

**Gerresheimer AG
Ordentliche Hauptversammlung 09.06.2021**

Rede des Vorstandsvorsitzenden Dietmar Siemssen

Es gilt das gesprochene Wort

Guten Morgen sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen zur virtuellen Hauptversammlung.

Das hinter uns liegende Jahr 2020 war wegen der Covid-19 Pandemie ein anspruchsvolles Jahr. Es hat uns alle vor besondere Herausforderungen gestellt. Das Gerresheimer Team hat hervorragende Arbeit geleistet und die Covid-Situation gut gemeistert. Alle unsere Werke rund um den Globus haben kontinuierlich produziert und unsere für das Gesundheitswesen wichtigen Produkte an unsere Kunden ausgeliefert. Wir haben frühzeitig für die Covid-Impfkampagnen neue Kapazitäten für Impfstofffläschchen aufgebaut. Daneben wurden ungeachtet der Pandemie neue Möglichkeiten für Wachstum geschaffen und die Grundlage für unseren beschleunigten Wachstumskurs gelegt. Wir transformieren unsere Gerresheimer zu einem Wachstumsunternehmen als Innovationsführer und Lösungsanbieter.

Wenn wir uns das zurückliegende Geschäftsjahr, insbesondere das vierte Quartal, anschauen, können wir festhalten: Gerresheimer ist auf Wachstumskurs. Wir haben unser Umsatzziel erreicht, wenn auch am unteren Rand der Prognose vom mittleren einstelligen Wachstum. In unserem Kerngeschäft, also Plastics & Devices und Primary Packaging Glass, sind wir trotz Covid um 3,8% gewachsen. Wichtiger als die Betrachtung der Zahl an sich ist die Tatsache, dass wir in weiten Teilen des Geschäfts gute und deutlich höhere Wachstumsraten erzielt haben - deutlich stärker als in den Vorjahren. Eine Bestätigung, dass die in den letzten zwei Jahren ergriffenen Maßnahmen greifen. Im Kosmetikglas-Geschäft gab es durch die Pandemie geringere Nachfrage. Die eben genannten Effekte konnten das aber weitgehend kompensieren.

Mit einer Adjusted EBITDA Marge von 22,9% im Kerngeschäft waren wir besser als unser Jahresziel. Wir haben im letzten Jahr stark in zukünftiges Wachstum investiert, das Netto-Investitionsvolumen lag bei 11 Prozent des Umsatzes. Das vierte Quartal war das bisher beste Quartal in der Gerresheimer Geschichte, mit einem starken Umsatzwachstum im Kerngeschäft. Unsere Investitionen machen sich bezahlt, ebenso unsere neuen innovativen Produkte. Eine klare Bestätigung unseres Kurses und ein gutes Zeichen für die nächsten Jahre. Die Transformation zeigt Wirkung.

2020 haben wir ein gutes Ergebnis in schwierigen Zeiten erzielt. Seit 2011 erhöhen wir die Dividende kontinuierlich. Unsere Geschäfte laufen gut, wir sind krisenfest und das Unternehmen ist finanziell gesund. Dementsprechend sieht der gemeinsame Vorschlag des

Aufsichtsrats und Vorstands die zehnte Dividendenerhöhung in Folge vor – um 4 Prozent auf 1,25 Euro je Aktie. Damit liegen wir bei einer Ausschüttungsquote von über 30%. Wir hoffen, dass dieser Dividendenvorschlag Ihren Zuspruch findet. Wie in den Vorjahren wollen wir unsere Aktionäre an unserem Erfolg teilhaben lassen.

Mit Blick auf unsere Aktie lässt sich sagen: 2020 hat sich unser Kurs sehr gut entwickelt. Mit einem Jahresplus von 50% liegen wir mit unserer Performance weit über den Vergleichsindizes MDAX und Stoxx 600 Healthcare. Die positive Aktienkursentwicklung sehen wir als Bestätigung für den von uns eingeschlagenen Weg. Unsere Strategie zeigt auch hier seine Wirkung.

Zu Beginn des Jahres 2020 hatten wir drei Prioritäten für das Geschäftsjahr gesetzt:

1. Kontinuität des Geschäfts

Zum Ausbruch der Pandemie war uns klar, unser wichtigstes Ziel ist die Aufrechterhaltung der Produktion. Denn unsere Produkte, Verpackungen für Medikamente, wie Spritzen, Fläschchen oder Insulin-Pens werden unbedingt benötigt. Wir sind ein wichtiger und zuverlässiger Partner der Pharma- und Healthcare-Industrie. Unsere Kunden können sich auf uns verlassen. Ohne Produktionsunterbrechung haben wir unsere Kunden beliefert und haben so einen wichtigen Beitrag für die essentielle Versorgung der Patienten weltweit geleistet. Dabei hilft uns unsere regionale Verteilung unserer Werke: 37 Werke in 14 Ländern, die in der Region für die Region produzieren. Das Aufrechterhalten der Produktion in allen Werken war und ist angesichts lokaler Herausforderungen gerade in Ländern wie Indien, Mexiko und Brasilien nicht immer einfach. Unsere robusten Krisenpläne und Maßnahmen haben Wirkung gezeigt. Es gab keine nennenswerten Unterbrechungen. Um das einzuordnen: von über 10.000 Arbeitstagen in unseren Werken weltweit sind im Geschäftsjahr 2020 nur rund 5 Arbeitstage ausgefallen. Ein wirklich starker Einsatz aller Mitarbeiter weltweit.

2. Wir haben unsere Ziele erreicht

...und den kommunizierten Zielkorridor getroffen. Keine Frage - unser Anspruch lag höher, als das Umsatzwachstum am unteren Ende des Korridors zu erreichen, aber angesichts der Pandemie ist es dennoch ein Erfolg. Wir haben an unserer Jahresprognose festgehalten und geliefert. Angesichts der bekannt anspruchsvollen Umstände ist das erreichte Umsatzwachstum ein Beweis für die Robustheit unseres Geschäfts, aber auch für unseren Fokus und unsere erfolgreichen, gemeinsamen Anstrengungen.

3. Wir bereiten uns auf morgen vor

Neben dem Umgang mit der Pandemie und Sicherstellung von Produktion und Lieferfähigkeit, haben wir unverändert unseren Strategieprozess formula G vorangetrieben und konsequent umgesetzt. Wir haben unsere Investitionspläne und Projekte planmäßig realisiert. Wir haben neue Geschäftsmöglichkeiten erarbeitet und Wachstumspotenziale erschlossen. Gerresheimer hat wichtige neue Aufträge mit Bestandskunden gewinnen können und neue Kunden erschlossen, gerade im Bereich der Biotech-Unternehmen. Wir begleiten diese Kunden im kompletten Entwicklungs- und Produktlebenszyklus ihrer Medikamente. Unser Unternehmen ist der Top-Ansprechpartner für unsere Kunden.

Gerresheimer ist ein absolut verlässlicher Partner für Pharma und Healthcare. Schon immer gewesen - in den Zeiten der Pandemie hat sich das in besonderer Weise gezeigt. Unser Geschäftsmodell bewährt sich – auch in Zeiten der Krise.

Das ist möglich, weil alle Stakeholder gemeinsam dahinter stehen: Sie als Anteilseigner, der Aufsichtsrat, unsere Kunden, unsere Lieferanten, der Konzernbetriebsrat und vor allen Dingen unsere 10.000 Mitarbeiter. Mit ihrem herausragenden Einsatz in den letzten 15 Monaten haben alle zusammen gezeigt, dass auf uns Verlass ist und wir uns unserer Verantwortung bewusst sind, uns dieser stellen und vollumfänglich erfüllen. Deswegen an dieser Stelle mein ganz besonderer Dank an alle Beteiligten, insbesondere an unsere 10.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den 37 Werken rund um den Globus.

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. Wir sind mitten in diesem Prozess: Wir transformieren unsere Gerresheimer in einen Wachstumswert als Innovationsführer und Lösungsanbieter. Lassen Sie mich das genauer ausführen.

Wir sehen neun wesentliche Megatrends mit erheblicher Relevanz für uns. Seit dem Ausbruch der Pandemie ist das Bewusstsein für Gesundheit nochmals stark gestiegen. Die Anforderung an das Unternehmen bezüglich eines breit gefächerten Produktportfolios sowie eines globalen als auch lokalen Produktions-Footprints ist erheblich. In den Schwellenländern gibt es einen verbesserten Zugang zur Gesundheitsversorgung und somit zu Medikamenten. Die Bedeutung von Impfungen wird auch jenseits von Covid steigen. Die generelle Zunahme chronischer Krankheiten und eine alternde Bevölkerung sind ebenfalls relevante Entwicklungen. Eigen-Medikation und personalisierte Medizin kommen immer stärker und erfordern sichere, einfach zu bedienende und intelligente Verabreichungssysteme für die Patienten.

Die Regulierung und Zulassungsvorschriften werden anspruchsvoller. Der Kostendruck im Gesundheitswesen wird höher. Also gilt es, entsprechend intelligente, effiziente Systeme zu entwickeln, um die Wirksamkeit der Medikation zu erhöhen und Kosten zu senken. Eine ganz wichtige Aufgabe für uns.

Der Markt für Biologics, also biotechnisch hergestellter Medikamente, wächst deutlich. In der Regel sind das großmolekulare, meist zu spritzende Medikamente, mit hohen Anforderungen an die Primärverpackung. Das bietet ein großes Potenzial für uns. Wir decken mit unserem sehr breiten Portfolio technologisch hochwertiger Produkte die Anforderungen sehr gut ab und entwickeln kontinuierlich neue Lösungen für neue Anwendungsfelder. Auch und gerade für die Biotech-Hersteller. Wir sind elementarer Teil dieses wichtigen Marktes. Das belegen auch die starken Wachstumsraten in unserem Segment Biological Solutions.

Wir haben uns gefragt, wo wollen wir 2028 stehen? Dafür haben wir eine starke Vision entwickelt: „Leading in health and well-being delivery solutions.“

Um dies zu erreichen haben wir fünf strategische Handlungsfelder mit ehrgeizigen Zielen definiert:

- **Wachstum:** Wir bringen Gerresheimer auf einen profitablen, nachhaltigen Wachstumspfad. Von heute mittleren einstelligen Wachstumsraten auf mittelfristig hohe einstellige Wachstumsraten.
- **Innovation:** Wir wollen zum Innovationsführer werden. Innovation ist für mich der Schlüssel zum zukünftigen Erfolg.
- **Exzellenz:** Wir wollen Exzellenz, also Höchstleistungen, liefern - in allem was wir tun. Das umfasst die Produktion, Produkte, interne Prozesse und den Austausch mit unseren Kunden.
- **Leadership:** Wir wollen alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf unserem Weg des profitablen, nachhaltigen Wachstums mitnehmen. Dazu bedarf es einer klaren Ausrichtung von uns allen auf dieses Wachstum. Der kulturelle Wandel im Unternehmen ist in vollem Gang.
- **Nachhaltigkeit:** Wir haben uns ehrgeizige Nachhaltigkeitsziele gesetzt, weit mehr als nur reine Pflichterfüllung. Nachhaltigkeit ist für uns das gleichberechtigte fünfte strategische Handlungsfeld. Wir richten das komplette Unternehmen auf Nachhaltigkeit aus und sehen auch hier Geschäftspotenziale.

Unser klares Ziel: Schritt für Schritt noch erfolgreicher werden und in den nächsten Jahren mittleres bis hohes einstelliges Umsatzwachstum erzielen. Wir wollen die Marktdynamik klar übertreffen. Dabei helfen uns unsere Wachstumssegmente:

- High Value Solutions – also hochwertige Produkte, mit denen wir einen größeren Anteil an der Wertschöpfungskette des Kunden abdecken.
- Unser Fokus auf Biotech: wir bieten für dieses schnell wachsende Segment alles aus einer Hand. Dank unseres unübertroffenen breiten Produktportfolios, unserer Regulierungs- und Servicekompetenz sind wir hier der Ansprechpartner der Wahl für viele kleine und große Biotechunternehmen.
- Unsere globale Expansion beschleunigt unser Wachstum, gerade in Asien und Südamerika.
- Intelligent Devices werden in den nächsten Jahren eine zunehmende Rolle spielen. Mit unserer Digital- und Entwicklungskompetenz werden wir ein führender Anbieter in diesem Segment werden.
- Und natürlich werden wir unverändert auch zukünftig der Partner der Wahl für unsere weltweiten Kunden sein.
- Für die nächste Wachstumsstufe kommen dann noch die Innovationskraft von Advanced Technologies und zielgerichtete Akquisitionen und Partnerschaften hinzu.

Unsere Gerresheimer ist in den Jahren 2015 bis 2019 nicht wirklich gewachsen. Ein durchschnittliches Umsatzwachstum von gerade einmal 2 Prozent liegt kaum über dem allgemeinen Marktwachstum. Für uns ist ganz klar: wir wollen das Wachstum deutlich beschleunigen und setzen uns dafür ambitionierte Ziele. Für 2021 planen wir im Kerngeschäft ein Wachstum im mittleren einstelligen Bereich. Ab 2022 wollen wir nochmal nachlegen und in den Bereich hoher einstelliger Wachstumsraten kommen. Wir haben unseren Wachstumsmotor formula G angeworfen. Die Transformation ist im vollen Gange.

Wir machen diesen Wandel, diese Transformation und unsere Wachstumsambitionen sichtbar. Wir visualisieren unsere neue Gerresheimer - nach innen und nach außen. Dafür steht das neue Corporate Design: unser Wachstumsgedanke, Innovation, Exzellenz, der Fokus auf Mitarbeiter und Kunden. Das neue Corporate Design zeigt es: unser modernes

Unternehmen mit einem sehr offenen und freundlichen Logo, mit frischen Farben, mit innovativer Bildsprache und Gestaltung. Und zum ersten Mal in der Firmengeschichte: mit einem einzigartigen Claim, der unseren Anspruch in wenige Worte fasst: «innovating for a better life». Das ist die neue Gerresheimer, dafür stehen wir.

Unser Kerngeschäft wird unverändert getragen von unseren Volumenprodukten, also den jährlich 16 Milliarden Primärverpackungen aus Glas und Kunststoff für Medikamente und Kosmetik. Dieser Bereich trägt wesentlich zu unserem profitablen Wachstum bei. Daneben setzen wir auf Innovationen und starkes Wachstum durch High Value Solutions. Bei vielen neuen Produkten und Lösungen erhöhen wir die Wertschöpfung und erleichtern dem Kunden die Konzentration auf seine Kernkompetenzen.

Beispiele für solche High Value Solutions sind Elite Glass und unsere RTF Produkte, also ready-to-fill. Wir integrieren dabei Produktionsschritte bei uns, die sonst vom Kunden erledigt werden müssen, aber nicht in der Kernkompetenz der Kunden liegen. So zum Beispiel das Waschen und Sterilisieren von Injektionsfläschchen. Oder wir erhöhen die Güte und Bruchsicherheit unserer Produkte, um reibungslose, schnellere Abfüllprozesse zu ermöglichen.

Bei vielen Innovationen geht es um die zunehmende Digitalisierung und Vernetzung der Produkte und Lösungen. Dazu gehören natürlich unsere Mikropumpen wie auch unser smart Inhaler, respimetrix, der bei oraler Medikamenteneinnahme zum Beispiel bei Asthmatikern dem Patienten, Arzt und dem Gesundheitswesen wichtige Daten zur Verfügung stellt. Zwei sehr gute Beispiele, wo die Reise bei smarten Devices hingehet. Wir sehen in diesem Markt ein erhebliches Potenzial und werden diesen Markt entscheidend mitgestalten.

Gerresheimer ist bereits in vielen Märkten und Regionen stark vertreten. Das Geschäft dort ist solide und gut und wächst kontinuierlich. Dennoch sehen wir weitere, für uns attraktive Märkte mit überdurchschnittlichem Wachstum. Die globale Expansion ist ein wichtiger Baustein für unsere Erfolgsgeschichte.

Wir produzieren in der Region für die Region, wir sind mit unseren 37 Werken in 14 Ländern dort, wo unsere Kunden sind. Wir haben 2020 unseren Footprint mit einem neuen Werk für pharmazeutische Kunststoffverpackungen in Südamerika erweitert und bauen das Kosmetikgeschäft aus. Jetzt in 2021 folgt ein weiteres Werk für Plastic Packaging in den USA. In Indien erweitern wir unsere Glasproduktion und errichten ein neues zusätzliches Werk für Kunststoffverpackungen. Unser neues Werk in Nordmazedonien hat die Produktion erfolgreich gestartet. Weitere Ausbaupläne für das Werk dort sind bereits in der Pipeline.

Mit unserem globalen Netzwerk an Innovations- und Technologiezentren bündeln wir unsere Kompetenzen, unsere Experten und das notwendige Equipment sehr effizient. Gleichzeitig schaffen wir damit die globale Verfügbarkeit unserer Expertise für unsere R&D Zentren, für unsere Kunden und unsere Werke. Der Erfolg ist offensichtlich, entsprechend erweitern wir und bauen das Netzwerk der Innovationszentren weiter aus.

Bereits heute haben wir ein Netzwerk von sechs Technologie- und Kompetenzzentren. Beispiele sind das Innovationszentrum für smart Devices in Olten in der Schweiz, das Technologiezentrum für Medical Systems und Prozess-Intelligenz in Wackersdorf oder das Spritzenzentrum in Bünde. 2019 ist das Innovationszentrum für Glas in Vineland in den

USA hinzugekommen. Ein weiteres Innovationszentrum für Moulded Glass in Lohr am Main ist beschlossen, Planung und Umsetzung laufen. Für die nächsten Jahre ist ein Ausbau weiterer Zentren in China und Indien geplant. Mit dem Netzwerk konzentrieren wir Kompetenzen und machen sie gleichzeitig lokal verfügbar.

Eines ist klar: die Umsetzung unserer Strategie und profitables Wachstum erreichen wir ausschließlich, wenn dieser Wille von allen Mitarbeitern getragen wird. Deshalb ist es so wichtig, die Begeisterung für Wachstum bei unseren 10.000 Mitarbeitern zu wecken und das Wachstumsdenken in der ganzen Organisation zu verankern. Dabei geben uns unsere 5 TRIBE Werte die Richtung vor: Teamwork, Responsibility, Integrity, Bold Innovation und Excellence.

Im Geschäftsjahr 2021 haben wir uns ehrgeizige Nachhaltigkeitsziele gesetzt, weit mehr als nur reine Pflichterfüllung. Nachhaltigkeit ist für uns das gleichberechtigte fünfte strategische Handlungsfeld. Wir richten das komplette Unternehmen auf Nachhaltigkeit aus. Mit unseren ambitionierten Zielen unterstützen wir die Nachhaltigkeitsstrategien unserer Kunden und betrachten Nachhaltigkeit nicht als Kostenfaktor, sondern als Chance für zusätzliches Wachstum. Wir haben neun sehr konkrete Ziele festgelegt. Beispielhaft will ich drei nennen. Das wichtigste Ziel ist im Bereich Umwelt sicherlich die Halbierung unserer CO₂-Emissionen. Im Aktionsfeld Ressourcen und Material werden wir Ökodesign bei allen neuen Produkten einführen. Und im Themenfeld Mitarbeiter und Menschen wollen wir als produzierendes Unternehmen die Unfallhäufigkeit maßgeblich verringern.

Unser Engagement und unsere Fortschritte bei Nachhaltigkeit werden von unseren Kunden und von weiteren Stakeholdern anerkannt. Schon seit vielen Jahren beteiligen wir uns am Carbon Disclosure Projekt. Beim führenden Kunden-Audit in Sachen Nachhaltigkeit von EcoVadis haben wir die Silber-Stufe erreicht und streben die Gold-Stufe an. Vor kurzem sind wir dem UN Global Compact beigetreten. Damit legen wir ein starkes Fundament für weitere Erfolge in diesem wichtigen Feld.

Kommen wir nun zum aktuellen Geschäftsjahr und zum Ausblick. Wir sind gut in das Jahr 2021 gestartet. Unsere Wachstumsstrategie formula G zeigt Erfolg. Wir bekräftigen unser Jahresziel: Mittleres einstelliges Umsatzwachstum in 2021. In unserem Kerngeschäft, also den beiden Geschäftsbereichen Plastics & Devices und Primary Packaging Glass, sind wir organisch im ersten Quartal um 3,1 Prozent gewachsen. Im gesamten Konzern war es ein Plus von 3,7 Prozent.

Der anhaltende Lockdown in vielen Ländern hat auch im ersten Quartal 2021 Teile unseres Geschäfts betroffen, aber gute Erfolge in anderen Bereichen konnten das kompensieren, beispielsweise unsere zusätzlichen Lieferungen an Covid-19-Impfstoff-Fläschchen oder unsere High Value Solutions. Gerade diese hochwertigen Produkte wie Elite Glass, RTF Vials oder RTF Spritzen werden wesentlich zum Wachstum in 2021 beitragen. In diesem Produktbereich gab es ein Plus von 40 Prozent und dieser Trend wird anhalten.

Die bereinigte EBITDA Marge im Kerngeschäft erreichte 19 Prozent, ein Plus von 0,8 Prozentpunkten. Das organische bereinigte Ergebnis je Aktie ist um 29 Prozent angestiegen, auf 57 Eurocent je Aktie.

Für uns bei Gerresheimer ist das zweite Quartal weit fortgeschritten. Wir werden wie geplant unser Wachstum beschleunigen. In unserem Kerngeschäft werden wir in allen Bereichen wachsen, insbesondere mit unseren High Value Solutions. Im Geschäftsbereich Plastics & Devices erwarten wir mittlere einstellige Wachstumsraten, wobei unser Spritzengeschäft weiterhin zweistellig zulegen wird. Im Geschäftsbereich Primary Packaging Glass erwarten wir hohe einstellige Wachstumsraten, insbesondere im Bereich Tubular Glass. Darüber hinaus ist die Wannenerholung in unserem Werk in Lohr erfolgreich abgeschlossen, die Produktion läuft bereits wieder.

Die aktuellen Projekte in Advanced Technologies laufen nach Plan. Die Erweiterung der Expertise geht voran, das Team wird Schritt für Schritt vervollständigt. Weitere Geschäftsmöglichkeiten werden fortlaufend eruiert.

Sehr geehrte Damen und Herren, wie heute mehrfach gehört, wir verändern unser Unternehmen, entwickeln es weiter. Wir haben diesen Wandel längst begonnen. Wir haben uns ehrgeizige Ziele gesetzt und diese setzen wir nun um.

Im Geschäftsjahr 2021 planen wir ein Wachstum im mittleren einstelligen Bereich. Ab 2022 wollen wir nochmal nachlegen und in den Bereich hoher einstelliger Wachstumsraten kommen. Wir haben unseren Wachstumsmotor angeworfen. Die Transformation ist im vollen Gange, Gerresheimer ist auf einem nachhaltigen profitablen Wachstumskurs.

Vielen Dank.