

Ausführungen

von

Uwe Röhrhoff

Vorsitzender des Vorstands
der Gerresheimer AG

anlässlich der
ordentlichen Hauptversammlung
am 26. April 2012
um 10.00 Uhr
im CCD Ost Düsseldorf
(Congress Center Düsseldorf)

- Es gilt das gesprochene Wort -

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Gäste und Vertreter der Medien,
sehr geehrte Damen, meine Herren,

ich möchte Sie - auch im Namen meiner Vorstandskollegen - zur ordentlichen Hauptversammlung der Gerresheimer AG hier im Congress Center Düsseldorf herzlich begrüßen.

Bevor ich jedoch mit meinem Vortrag beginne, möchte ich Herrn Stefan Grote als neues Mitglied im Vorstand willkommen heißen.

Das Geschäftsjahr 2011 war für den Gerresheimer Konzern insgesamt ein gutes Jahr. Wir haben Produkte im Angebot, die bei keinem zweiten Anbieter in dieser Auswahl und Spezialisierung zu finden sind. Dieses Angebot ist für unsere Kunden weltweit verfügbar. Unser Unternehmen hat Tradition und genießt eine hervorragende Reputation. Darüber hinaus gelten wir aufgrund unserer soliden Finanzierung als langfristiger und zuverlässiger Partner für unsere Kunden in der Pharmaindustrie.

Unsere vier strategischen Ziele stehen unverändert:

Erstens: Die Investition in organisches Wachstum

Zweitens: Der Ausbau unserer führenden Positionen in Europa und Nordamerika

Drittens: Das verstärkte Wachstum in den Schwellenländern und

Viertens: Die Fortsetzung unserer Akquisitionsstrategie

Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir bei der Erreichung dieser vier Ziele gute Fortschritte gemacht: Unser Umsatzwachstum belegt, dass sich die Investitionen in organisches Wachstum auszahlen. Sowohl unsere pharmazeutischen Primärverpackungen, als auch unsere pharmazeutischen Anwendungssysteme verzeichnen beide gute Zuwachsraten.

In Europa und den USA konnten wir unsere Position weiter ausbauen. Hier unterstützen wir unsere Kunden insbesondere mit der Produktion von pharmazeutischen Anwendungssystemen. In den westlichen Industrienationen steigt die Nachfrage nach Produkten zur sicheren und einfachen Verabreichung von Medikamenten. Viele Patienten haben den Wunsch, mobil und unabhängig zu bleiben. Die von uns hergestellten Anwendungssysteme, wie z.B. Insulin-Pens und Inhalatoren, erlauben dem Patienten, sich selbst bedarfsgerecht zu versorgen, statt für die

Applikation eines Medikaments jeweils einen Arzt aufsuchen zu müssen. Daraus entsteht für uns gutes Geschäft.

Wir profitieren immer stärker davon, dass wir der Pharmaindustrie Produkte aus Glas und Kunststoff anbieten können. In der Konsequenz können wir für unsere Kunden die bestmögliche Lösung fertigen – ganz gleich aus welchem Material. Oder aber, wie im Falle des Insulin Pens – direkt aus beiden Materialien.

In den Schwellenländern führt der zunehmende Wohlstand zu deutlich höherer Nachfrage nach Gesundheitsleistungen. Dort sind wir sowohl organisch, als auch aufgrund unserer Akquisition gewachsen. Anders als in den Industrienationen produzieren wir hier vor allen Dingen pharmazeutische Primärverpackungen für unsere Generika-Kunden.

Unsere Akquisitionsstrategie zielt darauf, vornehmlich kleinere Unternehmen mit hoher Expertise in regionalen Märkten zuzukaufen. Auch hier konnten wir im vergangenen Jahr mit der Übernahme von Vedat einen Erfolg verbuchen.

Weltwirtschaftlicher Rückblick

Meine Damen, meine Herren, nach diesen einführenden Worten komme ich nun zum Rückblick auf das vergangene Jahr. 2011 war weltwirtschaftlich gesehen kein einfaches Jahr, die Weltkonjunktur verlor im Verlauf des Jahres erheblich an Dynamik. Beträchtliche Unsicherheiten entstanden durch die Eskalation der Schuldenkrise im Euroraum, die politischen Umbrüche in den arabischen Ländern sowie das Erdbeben in Japan.

All diese Faktoren dämpften die wirtschaftliche Entwicklung. Das Weltwirtschaftswachstum war maßgeblich getragen von den sogenannten BRIC Ländern, also Brasilien, Russland, Indien und China.

Auch die USA blicken auf ein Jahr mit nur mäßigem wirtschaftlichem Erfolg zurück. Der Zuwachs fiel nur halb so kraftvoll aus, wie noch im Vorjahr.

In Europa blieb die wirtschaftliche Entwicklung noch hinter der amerikanischen Wirtschaft zurück. Während Länder wie Griechenland, Italien, Portugal und mit Abstrichen Spanien die Tendenz zur Rezession zeigten, erwies sich die Konjunktur in Deutschland relativ robust.

Der weltweite Pharmamarkt verzeichnete eine ähnliche Entwicklung. Während die Industrieländer eher moderate Wachstumsraten verbuchten, verlief die Entwicklung in den aufstrebenden Ländern deutlich

dynamischer. Hier profitierte der Pharmasektor von steigenden öffentlichen Ausgaben für die medizinische Versorgung sowie von höheren privaten Ausgaben für Vorsorge und Gesundheit. Die staatlichen Bestrebungen, den Anstieg der Kosten im Gesundheitswesen einzudämmen, haben das Wachstum der Pharmaindustrie bisher nicht nachhaltig beeinträchtigt.

Der Markt für hochwertige Kosmetikverpackungen aus Glas belebte sich im Jahresverlauf deutlich. Vor allem die Tendenz zu aufwendig gestalteten und damit höherwertigen Verpackungen bescherte dem Markt Zuwächse.

Nur wenig Dynamik zeigte der Markt für Laborglas-Produkte. Nach einem zögerlichen Beginn schwächte sich die Konjunktur zum Jahresende wieder ab.

Das Geschäftsjahr 2011

Trotz des nur verhaltenen Wachstums der Weltwirtschaft haben wir mit dem Geschäftsjahr 2011 ein gutes Jahr beschlossen und sind gewachsen. So waren die Regionen, in denen wir stark sind, kaum beeinträchtigt. In Ländern wie Griechenland oder Japan erzielen wir lediglich unter 1 Prozent unserer Umsätze. Auch in Brasilien, wo die Konjunktur sich leicht abgeschwächt hatte, lief das Geschäft für uns hingegen sehr gut.

Vor diesem Hintergrund blicken wir auf einen sehr erfreulichen Geschäftsverlauf zurück. Auftragseingang und Umsatz zeigten im Geschäftsjahr 2011 eine klare Aufwärtstendenz. Der Umsatz stieg auf Basis vergleichbarer Wechselkurse um 7,8 Prozent auf 1.095 Mio. Euro. Unsere operative Ergebnismarge lag mit 19,9 Prozent auf Vorjahresniveau.

Aber auch unter dem Strich haben wir mehr verdient. Das Konzernergebnis verbesserte sich um 16,5 Prozent auf 54,4 Mio. Euro. Das Ergebnis je Aktie stieg demzufolge gleichfalls weit überproportional auf 1,61 Euro nach 1,38 Euro im Geschäftsjahr 2010. Ich freue mich, Ihnen mitteilen zu können, dass wir damit unsere Zielvorgaben für das Geschäftsjahr 2011 vollumfänglich erreicht haben.

Umsatz nach Regionen

Meine Damen und Herren, die Regionen Europa und Amerika sind für uns weiterhin die wichtigsten Zielmärkte. Die Schwellenländer gewinnen jedoch zunehmend an Bedeutung. Den größten Teil unseres Umsatzes machen wir jedoch weiterhin mit der europäischen und nordamerikanischen Pharmaindustrie. In Europa erwirtschafteten wir 63 Prozent des

Konzernumsatzes. Auf dem amerikanischen Kontinent lag der Anteil bei 31 Prozent. Die USA sind aufgrund der höchsten Pro-Kopf-Ausgaben für die Gesundheit unverändert unser zweitwichtigster Markt. Der Umsatz in den sonstigen Regionen trug mit 6 Prozent zum Gesamtumsatz des Konzerns bei. Der größte Anteil hiervon entfällt auf China.

Umsatz nach Marktsegmenten

Meine Damen und Herren, wir analysieren den Umsatz wie Sie wissen auch nach den Marktsegmenten, in denen wir operieren. Danach beträgt der Umsatzanteil, den wir mit der Pharma- und Healthcare-Industrie erzielen, 82 Prozent. Die Kosmetikumsätze belaufen sich auf 12 Prozent und 6 Prozent entfallen auf das sonstige Geschäft.

Operative Erfolge

Doch was war operativ entscheidend im vergangenen Geschäftsjahr?

Was unsere Fortschritte angeht, so möchte ich Ihre Aufmerksamkeit ganz klar auf zwei Themen lenken, die für das Geschäftsjahr 2011 prägend waren.

Erstes Thema sind die pharmazeutischen Anwendungssysteme zur Darreichung und richtigen Dosierung von Medikamenten. Dies ist für uns ein sehr interessanter und stark wachsender Geschäftszweig.

Als ein Beispiel möchte ich hier den Start unserer Produktion in Brasilien nennen. Unser neuer Produktionsstandort in der Nähe von Sao Paulo hat unsere Erwartungen voll erfüllt. Dort fertigen wir Komponenten für einen Insulin Pen für unseren Kunden Novo Nordisk. Das Geschäft läuft auf vollen Touren. Unsere Expertise in diesem Geschäft sowie weitere Investitionen haben uns ermöglicht, zwischenzeitlich auch Sanofi zu unseren Kunden für Insulin Pens zählen zu können.

Zweites Thema ist die Expansion in die Schwellenländer. Insbesondere in Brasilien, Indien, China und Russland wollen wir hinzugewinnen. Dazu haben wir im vergangenen Geschäftsjahr das brasilianische Unternehmen Vedat akquiriert und erfolgreich integriert. Insgesamt haben wir heute bereits sieben Werke in China und fünf in Südamerika.

Zu unserem Wachstum in den Schwellenländern habe ich eine klare Vorgabe formuliert:

Ausgehend von 100 Mio. Euro Umsatz im Geschäftsjahr 2010 soll unser Umsatz in den Schwellenländern bis Ende 2013 auf 200 Mio. Euro anwachsen. Und zwar organisch wie auch durch Zukäufe. Diesem Ziel

sind wir nun noch ein Stück näher gekommen: Denn infolge der mehrheitlichen Übernahme des indischen Unternehmens Neutral Glass sollte unser Umsatz in den Schwellenländern in diesem Jahr auf etwa 160 bis 170 Mio. Euro steigen.

Neutral Glass ist ein führender Hersteller von pharmazeutischen Primärverpackungen aus Glas für flüssige Medikamente und Infusionen sowie für Injektionen. Davon werden jährlich knapp 800 Mio. Stück produziert.

Auch künftig werden wir versuchen, unsere Marktstellung durch Zukäufe dieser Art wie auch durch organisches Wachstum auszubauen. Interessante Regionen sind vor allem die Schwellenländer, wenn es um pharmazeutische Primärverpackungen geht - oder aber Nordamerika, wenn es um pharmazeutische Anwendungssysteme geht.

Investitionen

Meine Damen und Herren,

ich möchte Ihnen nun Einblick in unsere Finanzzahlen geben. Dazu beginne ich mit den Investitionen.

2011 war ein Jahr, in dem wir viel Wert darauf gelegt haben, den Grundstein für künftiges Wachstum zu legen. Dabei setzen wir vor allem in unseren Heimatmärkten verstärkt auf organisches Wachstum und schieben dies auch kräftig an. Dies gilt in verstärktem Maße auch für 2012. Nicht zuletzt um den gestiegenen Anforderungen der Pharmaindustrie gerecht zu werden, investieren wir verstärkt in Infrastruktur und Produktionsanlagen.

Neben den turnusmäßig erforderlichen Ersatzinvestitionen zielten viele Investitionen auf Neugeschäft, von dem wir glauben, in den nächsten Jahren stark profitieren zu können. Hauptinvestitionen gingen daher zuvorderst in den Bereich Plastic Systems, aber auch in den Bereich Röhrenglas, und hier insbesondere in das Thema Spritzenfertigung.

In Summe haben wir im gesamten Geschäftsjahr 2011 rund 86 Mio. Euro investiert. Regionaler Investitionsschwerpunkt war mit rund 47 Mio. Euro oder 55 Prozent der Investitionen Deutschland. Ein klares Bekenntnis zum Standort, wenn man die Information hinzuzieht, dass wir hier 24 Prozent des Umsatzes erzielen. Auch im laufenden Geschäftsjahr werden wir kräftig in Deutschland investieren. Beispielsweise werden wir an unserem Standort in Bünde, Westfalen, eine weitere Produktionsanlage für unsere vorfüllbaren Spritzen errichten.

Finanzielle Stabilität

Für die nachhaltig positive Geschäftsentwicklung ist die finanzielle Stabilität des Unternehmens unabdingbar. Aufgrund des günstigen Marktumfelds sowie vor dem Hintergrund einer deutlich verbesserten Bonitätseinschätzung der Rating-Agenturen haben wir im Frühjahr 2011 vorzeitig eine Refinanzierung der Konsortialkredite und der hochverzinslichen Schuldverschreibung beschlossen. Im Ergebnis verfügen wir jetzt über einen neuen Konsortialkredit in Höhe von 400 Mio. Euro mit einer Restlaufzeit von vier Jahren. Darüber hinaus haben wir im Mai 2011 eine neue Schuldverschreibung in Höhe von 300 Mio. Euro mit einer Endfälligkeit im Jahr 2018 begeben.

Das Eigenkapital des Gerresheimer Konzerns inklusive der nicht beherrschenden Anteile liegt mit 552,2 Mio. Euro um 22,8 Mio. Euro über dem Vorjahr. Die Eigenkapitalquote ging jedoch infolge der Ausweitung der Bilanzsumme von 39,0 Prozent im Vorjahr auf jetzt 36,4 Prozent zurück.

Die Nettofinanzschulden sind zum 30. November 2011 auf 364,6 Mio. Euro gestiegen. Dies ist im Wesentlichen auf die Akquisition von Vedat zurückzuführen. Das Verhältnis von Nettofinanzschulden zum operativen Ergebnis stieg leicht von 1,5 auf 1,7.

Die Bonität unseres Unternehmens wurde zuletzt von Standard & Poor's mit dem Investment Grade Rating BBB- ausgezeichnet. Auch Moody's hat der verbesserten Kreditwürdigkeit unseres Unternehmens mit dem Rating Ba1 Ausdruck verliehen.

Dividende

Sehr geehrte Damen, meine Herren,

wie Sie der Tagesordnung unter Punkt 2 entnommen haben, schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vor, für das Geschäftsjahr 2011 eine Dividende in Höhe von 60 Cent je Aktie auszuschütten. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 25 Prozent des bereinigten Nettoergebnisses und liegt damit genau in der Mitte der von uns grundsätzlich angestrebten Ausschüttungsquote in Höhe von 20 bis 30 Prozent.

Ich freue mich, Ihnen drüber hinaus mitteilen zu können, dass die Dividende auch in diesem Jahr für in Deutschland ansässige Aktionäre steuerfrei ausbezahlt wird. Mit Blick auf die kommenden Geschäftsjahre möchte ich wiederholen, was ich Ihnen im letzten Jahr an dieser Stelle

zugesagt habe: In Abhängigkeit vom Unternehmenserfolg wollen wir auch künftig Dividenden ausschütten, um Sie auch auf diesem Wege an dem wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens zu beteiligen.

Kapitalia

Sehr geehrte Damen, meine Herren, ich möchte nun auch auf unsere Tagesordnungspunkte 7 und 8 eingehen. Wir legen damit einen Beschlussvorschlag zur Erneuerung des genehmigten und des bedingten Kapitals vor.

Unter Tagesordnungspunkt 7 bitten wir Sie, der Einrichtung eines genehmigten Kapitals zuzustimmen.

Unter Tagesordnungspunkt 8 bitten wir Sie, der Ermächtigung zur Ausgabe von Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen und einem bedingten Kapital zuzustimmen.

Die neuen Ermächtigungen beinhalten für unsere Aktionäre einen höheren Verwässerungsschutz.

Wie Sie unserer Präsentation entnehmen können, ist der Ausschluss des Bezugsrechts beim genehmigten Kapital für künftige Sachkapitalerhöhungen auf 20 Prozent des Grundkapitals beschränkt.

Bei börsenkursnahen Barkapitalerhöhungen beträgt diese Grenze 10 Prozent des Grundkapitals.

Bei der Ausgabe von Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen gegen Barzahlung kann das Bezugsrecht der Aktionäre ebenfalls in Höhe von 10 Prozent des Grundkapitals ausgeschlossen werden.

Sollten wir künftig bei einer Kapitalmaßnahme das Bezugsrecht ausschließen, würde dieser Ausschluss auf andere Kapitalmaßnahmen angerechnet. In der Konsequenz können bezugsrechtslose Kapitalmaßnahmen maximal 20 Prozent des Grundkapitals betragen.

In Summe entspricht die Erneuerung der Ermächtigungen den jetzigen Marktgepflogenheiten und bietet unseren Aktionären einen höheren Verwässerungsschutz ihres Anteilsbesitzes.

Wir haben derzeit keine konkreten Überlegungen zur Ausnutzung der Ermächtigungen. Wir wollen uns jedoch für den Fall vorbereiten, dass ein entstehender Finanzierungsbedarf mit Blick auf die dann herrschenden Marktverhältnisse effizient gedeckt werden kann.

Gerresheimer AG
Benrather Straße 18 - 20
40213 Düsseldorf
Deutschland

Jens Kürten
Director Corporate Communication & Marketing
Telefon +49 211 6181-250
Telefax +49 211 6181-241
E-Mail j.kuerten@gerresheimer.com
Internet www.gerresheimer.com

Die Nicht-Inanspruchnahme der bestehenden Ermächtigungen während der letzten fünf Jahre zeigt, dass wir weder leichtfertig noch übereilt handeln. Wenn sich jedoch ein Handlungsfenster auftut, steht dieses in der Regel zum einen kurzfristig und zum anderen nur kurzzeitig offen. Daher wollen wir mit der Genehmigung die Flexibilität gewinnen, kurzfristig und effektiv reagieren zu können, sollten wir dies für opportun oder notwendig halten.

Darüber hinaus sichern die Beschlüsse langfristig den Finanzierungsspielraum der Gesellschaft. Damit vermeiden wir, dass Zeitverzögerungen und damit verbundene Nachteile für die Gesellschaft entstehen, wie sie infolge einer erst einzuberufenden Hauptversammlung entstünden.

Beide Beschlüsse folgen inhaltlich den Empfehlungen der Mehrzahl der Aktionärsverbände.

Unverändert ist unsere finanzielle Stabilität von hoher Bedeutung für das Unternehmen. Sie, als unsere Aktionäre, wie auch unsere Kunden und Partner erwarten von uns nicht nur höchste operative Stabilität, sondern auch eine langfristige finanzielle Stabilität. Daher ersuche ich Sie um Ihre Zustimmung zu den Tagesordnungspunkten 7 und 8.

Aktienkurs

Meine Damen und Herren, unsere Aktie zeigte im vergangenen Geschäftsjahr Stärke. Im ersten Halbjahr 2011 notierte die Gerresheimer Aktie zeitweilig 20 Prozent im Plus, Mitte Juli 2011 gewann sie knapp 30 Prozent hinzu und erreichte mit 36,62 Euro ihren Jahreshöchstkurs. Im zweiten Halbjahr löste die Unsicherheit infolge der Euro-Schuldenkrise an den Börsen Kursrückgänge auf breiter Front aus. Hier zeigte sich unsere Aktie jedoch sehr stabil.

Zum Ende des Geschäftsjahres notierte der Kurs bei 31,17 Euro und schloss damit gegen den Markt mit einem Plus von 10,5 Prozent. Das ist eine schöne Entwicklung. Der MDAX hingegen verbuchte im selben Zeitraum ein Minus von 2,9 Prozent.

Schauen wir nun auf den Kursverlauf bis vor wenigen Tagen, können wir infolge der guten Kursentwicklung im ersten Quartal 2012 sogar ein Kursplus von 24 Prozent verbuchen. Die Mehrheit der Analysten sieht weiter erhebliches Potenzial für die Aktie. Die Kursziele liegen im Durchschnitt bei rund 40 Euro. Wir werden alles tun, um durch gebührenden operativen Erfolg der künftigen Kursentwicklung Rückenwind zu geben.

Unternehmerische Verantwortung

Meine Damen und Herren,

der verantwortungsvolle Umgang mit natürlichen Ressourcen, die Schonung der Umwelt und die Vermeidung von Abfällen begreifen wir als Teil unserer unternehmerischen Verantwortung. Wir glauben, dass wir auch im Industrievergleich hier hohe Standards setzen. Aus den vielfältigen Projekten und Initiativen möchte ich Ihnen einige vorstellen.

Im deutschen Tettau haben wir für die Behälterglasproduktion eine Schmelzwanne so umgebaut, dass nicht nur die emittierten Stickoxide deutlich reduziert werden konnten, sondern dass für die Glasschmelze weniger Energie eingesetzt werden muss. Und wenn ich Wanne sage, meine ich einen Schmelzofen mit einer Schmelzleistung von 80 Tonnen täglich. Von der Größenordnung stellen Sie sich eine solche Schmelzwanne am besten wie ein Zweifamilienhaus vor. Einsparungen beim Betrieb eines solchen Objekts sind daher in jedem Fall relevant.

Damit komme ich zu meinem zweiten Beispiel, bei dem wir inzwischen - anstelle von Rohstoffen – anteilig Recycling-Scherben für die Glasherstellung einsetzen. Dadurch sparen wir Energie. Im letzten Jahr haben wir im Bereich Kosmetik eine neue Glaskategorie geschaffen, die erstmals unter Einsatz von 40 Prozent Recycling-Glas, hergestellt wird. Diese Glasqualität wird dabei dennoch den hohen Anforderungen der Kosmetikindustrie gerecht. Mehrere unserer Kunden setzen heute schon dieses Glas beispielsweise für Cremetiegel ein.

Ein weiteres Beispiel ist die Nutzung von Abwärme, um Energie zu sparen. Wer von Ihnen schon einmal in einem glasherstellenden Betrieb war, wird wissen, dass dieses Thema etwas hergibt. In unserem Behälterglaswerk in Essen gewinnen wir aus der industriellen Abwärme Strom. Aber auch an unseren Kunststoffproduzierenden Standorten werden Wärmerückgewinnungsanlagen eingesetzt, zur Unterstützung unseres ganzheitlichen Energiekonzepts.

Dies sind nur wenige Beispiele für viele hoch interessante Projekte. Im nächsten Jahr werde ich Ihnen sicher über weitere neue Projekte berichten können.

Q1 2012

Meine Damen und Herren, ich möchte Ihnen jetzt vorstellen, wie wir in das neue Geschäftsjahr gestartet sind. Darüber hinaus wird Sie sicher interessieren, wie wir die weitere Entwicklung unseres Unternehmens im

laufenden Geschäftsjahr 2012 beurteilen und auch hierauf will ich gleich eingehen.

Mit Blick auf das erste Quartal 2012 freue ich mich, Ihnen mitteilen zu können, dass wir einen sehr guten Jahresauftakt verbuchen konnten. Der Umsatz stieg um 32 Millionen Euro und damit deutlich kräftiger, als wir dies erwartet hatten. Mit einem Plus von 13,6 Prozent auf jetzt 268,8 Mio. Euro haben wir damit bereits im ersten Quartal knapp 40 Prozent des Umsatzzuwachses erzielt, den wir ursprünglich für das Gesamtjahr geplant hatten.

Wenn Sie sich darüber hinaus vor Augen führen, dass das erste Quartal saisonal bedingt immer unser schwächstes Quartal ist, lässt sich der Jahresauftakt wirklich als außerordentlich gut beschreiben.

Währungseffekte hatten darauf keinen Einfluss. Diese Entwicklung war ausschließlich operativ getrieben, vor allem durch unsere Geschäftsbereiche Röhrenglas und Plastic Systems. In beiden Geschäftsbereichen waren es insbesondere unsere Anwendungssysteme, wie etwa unsere direkt-befüllbaren Glasspritzen oder aber unsere Insulin-Pens, die stark nachgefragt wurden.

Im Geschäftsbereich Plastic Systems verzeichneten wir insbesondere auch einen Zuwachs der Umsätze, die wir mit Design und Engineering von neuen Produkten erwirtschaften. Darüber hinaus hat das von uns akquirierte Unternehmen Vedat im ersten Quartal 2012 zum Umsatz beigetragen – im Unterschied zum vergleichbaren Vorjahresquartal.

Positiv entwickelten sich gleichfalls die Erlöse aus dem Geschäftsbereich Moulded Glass, wo wir im Wesentlichen Pharmaglasverpackungen sowie Glasbehälter für die Kosmetikindustrie herstellen, wie zum Beispiel Parfümflakons oder Cremetiegel. Der höhere Umsatz führte zu einer sehr guten Kapazitätsauslastung unserer Werke. Auch der Umsatz in unserem Geschäftsbereich für Laborglasprodukte entwickelte sich erfreulich.

Das operative Ergebnis („Adjusted EBITDA“) erzielte mit 44,3 Mio. Euro einen Zugewinn von 6,2 Prozent. Die Ergebnisentwicklung konnte damit mit der Umsatzentwicklung nicht Schritt halten. Folglich erreichte die Marge 16,5 Prozent nach 17,7 Prozent im Vorjahresquartal. Ursächlich hierfür sind im Wesentlichen zwei Faktoren: So führen die gestiegenen Qualitätsanforderungen im Geschäftsbereich Röhrenglas derzeit zu höheren Produktionskosten. Darüber hinaus erzielen wir mit Design und Engineering Umsätzen im Geschäftsbereich Plastic Systems geringere Margen.

Das bereinigte Ergebnis je Aktie, mit dem wir den operativen Geschäftserfolg bemessen, stieg von 30 Eurocent auf 32 Eurocent.

In Summe blicken wir damit auf ein Quartal zurück, das uns einmal mehr gezeigt hat, dass wir mit unserem Produkt- und Leistungsangebot genau das liefern, was der Markt und unsere Kunden benötigen.

Ausblick

Damit komme ich nun zum Ausblick.

Meine Damen und Herren, im Geschäftsjahr 2012 werden wir uns darauf konzentrieren, weiteres profitables Wachstum zu erzielen. Wir erwarten im Jahresverlauf ein anhaltend gutes Geschäft mit unseren pharmazeutischen Primärverpackungen, wie zum Beispiel Ampullen und Fläschchen.

Weiter gehen wir davon aus, dass wir insbesondere im Bereich unserer pharmazeutischen Anwendungssysteme aus Glas und Kunststoff, kräftige Umsatzgewinne erzielen werden. Der gute Jahresauftakt bestärkt uns in diesen Annahmen.

Um den Wachstumsschub des ersten Quartals in unserem Ausblick abzubilden, haben wir unsere Umsatzprognose für 2012 um zwei Prozentpunkte angehoben. Darin enthalten sind zwei Aspekte: Das stärkere organische Wachstum und der Umsatzbeitrag unserer jüngsten Akquisition in Indien.

So erwarten wir also für den Gerresheimer Konzern insgesamt, d.h. unter Einbeziehung der Akquisition Neutral Glass, für das Geschäftsjahr 2012 ein Umsatzwachstum von jetzt sieben bis acht Prozent zu konstanten Wechselkursen sowie eine Adjusted EBITDA-Marge von etwa 19,5 Prozent. Das Investitionsvolumen wird im Geschäftsjahr 2012 rund 100 Mio. Euro betragen.

Mitarbeiter

Unser geschäftlicher Erfolg ist der Erfolg eines jeden Mitarbeiters. Jeder, der in unserem Konzern tätig ist, ist wichtig, auf jeden kommt es an, daher bleibe ich dabei: Ein Chef ist nichts ohne sein Team. Denn es sind unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die mit ihrem Wissen, ihrer Energie und ihrem Einsatz den Erfolg unseres Unternehmens ausmachen. Dafür möchte ich allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, aber sicher auch in Ihrem, also im Namen unserer Aktionäre, herzlich danken!

Gerresheimer AG
Benrather Straße 18 - 20
40213 Düsseldorf
Deutschland

Jens Kürten
Director Corporate Communication & Marketing
Telefon +49 211 6181-250
Telefax +49 211 6181-241
E-Mail j.kuerten@gerresheimer.com
Internet www.gerresheimer.com

Zugegeben tun wir auch einiges für unser Miteinander: In vielen Trainings und mit vielen Aktionen haben unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unser Leitbild und unsere Unternehmenswerte in das übersetzt, was es für sie persönlich heißt. Jeder hat formuliert, was es für ihn an seinem Arbeitsplatz speziell bedeutet.

Die Teams haben damit im Grunde formuliert, wie wir es mit über 10.000 Mitarbeitern schaffen, an einem Strang zu ziehen, um unsere Vision, der führende Partner der Pharmazeutischen Industrie zu werden, Wirklichkeit werden zu lassen. Darauf bin ich persönlich sehr stolz.

Abschluss

Lassen Sie mich nun zusammenfassen: Unsere Strategie für die nächsten Jahre steht.

Wir wollen in unseren Märkten in Europa und Nordamerika unsere führende Position ausbauen und in den Schwellenländern weiter hohes Wachstum erzielen. Akquisitionen in den Schwellenländern oder auch in den USA können uns auf diesem Weg unterstützen. Die Investitionen in unser organisches Wachstum stehen jedoch an vorderster Stelle. Für die Erreichung genau dieser Ziele werden wir uns mit ganzer Kraft einsetzen.

Meine sehr geehrten Damen, meine Herren, ich möchte Ihnen allen danken - für Ihre Unterstützung und das Vertrauen, das Sie uns im vergangenen Jahr entgegen gebracht haben. Wir werden alles tun, um Ihr Vertrauen auch in Zukunft zu erhalten.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Kontakt Presse

Jens Kürten
Director Corporate Communication & Marketing
Telefon +49 211 6181-250
Telefax +49 211 6181-241
E-Mail j.kuerten@gerresheimer.com

Kontakt Investor Relations & Creditor Relations

Anke Linnartz
Director Corporate Investor Relations & Creditor Relations
Telefon +49 211 6181-314
Telefax +49 211 6181-121
E-Mail a.linnartz@gerresheimer.com