

Ausführungen

von

**Uwe Röhrhoff**

Vorsitzender des Vorstands  
der Gerresheimer AG

anlässlich der

**ordentlichen Hauptversammlung**

**am 28. April 2016**

**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 und danke Ihnen für Ihr Kommen.

Das hinter uns liegende Jahr 2015 war ein erfolgreiches und wichtiges Jahr für die Gerresheimer AG; ein Jahr der strategischen Weichenstellung. Im vergangenen Jahr haben wir eine große Etappe bewältigt auf dem Weg, unserer Vision näher zu kommen: wir wollen der führende globale Partner für Lösungen werden, die zu Gesundheit und Wohlbefinden beitragen.

Heute beliefern wir Kunden rund um den Globus. Jedes Jahr stellen wir weit über 15 Milliarden Produkte her. In unseren über 40 Werken weltweit werden also pro Sekunde nahezu 500 Pharmaverpackungen produziert. Eine sehr hohe Zahl – und dabei kommt es doch immer wieder auf jedes einzelne Produkt an, denn jede Verpackung dient dem Wohl des Patienten. Dementsprechend investieren wir laufend in die Optimierung der Qualität sowie in innovative Produkte und Lösungen. Diese Maßnahmen sind ein wichtiger Teil unserer Wachstumsstrategie.

Dieser Strategie folgend haben wir Gerresheimer im vergangenen Jahr an vielen Stellen verändert. Wir haben uns mit einer großen Akquisition in Nordamerika deutlich stärker positioniert und diversifiziert. Wir haben die interne Produktion von Glasröhren verkauft und insgesamt die Qualität durch die Modernisierung von Werken und Maschinenparks verbessert. Darüber hinaus haben wir neue Kapazitäten in Regionen geschaffen, in denen wir verstärkt wachsen wollen.

Im Einzelnen haben wir 2015 folgende Maßnahmen umgesetzt:

1. Mit dem Zukauf von Centor haben wir unser langjähriges Vorhaben realisiert, uns im Bereich Kunststoff in den USA stärker aufzustellen. Das Unternehmen ist führend in der Herstellung von Kunststoffbehältern, die in den USA von Apotheken zur Verpackung von verschreibungspflichtigen Tabletten verwendet werden. Das war im Übrigen die größte Akquisition unserer Unternehmensgeschichte.
2. Der Verkauf unseres Röhrenglasgeschäfts war ein weiterer Meilenstein des Jahres 2015. Diese Transaktion hat unseren Fokus auf die Produktion von pharmazeutischen Verpackungen weiter geschärft und unser Geschäft weniger kapitalintensiv gestaltet.

Gerresheimer AG  
Klaus-Bungert-Straße 4  
40468 Düsseldorf  
Deutschland

Jens Kürten  
Group Senior Director Communication & Marketing  
Telefon +49 211 6181-250  
Telefax +49 211 6181-241  
E-Mail [j.kuerten@gerresheimer.com](mailto:j.kuerten@gerresheimer.com)  
Internet [www.gerresheimer.com](http://www.gerresheimer.com)

---

Glasröhren sind ein Vorprodukt für die Herstellung von Injektionsfläschchen, Spritzen, Ampullen und Karpulen. Wir sind sehr zufrieden, dass wir die Fertigung von Glasröhren an einen solch kompetenten Partner wie das US-amerikanische Unternehmen Corning verkauft haben. Der Verkauf, zusammen mit dem neu gegründeten Joint Venture mit Corning zur Entwicklung der nächsten Generation von pharmazeutischen Primärverpackungen aus Röhrenglas sowie der abgeschlossene langfristige Liefervertrag für Glasröhren bringen uns ein großes Stück weiter. Es hilft, uns auf das zu konzentrieren, was wir wirklich können und wollen: erstklassige Verpackungen produzieren für die Pharmaindustrie weltweit – in höchster Qualität und hohen Volumina.

3. Weiter haben wir das Jahr 2015 dazu genutzt, unser Werk in den Südstaaten der USA, in Peachtree City auszubauen: ein neues Produktionsgebäude ist entstanden, das mit neuester Reinraumtechnik ausgestattet ist. Hier werden wir in diesem Jahr mit der Massenproduktion eines Asthma-Inhalators für den amerikanischen Markt beginnen.
4. Und auch in Europa, genauer gesagt in Tschechien, haben wir innerhalb unseres Geschäftsbereichs Plastics und Devices unsere Produktionskapazitäten nochmals erweitert. Denn unser Werk in Horsovsky Tyn ist ein wichtiger Pfeiler im Rahmen unserer Wachstumsstrategie.
5. Parallel dazu sind wir auch im Bereich Glas aktiv gewesen. So haben wir unser Behälterglaswerk in Chicago Heights grundlegend renoviert – einschließlich eines Schmelzwannenbaus und der Modernisierung des Maschinenparks. Sämtliche Renovierungsarbeiten hatten zum Ziel, höchste Ansprüche hinsichtlich der Produktqualität von partikelfreien Glasverpackungen zu erfüllen. In vier Wochen werden wir im Rahmen unserer alljährlichen großen Kundenveranstaltung – den Gerresheimer Pharma Days – das rundumerneuerte Werk unseren Kunden vorstellen.
6. Darüber hinaus statten wir weltweit alle Werke, die Injektionsfläschchen aus Röhrenglas herstellen, mit derselben modernsten Generation von Maschinen sowie Kontroll- und Inspektionssystemen aus. Angefangen haben wir 2014 in Morganton, USA, gefolgt vom Schwesterwerk in Vineland. In Queretaro, Mexiko, ging es 2015 los und jetzt ist Europa an der Reihe, danach folgen Indien und China.

7. In Indien haben wir 2015 in Kosamba – unweit von Mumbai – investiert und ein neues Werk gebaut. Hier werden wir gegen Ende dieses Jahres mit der kommerziellen Produktion von Injektionsfläschchen starten. Denn nur, wenn wir weltweit mit lokaler Produktion unsere Kunden beliefern und überall gleich hohe Qualitätsstandards versprechen können, werden wir erfolgreich wachsen.

Strategisch bleibt es für uns wichtig, unsere Kapazitäten laufend marktgerecht auszubauen. Denn der Bedarf an Medikamenten wächst weltweit. Es sind die folgenden Megatrends, die für uns günstige Rahmenbedingungen abgeben:

Für uns ist es positiv, dass die medizinische Versorgung in den Schwellenländern immer besser wird. Immer mehr Menschen weltweit können sich medizinisch versorgen lassen. Es wird vorausgesagt, dass bis 2020 jeder zweite Mensch täglich mindestens eine Dosis Medikamente einnehmen wird. 2005 war es nur jeder Dritte. Das steigert den Absatz unserer Produkte. Denn für uns ist nicht der Preis eines Medikaments von Bedeutung. Uns interessiert, wie viel Stück oder wie viele Einheiten von dem Medikament verkauft werden. Denn jedes Medikament – wo auch immer es in der Welt eingesetzt wird - muss sicher verpackt werden und zuverlässig und unbeschadet zum Patienten kommen.

Bei allem Fokus auf die Schwellenländer darf man aber nicht vergessen, dass die USA heute und in Zukunft immer noch mit großem Abstand der bedeutendste Markt für Medikamente sein werden. Marktforscher sagen voraus, dass von 2015 bis 2020 die Ausgaben für Medikamente in den USA um ein Drittel steigen werden. Wir sind in den USA Marktführer für pharmazeutische Glasverpackungen für zu spritzende Medikamente. Jetzt haben wir mit dem Kauf von Centor auch den Marktführer im Segment der Tablettenverpackungen für verschreibungspflichtige Medikamente in unserer Gruppe.

Mit unseren Produkten helfen wir auch vielen Patienten, die unter chronischen Erkrankungen leiden. Bereits heute leiden 415 Millionen Menschen an Diabetes, also einer von 11 Erwachsenen. Bis zum Jahr 2040 soll diese Zahl auf rund 640 Millionen ansteigen. Wir verkaufen immer mehr unserer Produkte, weil die Zahl der akuten und chronischen Krankheiten, wie beispielsweise Asthma und Diabetes, weltweit stetig zunimmt.

## **Geschäftsjahr 2015**

Wie Sie sehen, meine sehr verehrten Damen und Herren, war das zurückliegende Jahr ein überaus spannendes Jahr für uns – und ein

außerordentlich erfolgreiches: Der Umsatz stieg um 6,8 Prozent auf 1.377,2 Mio. Euro. Organisch ist der Umsatz um 1,5 Prozent gestiegen. In unserer Prognose sind wir von einem Zielkorridor von ein bis drei Prozent ausgegangen, so dass sich unsere Erwartung erfüllt hat.

Auch im Geschäftsjahr 2015 war der Bereich Plastics & Devices der größte Wachstumstreiber, mit einem Zuwachs von 7,8 Prozent und einem organischen Wachstum von 2,8 Prozent. Insbesondere unsere hochwertigen Produkte wie Insulin-Pens, Asthma-Inhalatoren und Diabetiker-Stechhilfen haben das Wachstum getragen.

Unser Geschäftsbereich Primary Packaging Glass hat sich ebenfalls erfreulich entwickelt und zeigt ein Umsatzplus von 4,6 Prozent, organisch 0,6 Prozent.

In unserem dritten und gleichzeitig kleinsten Geschäftsbereich für Laborglasprodukte sind die Umsätze aufgrund einer verhaltenen Nachfrage in den USA zwar ganz leicht gesunken, nämlich um -0,8 Prozent organisch. Dank des starken US-Dollar ergab dies aber trotzdem noch mehr als 15 Prozent Wachstum für uns.

Auch bei der wichtigsten Steuerungsgröße im Konzern, dem bereinigten operativen Ergebnis, dem adjusted EBITDA, haben wir unseren Zielkorridor von 255 bis 265 Millionen Euro erreicht bzw. übertroffen. Schon ohne den Beitrag von Centor hatten wir das Ziel mit 262,4 Millionen Euro erreicht. Zusammen mit dem Centor-Beitrag im letzten Quartal haben wir sogar ein bereinigtes operatives Ergebnis von 277,9 Millionen Euro erwirtschaftet. Das Konzernergebnis erhöhte sich deutlich um 55 Prozent auf 112,7 Millionen Euro im Geschäftsjahr. Das bereinigte Ergebnis je Aktie stieg ebenfalls deutlich um 18 Prozent auf 3 Euro 41 Cent.

Im letzten Jahr haben wir erneut stark investiert, und zwar in Höhe von 125,8 Millionen Euro. Das sind 9 Prozent vom Umsatz. Auch hier liegen wir im Rahmen unserer Prognose von 9 bis 10 Prozent. Ich freue mich sagen zu können, dass wir unsere Ziele für das Geschäftsjahr 2015 voll erreicht haben.

## **Umsatz nach Regionen**

Wie ich eingangs schon erwähnt habe, produzieren wir weltweit an mehr als 40 Standorten. Europa und Amerika sind für uns weiterhin die wichtigsten Absatzmärkte. In Europa erzielten wir 58 Prozent des Konzernumsatzes, in Nordamerika lagen wir bei 23 Prozent. Die Schwellenländer sind aufgrund des Bevölkerungswachstums und einer immer besseren medizinischen Versorgung für uns weiter sehr wichtig. Hier erwirtschafteten wir 16 Prozent unseres Umsatzes.

## Mitarbeiter

Der Erfolg des vergangenen Geschäftsjahres ist natürlich nur möglich, weil wir eine tolle Mannschaft haben. Daher möchte ich mich an dieser Stelle - auch im Namen meiner Vorstandskollegen - für die sehr gute Zusammenarbeit bei all unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bedanken. Ohne den Einsatz, die Motivation und den Einfallsreichtum unserer weltweit rund 11.000 Kollegen wären wir nicht da, wo wir heute sind.

## Aktienkurs

Und damit, meine sehr verehrten Damen, meine Herren, komme ich zu unserem Aktienkurs. Im ersten Halbjahr 2015 schwankte der Kurs in der Bandbreite zwischen 42 und 58 Euro. Mit der Verkündung unserer strategischen Maßnahmen stieg die Aktie auf knapp 67 Euro Ende Juli. Nach einem kurzen Rücksetzer, wo die Aktie nochmals auf unter 60 Euro sank, hat sich der Kurs jedoch bis zum Ende des Geschäftsjahres kontinuierlich nach oben bewegt und schloss mit einem Kurs von 73 Euro und 90 Cent. Damit hat sich der Aktienkurs im Jahresvergleich deutlich um gut 66 Prozent erhöht und verzeichnete im Geschäftsjahr 2015 die drittbeste Kursentwicklung aller 50 im MDAX notierten Aktien. Aktuell notiert die Aktie zwischen 66 und 69 Euro.

An diesem Erfolg sollen Sie als unsere Aktionäre teilhaben und so haben wir im Vorstand gemeinsam mit dem Aufsichtsrat die Entscheidung getroffen, die Dividende erneut zu erhöhen.

Wir schlagen daher heute gemeinsam mit dem Aufsichtsrat vor, für das Geschäftsjahr 2015 eine Dividende in Höhe von 85 Eurocent je Aktie auszuschütten. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 25 Prozent des bereinigten Konzernergebnisses nach Minderheiten. Die Dividende steigt demzufolge um 13 Prozent. Damit konnten wir zum 5. Mal in Folge die Dividende erhöhen und ich würde mich freuen, wenn dieser Vorschlag Ihre Zustimmung findet. Denn wir möchten damit ausdrücken, dass wir von unserem Unternehmen überzeugt sind – und zwar nicht nur heute, sondern vor allem, was die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung angeht.

## Investitionen

Meine Damen und Herren, unser Ziel ist es, profitabel zu wachsen. Aus diesem Grund investieren wir umfassend und nachhaltig in unser Geschäft und erschließen neue Märkte. Im letzten Jahr haben wir ungeachtet dessen einige Maßnahmen ergriffen, um unser Geschäft weniger kapitalintensiv zu gestalten.

So haben wir durch den Verkauf des Röhrenglasgeschäfts sowie die endgültige Stilllegung des Behälterglaswerkes in Millville die Anzahl der von uns betriebenen Schmelzöfen um insgesamt acht auf nunmehr 13 deutlich reduziert. Dies führt neben der Reduktion der Anzahl von nötigen Instandhaltungsmaßnahmen auch zu geringeren Investitionsanforderungen, da Schmelzöfen sehr kapitalintensiv sind.

Hilfreich ist darüber hinaus, dass das neu erworbene Unternehmen Centor lediglich 3 – 4 Prozent vom Umsatz als jährliche Investitionen benötigt und damit den Trend zu weniger Investitionen verstärkt. Außerdem erwarten wir eine Verringerung des erforderlichen Net Working Capitals im Verhältnis zum Umsatz, da wir unter anderem durch den bedarfsgerechten Zukauf der Glasröhren als Vorprodukt insgesamt weniger Vorräte halten müssen.

Wie schon eingangs erwähnt, haben wir im Geschäftsjahr 2015 125,8 Mio. EUR in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte investiert. Regional gesehen lagen diese Investitionen in Europa mit etwa 46 Prozent auf Platz eins, davon rund die Hälfte in Deutschland. Auf Amerika entfielen knapp 36 Prozent, und auf Schwellenländer rund 18 Prozent.

## **Finanzielle Stabilität**

Die Eigenkapitalquote liegt niedriger als vor einem Jahr bei jetzt 28,8 Prozent, verglichen mit 36,5 Prozent Ende 2014. Wie erläutert ergibt sich das aus der Schuldenfinanzierung des Centor-Kaufs.

Die Vermögenslage ist solide – wir haben eine sehr gesunde finanzielle Basis, die uns Spielraum lässt, unserer Strategie zu folgen und profitables Wachstum zu gewährleisten. Wir haben unsere Refinanzierung abgeschlossen – zu sehr guten Konditionen, was ein Ausdruck unserer guten Reputation am Finanzmarkt ist. Im Einzelnen haben wir unsere aus 2011 stammende Rahmenfinanzierung mittels einer revolving Kreditlinie refinanziert, und für die Centor-Akquisition eine Brückenfinanzierung abgeschlossen. Diese haben wir im November im Wesentlichen im Wege einer Schuldscheinemission in Höhe von 425 Mio. EUR und aus den Verkaufs-Erlösen des Röhrenglasgeschäfts abgelöst.

Unser Verschuldungsgrad, gemessen als Nettoschulden zum Adjusted EBITDA ist mit dem Kauf von Centor von 1,7 auf 2,9 gestiegen. Mit unserem Cash, insbesondere auch dem Cash, den Centor generiert, wollen wir diesen Verschuldungsgrad in den nächsten 24 Monaten auf 2,5 reduzieren.

## Unternehmerische Verantwortung

Meine Damen und Herren,

Mit unseren Produkten leisten wir einen wichtigen Beitrag zu Gesundheit und Wohlbefinden der Menschen. Für jedes unserer Produkte stehen wir in der Verantwortung gegenüber unseren Kunden, aber eigentlich gegenüber den Patienten. Verantwortung ist daher auch einer unserer Unternehmenswerte. Unternehmerische Verantwortung bedeutet für uns auch, dass wir uns für den Schutz der Umwelt einsetzen. Deswegen engagieren wir uns nun schon seit sieben Jahren für eine umweltgerechte Produktion im Rahmen des Carbon Disclosure Projects. Dabei handelt es sich um die weltweit größte Umweltinitiative zur Reduktion von CO<sub>2</sub>-Emissionen.

Wir erheben, analysieren und managen unsere CO<sub>2</sub>-Emissionen an allen Produktionsstandorten und berichten jährlich sowohl über deren Zusammensetzung und Entwicklung als auch über die verschiedensten Maßnahmen zu deren Reduzierung. Ziel unserer Umweltstrategie ist es, das Verhältnis von Emissionen zu Umsätzen zu reduzieren. Wir haben diese Zielvorgabe zum wiederholten Male erreicht: Das Verhältnis der Emissionen zum Umsatz sank um 19,3 Prozent. Damit haben wir die stärkste prozentuale Verbesserung erzielt, seit wir an diesem Projekt teilnehmen. Ich hoffe, dass das auch für Sie gute Nachrichten sind.

### Q1 2016

Meine Damen und Herren, das erste Quartal dieses Geschäftsjahres liegt schon wieder hinter uns und es ist so verlaufen, wie wir es erwartet hatten. Der Umsatz erreichte 342,3 Millionen Euro. Das ist ein deutliches Plus von 13,4 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal. Ohne Währungseffekte und ohne Akquisitionen und Desinvestitionen erhöhte sich der Umsatz im gleichen Zeitraum um 4,4 Prozent.

Ein Teil des Umsatzzuwachses ergibt sich aus dem Geschäft mit Kunststoffverpackungen für verschreibungspflichtige Medikamente, das mit dem Kauf von Centor im vergangenen Jahr übernommen wurde. Ebenfalls deutlich angestiegen ist der Umsatz mit Produkten zur Verabreichung von Medikamenten wie Asthma-Inhalatoren, Insulin-Pens oder vorfüllbaren Spritzen. Zudem hat sich auch bei Pharmaverpackungen aus Glas erwartungsgemäß der positive Trend der Vorquartale fortgesetzt, insbesondere lief es gut bei Injektionsfläschchen, Ampullen und Karpulen.

Das adjusted EBITDA wuchs um 29,6 Prozent auf 66 Millionen Euro. Dies ist im Wesentlichen auf die Akquisition von Centor am 1. Septem-



ber zurückzuführen. Das Konzernergebnis betrug 17,6 Millionen Euro, das sind 39 Prozent mehr als im ersten Quartal des vergangenen Jahres. Entsprechend profitierte auch das bereinigte Ergebnis je Aktie. Hier konnten wir eine Steigerung um 72 Prozent auf jetzt 74 Eurocent verbuchen.

In den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres haben wir Investitionen in Höhe von 13,7 Millionen Euro getätigt. Wir haben ein Grundstück für ein neues Werk für pharmazeutische Kunststoffverpackungen in Brasilien gekauft. Zudem bauen wir weiter unser Werk in Peachtree City in den USA aus.

## **Ausblick**

Damit komme ich zum Ausblick. Wir erwarten einen Konzernumsatz von rund 1,5 Milliarden Euro. Das entspricht einem organischen Umsatzwachstum von 4 bis 5 Prozent. Unsere Wachstums- wie auch Ergebnis-erwartungen formulieren wir dabei grundsätzlich zu konstanten Wechselkursen. Beim Ergebnis streben wir in diesem Jahr ein Adjusted EBITDA von rd. 320 Millionen Euro an. Das Investitionsvolumen wird bei rund acht Prozent des Umsatzes liegen.

Unsere mittelfristige Indikation der Geschäftsjahre 2016 bis 2018 sieht ein organisches Umsatzwachstum von jährlich 4-5 Prozent vor. Die EBITDA-Marge soll im Geschäftsjahr 2018 einen Wert von 22 Prozent erreichen. Um diese Ziele zu erreichen, wird ein deutlich geringeres jährliches Investitionsvolumen in der Größenordnung von rund 8 Prozent des Umsatzes benötigt.

## **Abschluss**

Lassen Sie mich nun zusammenfassen. In 2015 haben wir wichtige strategische Entscheidungen getroffen und diese umgesetzt.

Wir haben unser bereits sehr robustes Geschäftsmodell weiter verbessert indem wir mit Kunststoffverpackungen für verschreibungspflichtige Medikamente unser Produktportfolio wesentlich erweitert, neue Kunden dazugewonnen und gleichzeitig die regionale Verteilung unseres Umsatzes zugunsten der USA ausgebaut haben.

Wir haben die Kapitalintensität des Geschäftes durch den Verkauf der Röhrenglasproduktion an Corning reduziert.

Die guten Geschäftszahlen 2015 sowie das sehr gute Umsatzwachstum und die guten Ergebnis- und Finanzkennzahlen des ersten Quartals 2016 belegen den Erfolg dieser Weichenstellungen.

Gerresheimer AG  
Klaus-Bungert-Straße 4  
40468 Düsseldorf  
Deutschland

Jens Kürten  
Group Senior Director Communication & Marketing  
Telefon +49 211 6181-250  
Telefax +49 211 6181-241  
E-Mail [j.kuerten@gerresheimer.com](mailto:j.kuerten@gerresheimer.com)  
Internet [www.gerresheimer.com](http://www.gerresheimer.com)

---

Dementsprechend schaue ich weiter sehr optimistisch in die Gerresheimer-Zukunft.

Ganz besonders zuversichtlich bin ich auch im Hinblick auf unsere stabile Vertrauenskultur, die wir als einen wichtigen Beitrag zur Zukunftssicherung erachten: sie ermöglicht eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, unseren Geschäftspartnern, unserem Aufsichtsrat sowie mit unseren Betriebsräten. Ihnen allen möchte ich – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – meinen Dank für Ihre Unterstützung und Ihr Engagement aussprechen.

Auch im laufenden Geschäftsjahr ist es unser Ziel, durch Fokussierung auf Qualität und Kundenorientierung weiter profitabel zu wachsen und damit die Zukunftsfähigkeit der Gerresheimer AG zu sichern.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit. Meine Kollegen und ich stehen Ihnen jetzt gerne für die Beantwortung Ihrer Fragen zur Verfügung.

#### Kontakt Presse

Jens Kürten  
Group Senior Director Communication & Marketing  
Telefon +49 211 6181-250  
Telefax +49 211 6181-241  
E-Mail [j.kuerten@gerresheimer.com](mailto:j.kuerten@gerresheimer.com)

#### Kontakt Investor Relations

Nicole Winkler  
Head of Investor Relations  
Telefon +49 211 6181-314  
Telefax +49 211 6181-121  
E-Mail [n.winkler@gerresheimer.com](mailto:n.winkler@gerresheimer.com)