues Werk in Skopje in Nordmazedonien für Devices und für Spritzen.

Das Ziel ist es, wieder zu der früher einmal bei Gerresheimer gültigen Formel für Investitionen zurückzukehren:

- Rund 4% Investitionen werden für Instandhaltung und Modernisierung des Maschinenparks benötigt.
- Jeder weitere Prozentpunkt Investitionen soll sich 1:1 in zukünftiges Wachstum umsetzen.

Innovation wird ein wichtiger Wachstumstreiber sein.

Neue und innovative Produkte und Lösungen sind wichtig zur Gewinnung neuer Kunden, um bei bestehenden Kunden mehr Geschäft zu machen und das Wachstum zu beschleunigen. Wir etablieren eine Innovationskultur bei uns. Dafür nutzen wir die Innovationskompetenz von Sensile. In übergreifenden Teams aus dem ganzen Unternehmen arbeiten wir gemeinsam mit den Experten von Sensile an Innovationen für alle Bereiche. Wir haben in den letzten Monaten weitere Kompetenzträger für diesen Bereich gewinnen können. Ein weiterer großer Schritt nach vorne ist unser neues Innovations- und Technologiezentrum für Glas in den USA, wo wir alle unsere Glasexperten zusammenziehen.

Aber Innovation ist keine reine Zukunftsmusik. Zwei ganz konkrete Beispiele für Innovationen, die jetzt auf den Markt kommen:

1. Mit unseren sterilen, vorfüllbaren RTF Injektionsfläschchen leisten wir einen höheren Beitrag an der Wertschöpfungskette. Wir waschen, sterilisieren und verpacken die Fläschchen so, dass sie beim Pharmaunternehmen direkt in die Abfüllung gehen können. Dafür

bieten wir verschiedene Verpackungsoptionen an, sowohl in Nordamerika als auch in Europa.

2. Unser neues Produkt ELITE Glass ist im Markt verfügbar und wir beliefern mehrere Kunden. Elite Glass wird im zweiten Halbjahr unser Wachstum stützen. Das neue Elite Glass ist von höchster Qualität in vielerlei Hinsicht - wie Festigkeit und Toleranzen - und verringert die Kosten für den Kunden über den kompletten Verarbeitungs- und Abfüllprozess.

Das sind nur zwei Beispiele aus unserer gut gefüllten Innovations-Pipeline.

Nächster Punkt: Advanced Technologies, unsere Einheit für zukünftige neue Geschäftsfelder.

Zu unseren Mikropumpen. Wir haben eine großartige Technologie mit Sensile Medical gekauft. Und wir haben einen klaren Plan, wie wir diese Technologie breit nutzen werden.

Das Projekt mit SQ Innovation zur Behandlung von Herzerkrankungen läuft nach Plan. Das Design wurde Ende 2019 fertiggestellt und SQ Innovation geht Schritt für Schritt Richtung Serienstart. Dieses Projekt ist ein wichtiges und großes Projekt mit erheblichem Potenzial.

Die Mikropumpe zur Behandlung von Parkinson ist in Europa schon einige Zeit im Einsatz und läuft gut. Zusätzlich zu den genannten Projekten arbeiten wir zusammen mit Kunden an einer Reihe vielversprechender weiterer Themen für verschiedenste Anwendungsgebiete.

Wir bringen die Innovations- und Produktentwicklungskompetenz von Sensile mit der Industrialisierungskompetenz unserer Sparte Medical Systems zusammen. So bilden wir eine starke Kombination. Mit simultaneous engineering entwickeln wir neue Produkte und Lösungen, eigenes Intellectual Property und transformieren unser ganzes Unternehmen in einen breit aufgestellten Lösungsanbieter.

Ein wichtiges Wachstumsfeld wird über die Advanced Technologies erschlossen. Advanced Technologies bietet umfangreichere Möglichkeiten als nur die Mikropumpe. Der Bedarf an intelligenten und einfach anzuwendenden Devices, die die Patienten, Ärzte, Pharmaunternehmen und Bezahler unterstützen, ist erheblich. Die intelligente, vernetzte Inhalationsmessung von respimetrix ist ein hervorragendes Beispiel in unserer Pipeline. Wir werden eigene Lösungen entwickeln, digital vernetzte Produkte anbieten und mit unserer eigenen IP die Zukunft gestalten.

2019 und 2020 verbessern wir unsere globale Präsenz. Einige Beispiele.

Südamerika ist ein großer und attraktiver Markt. Mit unserem starken Produktportfolio an Medikamentenverpackungen aus Kunststoff wachsen wir dort und erweitern unsere Produktion in dem Werk in Anapolis in Brasilien.

Auch Indien ist zunehmend wichtig für uns. Unsere Produktion für Plastic Packaging in Kundli bei Neu-Delhi läuft sehr gut. Jetzt bauen wir ein zweites Werk für diese Produkte im Westen des Landes. Hier haben wir bereits Werke für Medikamentenverpackungen aus Glas. So können wir der wachsenden Nachfrage nach unseren Produkten in diesem großen Land besser nachkommen.

In China haben wir einen weiteren weißen Flecken des Bereichs Plastic Packaging besetzt. Erste kommerzielle Kundenverträge sind unterzeichnet. Wir haben kürzlich unsere neue lokale Produktionsstätte für Plastic Packaging in Changzhou, China, eröffnet.

Ein Durchbruch im großen amerikanischen Markt sind unsere ersten gewonnenen Aufträge für Plastic Packaging. In den USA haben wir ein Werk in Berlin/Ohio, das bislang ausschließlich Apotheken und Großhändler beliefert und keine Pharmaunternehmen. Dort werden wir auch eine Produktion für Kunststoffprodukte für Pharmaunternehmen aufbauen.

Wir erweitern unsere Kapazitäten für medizinische Kunststoffsysteme durch unser neues Werk in Skopje in Nordmazedonien maßgeblich. Das Werk wird in der zweiten Jahreshälfte 2020 die Serienproduktion starten. Später sollen dort auch vorfüllbare Spritzen produziert werden.

Biotech ist ein vielversprechender und schnell wachsender Markt. Ein großer Teil der neuen Medikamente sind biotechnologisch hergestellt. Sie werden typischerweise parenteral verabreicht, müssen also gespritzt oder per Infusion in den Körper gelangen. Die Molekülstruktur ist empfindlich und aggressiv. Das erfordert sehr spezialisierte Primärverpackungen und Produkte zur einfachen und sicheren Verabreichung der Medikamente.

Unsere neue Einheit Gx Biological Solutions adressiert genau die Erfordernisse dieser speziellen Kundengruppe. Wir bündeln dort unsere Expertise, Experten, Services und unser Produktportfolio maßgeschneidert für Biotech-Unternehmen. Wir haben das breiteste Portfolio an Primärverpackungen und Drug-Delivery-Devices in der Branche und passen dieses auf die Erfordernisse der Biotech-Medikamente an.

Mit unseren Produkten und Services können sich gerade kleinere und mittlere Biotech-Unternehmen auf ihre Kernkompetenz konzentrieren, auf die Entwicklung von neuen Medikamenten. Wir bieten Beratung für die jeweiligen Produkthanforderungen in den verschiedenen klinischen Phasen, Unterstützung für Regulierung und Zulassung sowie Laborservices. Das alles bündeln wir in diesem neuen Team, das auf die Ressourcen von Gerresheimer weltweit zugreifen kann.

Unsere Innovations-Pipeline wird ein wesentlicher Wachstumstreiber sein. Dabei geht es um neue und innovative Produkte ebenso wie Services und Lösungen, die Mehrwert schaffen. Zum Teil Weiterentwicklungen von etablierten Produkten, sowie auch gänzlich neue Produkte mit neuen Fähigkeiten. Wir entwickeln und verbreitern unsere Innovations-Pipeline weiter und bringen mehr neue Produkte in den Markt. Bei vielen neuen Produkten und Lösungen erhöhen wir die Wertschöpfung und erleichtern dem Kunden die Konzentration auf seine Kernkompetenzen.

Wir tragen eine große Verantwortung für Gesellschaft, Umwelt und unsere Mitarbeiter. Neudeutsch Sustainability. Mit unseren Produkten aus Glas und Kunststoff leisten wir einen wichtigen Beitrag zu Gesundheit und Wohlbefinden. Viele unserer Produkte und Lösungen schonen schon heute die Ressourcen und sind in die Kreislaufwirtschaft eingebunden. Das bauen wir aus. Um ein Beispiel zu nennen: Als Erster bieten wir für Kosmetikverpackungen Produkte aus Recyclingglas an, die den hohen Ansprüchen der Kosmetikindustrie und der Kunden entsprechen. Im belgischen Mornignies produzieren wir diese sogenannten PCR-Kosmetikverpackungen schon seit mehreren Jahren. Wegen des großen Erfolgs werden wir auch in unserem Glaswerk in Tettau den Einsatz von Recyclingglas auf 35% erhöhen. Unser gutes Engagement bei Nachhaltigkeit wird uns von unseren Kunden bescheinigt. Bei der führenden Sustainability Rating-Agentur ecovadis haben wir einen Sprung von 46 auf 58 Punkte gemacht und damit das Silber-Level erreicht. Unser Ziel ist aber in wenigen Jahren Gold, also mindestens 66 Punkte.

Kernpunkt ist bei unserer Verantwortung für die Umwelt die Reduktion der CO₂-Emissionen. Wir werden noch dieses Jahr dazu ein konkretes Reduktionsziel kommunizieren. Schon heute arbeiten wir an den Lösungen für die CO₂-Reduktion von morgen. Wir stellen unsere Stromversorgung sukzessive auf grünen Strom um. Außerdem beteiligen wir uns an einem einmaligen Entwicklungsprojekt. Im Rahmen des Projekts „Furnace of the future“ wird eine

ganz neue Technologie getestet, sodass wir mittelfristig bei der Glasschmelze rund 50% der CO2-Emissionen reduzieren können.

Ganz entscheidend ist aber natürlich der Einsatz und das Engagement von uns allen gemeinsam. Wir alle – 10.000 Gerresheimer – tragen den Erfolg von Gerresheimer. Wir wollen gute Rahmenbedingungen für unsere Leute schaffen und gehen dabei über das übliche und gesetzliche Maß weit hinaus. In allen unseren 37 Werken, in allen Ländern und Regionen, in denen wir aktiv sind. Das betrifft den Gesundheits- und Arbeitsschutz, die Förderung von Talenten, die Weiterbildung und vieles mehr.

Da wir uns schon mitten im neuen Geschäftsjahr 2020 befinden, ein kurzer Blick auf das erste Quartal. Die Ergebnisse zum ersten Quartal liegen auf Plan. Der Umsatz beläuft sich wie erwartet auf EUR 304 Mio., das EBITDA auf EUR 51 Mio.

Die aktuellen Herausforderungen durch Covid-19 meistern wir bis heute sehr gut. Alle unsere 37 Werke managen das hervorragend. Unser Geschäftsmodell, unsere weltweite Produktion und unsere Märkte sind allesamt robust. In der Krise stellen wir unsere Stärke unter Beweis.

Ich bin sehr zufrieden und stolz darauf, wie alle Kolleginnen und Kollegen weltweit die aktuelle Situation meistern. Neben der Bewältigung der Krise arbeiten wir unverändert an unserer Wachstumsstrategie.

Wir haben uns frühzeitig um die langfristige Finanzierung des Unternehmens gekümmert. Eine Refinanzierung, die im Herbst 2020 fällig wird, haben wir im April vorzeitig gesichert.

In diesem Jahr leiten wir unseren Wachstumskurs ein und werden profitables, nachhaltiges Wachstum liefern. Darauf richten wir das Unternehmen aus.

Für 2020 und die Folgejahre erwarten wir ein Umsatzplus im mittleren einstelligen Prozentbereich. Die EBITDA-Marge soll 2020 bei rund 21% liegen, und sich dann Schritt für Schritt Richtung 23% innerhalb der mittelfristigen Planungsperiode bewegen.

Die Investitionen werden 2020 bei rund 12% des Umsatzes liegen. Mittelfristig sehen wir sie bei etwa 8-10% des Umsatzes.

Ich fasse zusammen:

2019 haben wir das Fundament für profitables Wachstum gelegt. Wir haben die Kultur und die Dynamik im Unternehmen deutlich verbessert. Wir investieren und wir arbeiten an unserer Innovations-Pipeline. Das treiben wir unverändert voran und lassen uns von der Covid-Pandemie nicht ablenken. Wir sind bestens auf die Zeit danach vorbereitet.

Wir bringen unsere Gerresheimer auf einen nachhaltigen profitablen Wachstumskurs.

Vielen Dank.