

Gerresheimer AG

Ordentliche Hauptversammlung 7. Juni 2023

Rede des Vorstandsvorsitzenden Dietmar Siemssen

(Es gilt das gesprochene Wort)

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren,
guten Morgen und herzlich willkommen zu unserer Hauptversammlung.

[Folie 2 Rückblick GJ 2022]

2022 ...

2022 war ein starkes Jahr für Gerresheimer.

Stark bei den operativen Ergebnissen.

Stark bei der Bewältigung externer Herausforderungen.

Stark bei der Nutzung von Marktchancen.

[Folie 3 Gerresheimer profitables Wachstumsunternehmen]

Wir haben 2022 unser Etappenziel eines zweistelligen organischen Wachstums bei Umsatz und Adjusted EBITDA erreicht. Gerresheimer ist heute ein profitables Wachstumsunternehmen – und ich bin davon überzeugt: die besten Jahre liegen noch vor uns!

[Folie 4]

Das ist das Ergebnis eines Transformationsprozesses, den wir 2019 in Gang gesetzt haben und in dem wir auch profitables Wachstum für uns neu definiert haben. Mit der konsequenten Umsetzung unserer Strategie formula g konnten wir in den letzten Jahren die sehr herausfordernden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen meistern, nachhaltig profitabel wachsen, Marktchancen nutzen und dabei unser Wachstumstempo von Jahr zu Jahr mehr als verdoppeln:

2019 war der Start des formula g Strategieprozesses für die Transformation der Gerresheimer vom Volumenanbieter zum innovativen System- und Lösungsanbieter mit umfassendem Produktportfolio.

2020 Corona-Pandemie. Gerresheimer wächst im Umsatz organisch um 2,6 %.

2021 ein weiteres Pandemiejahr mit steigender Inflation. Wir steigern den Umsatz organisch um 7,4 %,

2022, immer noch Pandemie, die höchste Inflation seit 30 Jahren, Knappheit von Gütern und Arbeitskräften: unser Umsatz wächst organisch um 16,2 %.

Mit unserem robusten Fundament, unserer klaren Strategie, Akribie und Fleiß bei operativen Themen wie Exzellenz und Produktivität ist Gerresheimer heute so stark aufgestellt, dass wir externe Herausforderungen souverän meistern und gleichzeitig Marktchancen sehr erfolgreich nutzen können.

Der Erfolg unserer Unternehmensstrategie wird 2022 besonders deutlich: Wir haben in einem herausfordernden wirtschaftlichen Umfeld ein zweistelliges Wachstum bei Umsatz und Ergebnis erzielt und gleichzeitig mit umfangreichen Investitionen die Weichen für das weitere Wachstum der Zukunft gestellt.

Ein ganz wichtiger Erfolgsfaktor ist hierbei unsere Wettbewerbsfähigkeit. Wir sind nicht länger ein Anbieter der ausschließlich Volumenprodukte im Angebot hat. Wir haben unser Portfolio systematisch erweitert und sind heute als System- und Lösungsanbieter der strategische Schlüsselpartner für die globale Pharma- und Biotech-Industrie.

Wir haben in den letzten Jahren entlang der gesamten Wertschöpfungskette unserer Pharma- und Biotech-Kunden Ansatzpunkte identifiziert, bei denen wir mit unserer Fachkompetenz und speziell entwickelten Lösungen deutlichen Mehrwert für unsere Kunden liefern können. Unser Produktmix hat sich in den letzten Jahren in Richtung dieser High Value Solutions verschoben.

Wir haben mit der Neuausrichtung unseres Unternehmens, mit unseren Systemen und Lösungen das Geschäft mit bestehenden Kunden erweitert. Wir haben aber auch völlig neue Kundengruppen erschlossen, zum Beispiel mit unseren Lösungen für Biopharmazeutika.

2022 wurde deutlich, dass sich die Investitionen der letzten Jahre auszahlen: Wir haben unser Wachstum erneut beschleunigt und die Voraussetzungen für das weitere, dynamische und renditestarke Wachstum in den Folgejahren geschaffen.

Gleichzeitig haben wir damit nachhaltig unseren Unternehmenswert gesteigert. Davon werden Sie als Aktionäre profitieren.

Wir haben im Geschäftsjahr 2022 unsere marktführende Position bei Primärverpackungslösungen und Medical Devices weiter ausgebaut. Wir hatten 2022 den stärksten Auftragseingang unserer Unternehmensgeschichte und haben so die Basis für zukünftiges Wachstum gelegt.

[Folie 5 Kennzahlen]

Die wesentlichen Kennzahlen des Geschäftsjahre 2022 belegen, was wir erreicht haben:

1,82 Milliarden Euro Umsatz – ein organisches Plus gegenüber dem Vorjahr von 16,2 %.

Ein Adjusted EBITDA von 354 Millionen Euro – organisch 10,2 % über dem Vorjahr.

Und auch das bereinigte Ergebnis pro Aktie ist organisch um rund 7 % gestiegen.

[Folie 6 Mitarbeiter:innen]

Diesen Erfolg verdanken wir unserer starken Mannschaft, die mit hohem Engagement und Veränderungsbereitschaft die Umsetzung unserer Strategie formula g weltweit vorangetrieben, die Herausforderungen des täglichen Geschäfts gemeistert und unsere Kunden sicher versorgt hat. Ich möchte mich an dieser Stelle im Namen des gesamten Vorstands bei unseren rund 11.000 Mitarbeitern herzlich für ihren Einsatz bedanken. Sie haben diesen Erfolg erst möglich gemacht und sie sind gleichzeitig das Fundament für das weitere nachhaltig profitable Wachstum in den Folgejahren.

[Folie 7 Strategischer Partner]

Was uns gemeinsam antreibt ist unsere Mission: Innovating for a better life.

Was Sie auf dieser Folie sehen, ist das umfassende Leistungsspektrum eines System- und Lösungsanbieters - eines strategischen Partners für die globale Pharma- und Biotech-Industrie.

Wir sorgen mit unserem breiten Produkt- und Lösungsportfolio und unseren Innovationen dafür, dass Medikamente sicher zum und auch in den Patienten kommen: Von der Hustensaft- oder Impfstoffflasche über Dosierflaschen für Augentropfen, Tablettenbehälter, Ampullen, Kartuschen, Spritzen, Pens, Autoinjektoren und Inhalatoren bis hin zu komplexen Systemlösungen wie beispielsweise Medikamentenpumpen. Und künftig verstärkt auch mit digitalen Lösungen für die Therapiebegleitung und -optimierung.

Mit unserem Portfolio und unseren Innovationen verbessern wir die Lebensqualität und die Gesundheit von Millionen von Menschen weltweit.

Deshalb investieren wir in Forschung und Entwicklung und in neue Produktionsanlagen. Das tun wir immer mit der Maßgabe, dass sich Investitionen langfristig positiv auf unsere Wettbewerbsfähigkeit und unsere Marge auswirken sollen.

So verwirklichen wir unsere Vision und sichern gleichzeitig das nachhaltig profitable Wachstum von Morgen.

[Folie 8 Dividendenvorschlag]

Gerresheimer ist ein Wachstumsunternehmen, das in erheblichem Umfang investiert und gleichzeitig mit hoher Kontinuität und Verlässlichkeit eine Dividende zahlt.

Wir haben im Rahmen unserer langfristig angelegten Dividendenpolitik festgelegt, dass wir jährlich zwischen 20 und 30 % des bereinigten Konzernergebnisses an unsere Aktionäre ausschütten wollen. Wir schlagen deshalb für das Geschäftsjahr 2022 erneut eine Dividende in Höhe von 1,25 Euro vor. Das entspricht in etwa einer Ausschüttungsquote von 27 % des bereinigten Konzernergebnisses – die Quote liegt also am oberen Rand der festgelegten Spanne.

[Folie 9 Signifikante Outperformance]

Unsere Aktionäre profitieren somit nicht nur von einer verlässlichen Dividende, sondern in erheblichem Maße auch von der Steigerung des Unternehmenswerts.

Wir haben gestern mit einem Schlusskurs von 109,10 Euro ein neues All-time-high unseres Aktienkurses erreicht. Seit Beginn des Geschäftsjahres 2022, also seit dem 1. Dezember 2021, ist die Gerresheimer Aktie bis heute um gut 36 % gestiegen. Auch unsere Aktie war 2022 aufgrund der wirtschaftlichen Unsicherheiten im Zuge des Kriegs in der Ukraine wie der gesamte MDAX zunächst massiv unter Druck. Die Gerresheimer-Aktie erholte sich jedoch schneller als der MDAX. Seit Februar 2023 hat sich unsere Aktienkursentwicklung fast vollständig von der Entwicklung des MDAX entkoppelt und hat eine beeindruckende Rallye gezeigt.

Besonders deutlich wird die positive Entwicklung des Aktienkurses bei der Betrachtung unseres aktuellen Geschäftsjahres 2023. Während der MDAX seit dem 1. Dezember 2022 nur rund 6 % gewonnen hat, ist unsere Aktie um 50 % gestiegen. Seit der Kapitalerhöhung im April 2023 hat die Aktie um 20 % zugelegt.

Unsere Fortschritte und Erfolge werden vom Kapitalmarkt honoriert. Mehrere Analysten haben vor kurzem ihr Kursziel für die Gerresheimer Aktie deutlich angehoben.

[Folie 10 Wachstumsturbo gezündet]

Denn wir haben, nachdem wir eine starke Basis geschaffen haben, gerade erst die nächste Stufe des Wachstumsturbos gezündet.

[Folie 11 Starker Ausblick]

Wir wollen nicht nur 2023, sondern auch mittelfristig weiter zweistellig wachsen: beim Umsatz, beim Adjusted EBITDA und beim Gewinn pro Aktie. Unser mittelfristiges Profitabilitätsziel ist eine Adjusted EBITDA-Marge zwischen 23 und 25 %.

Was also wird unser Wachstum in den nächsten Jahren weiter so dynamisch antreiben?

[Folie 12 Welt im Wandel]

Die Umsetzung unserer Strategie formula g hat uns befähigt, in sehr viel stärkerem Ausmaß von globalen Megatrends zu profitieren und damit unser Wachstum weiter zu beschleunigen.

So sehen wir beispielsweise in den Industrienationen eine alternde Bevölkerung und eine Zunahme chronischer Erkrankungen.

Der Markt zeigt zudem eine deutliche Steigerung bei der Selbstmedikation zu Hause und bei individuell auf den Patienten abgestimmten Medikamenten.

In den Schwellenländern hat sich die Gesundheitsversorgung verbessert. Mehr Menschen haben dort nun Zugang zu Medikamenten.

Impfungen haben in den letzten Jahren eine ganz neue Bedeutung gewonnen – und zwar nicht nur im Hinblick auf Viruserkrankungen. Impfungen werden zunehmend auch in der Prävention oder Behandlung einer ganzen Reihe weiterer Erkrankungen genutzt – von der Impfung gegen bestimmte Krebsarten und chronische Erkrankungen bis hin zur Behandlung sogenannter Orphan Diseases – seltene Krankheiten, deren Ausbruch mit einer Impfung verhindert werden kann.

Ein Trend, von dem wir aktuell in erheblichem Maße profitieren, ist die zunehmende Bedeutung von Biopharmazeutika und Biosimilars. Nach Angaben des Verbands der forschenden Pharmaunternehmen vfa waren 2022 in Deutschland bereits 59 % der neu zugelassenen Medikamente Biopharmazeutika beziehungsweise Biosimilars. Bei

den FDA-Zulassungen auf dem US-amerikanischen Markt waren es 2022 ebenfalls bereits 50 %.

Dazu gehören auch Biopharmazeutika zur Behandlung von Stoffwechselstörungen oder Adipositas. Das Peptidhormon Glucagon-like Peptide 1, kurz GLP-1, sorgt aktuell im Zusammenhang mit neuen Medikamenten zur Behandlung von Adipositas weltweit für Schlagzeilen. Medikamente zur Adipositas-Behandlung und allen damit verbundenen gesundheitlichen Beeinträchtigungen gelten als die neuen Blockbuster der Pharmaindustrie.

Viele Biopharmazeutika oder Biosimilars sind allerdings echte Diven unter den Medikamenten: sie sind empfindlich gegenüber Licht und Erschütterung, Temperatur oder Kontakt mit verschiedenen Materialien. Das stellt hohe Ansprüche an die Primärverpackung des Medikaments. Genau hier können wir mit unserer weitreichenden Kompetenz und Erfahrung punkten. So können wir unseren Kunden jederzeit die richtige, genau passende Lösung anbieten.

Gleichzeitig profitieren wir vom anhaltenden Trend zum Outsourcing in der Pharmaindustrie. Das gibt uns die Chance, unsere Kunden zu unterstützen und dabei unsere Wertschöpfungskette zu erweitern. Wir sind der richtige, strategische Partner in jeder Phase des Produktlebenszyklus eines Medikaments und können hier die richtige Lösung liefern. Wir unterstützen unsere Kunden in erheblichem Maße in den Zulassungsverfahren und treiben gemeinsam das Thema Nachhaltigkeit voran.

[Folie 13 Wachstumstreiber]

Was unser Wachstum in den nächsten Jahren erheblich antreiben wird, ist die Verschiebung unseres Produktmixes in Richtung eines höheren Anteils von High Value Solutions. Wie bereits erwähnt sind das Lösungen mit deutlichem Mehrwert für unsere Kunden, die gleichzeitig ein deutlich verbessertes Margenprofil aufweisen. Wir wachsen also zunehmend in profitableren Geschäftsfeldern.

Darüber hinaus entwickeln wir uns stark im Bereich Medical Devices. Die Nachfrage nach Spritzen, Pens und Autoinjektoren hat deutlich angezogen und wir konnten uns wichtige Aufträge in diesem Bereich sichern. Im Bereich der Spritzen haben wir ein breites Portfolio – zum Beispiel einbrennsilikonisierte Spritzen, silikonfreie Spritzen, Zweikammerspritzen oder auch unser Gerresheimer InnoSafe-System, eine Spritze mit innovativem Nadelschutz, der mithilfe eines patentierten Mechanismus

Verletzungen verhindern kann. Wir werden bis 2027 unsere Produktionskapazitäten für Spritzen verdoppeln und unsere Umsätze verdreifachen.

Auch unsere Containment Solutions treiben das Wachstum weiter an – das sind verschiedenste Primärverpackungen für Medikamente aus Glas und Kunststoff von der Hustensaftflasche über die Augentropfen-Dosierflasche bis hin zum Tablettenbehälter. Und schließlich erwarten wir auch weitere Wachstumsimpulse aus vielen Projekten im Rahmen unserer formula g über das gesamte Produktportfolio hinweg.

[Folie 14 Globaler Schlüsselpartner]

Unser Wachstum beschränkt sich nicht auf bestimmte Regionen. Gerresheimer produziert weltweit in der jeweiligen Region für diese Region: mit 36 Werken in 16 Ländern – sowohl in Europa als auch in Nord- und Südamerika und Asien. Wir bieten unseren Kunden die jeweils richtige, passende Lösung mit Mehrwert. Wir unterstützen im Zulassungsprozess und können Produktionskapazitäten vergleichsweise rasch nach oben skalieren. Das macht uns zum globalen Schlüsselpartner für die Pharma- und Biotech-Branche weltweit – von der Entwicklung bis zur Serienproduktion.

[Folie 15 Kontinuierliche Ausbau High Value Solutions]

Das trifft in besonderem Maße auch auf unsere High Value Solutions zu, deren Anteil an unserem Produktmix im Rahmen unserer formula g weiter steigen soll. Warum ist das so wichtig für uns?

High Value Solutions bieten einen echten Mehrwert für unsere Kunden. Wir stärken damit die Kundenbindung und gleichzeitig unsere Wettbewerbsposition.

In Zusammenarbeit mit unseren Kunden liefern wir Lösungen, die spezifisch auf die Anforderungen des Kunden beziehungsweise des Medikaments zugeschnitten sind. So können wir deutlich früher als bisher im Entwicklungs- und Vermarktungsprozess eines neuen Medikaments passende Lösungen für verschiedenste Darreichungsformen und Dosierungen integrieren. Besonders wichtig ist das, wie bereits erwähnt, bei anspruchsvollen Biopharmazeutika und Biosimilars.

Ein weiteres Beispiel für eine High Value Solution sind unsere Ready-to-Fill Lösungen. Hier liefern wir Spritzen, Injektionsflaschen oder Kartuschen, gewaschen, sterilisiert und so verpackt, dass Medikamentenabfüllanlagen direkt damit bestückt werden können. Damit können sich unsere Pharma- und Biotechkunden auf ihre Kernkompetenzen der Medikamentenentwicklung und Vermarktung konzentrieren.

Gleichzeitig bieten wir verstärkt auch eigene patentierte Lösungen an. Beispiele sind hier unser Gerresheimer InnoSafe-System, unser Inbeneo Autoinjektor oder unsere SensAir Medizinpumpe, die speziell für großmolekulare Biopharmazeutika entwickelt wurde, die ein hohes Verabreichungsvolumen erfordern oder eine hohe Viskosität aufweisen.

Alle High Value Solutions haben eins gemeinsam — nämlich ein deutlich besseres Margenprofil. Bei einer Verschiebung des Produktmixes hin zu einem höheren Anteil von High Value Solutions verbessern wir also insgesamt unsere Profitabilität.

Das Thema High Value Solutions verdeutlicht wie kein anderes unsere erfolgreiche Transformation vom Volumenanbieter zum umfassenden System- und Lösungsanbieter der Pharma- und Biotech-Industrie. Wir stärken mit diesen Lösungen signifikant unsere Wettbewerbsposition.

[Folie 16 Nachhaltigkeitsstrategie]

Was ebenfalls auf eine verbesserte Wettbewerbsposition einzahlt, unternehmerische Risiken reduziert und unsere Resilienz stärkt, ist das Thema Nachhaltigkeit.

Nachhaltigkeit ist eine der fünf Säulen unserer Unternehmensstrategie formula g: Wir sind davon überzeugt, dass Innovation, Exzellenz, Wachstum, Leadership und Nachhaltigkeit Grundlage für unseren unternehmerischen Erfolg sind.

Wir haben uns im Rahmen unserer Nachhaltigkeitsstrategie ehrgeizige Ziele gesetzt, die wir konsequent verfolgen und an denen wir uns messen lassen.

So wollen wir beispielsweise bis 2030 unsere Kohlenstoffemissionen im Vergleich zum Basisjahr 2019 um 50 % senken und 100 % unseres Strombedarfs aus erneuerbaren Energiequellen decken.

Bei beiden Zielen sind wir übrigens bereits auf gutem Weg – nicht zuletzt aufgrund der Investitionen in die laufende Modernisierung unserer Anlagen.

Mit unserem Ökodesign-Ansatz bei der Produktentwicklung reduzieren wir den Ressourcenverbrauch und bieten damit gleichzeitig auch in punkto Nachhaltigkeit die richtige Lösung für unsere Kunden.

2022 konnten wir bei den wesentlichen Nachhaltigkeitsratings unsere Bewertungen teilweise deutlich im Vergleich zum Vorjahr verbessern. Das ist für uns eine wichtige Bestätigung, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Ich möchte Sie herzlich einladen, sich im Nachhaltigkeitsbericht über die Fortschritte auf unserem Weg in eine nachhaltigere Zukunft zu informieren. Sie finden den Bericht auf unserer Website zum Download.

Unser Unternehmenswachstum soll in mehrfacher Hinsicht ein nachhaltiges Wachstum sein. Ökologische und soziale Verantwortung gehört für uns untrennbar dazu.

[Folie 17 Breites Produktportfolio]

Ich bin davon überzeugt, dass uns die nächsten Jahre ausgezeichnete Wachstumschancen bieten. Wir sind durch die Umsetzung unserer Strategie formidabel hervorragend positioniert, um diese Chancen auch zu verwerten. Mit unserem breiten Produktportfolio können wir Trends in der Pharma- und Biotech-Industrie optimal adressieren, weil wir die richtigen Systeme, Lösungen und Dienstleistungen bieten.

Gerade das Thema Biopharmazeutika und insbesondere die neuen GLP-1 Anwendungsfelder bieten hervorragende Wachstumschancen. Mithilfe dieser und weiterer Geschäftsmöglichkeiten werden wir unsere globale Präsenz weiter ausweiten und unsere Marktposition stärken.

[Folie 18 Kapitalerhöhung]

Diese Wachstumschancen wollen und werden wir nutzen, denn unsere Ziele sind nicht nur für das laufende Geschäftsjahr, sondern auch für die nächsten Jahre ambitioniert. Zu Beginn des laufenden Geschäftsjahres war die klare Aussage, dass wir für die bereits beauftragten Projekte durchfinanziert sind.

Seitdem haben sich jedoch weitere Marktchancen für zusätzliches Wachstum in den Folgejahren eröffnet. Unser Fokus liegt unverändert auf High Value Solutions und Medical Devices, einschließlich Lösungen für Biopharmazeutika. Dazu gehören auch weitere Lösungen im Umfeld von GLP-1.

Wir haben deshalb im April erstmals seit 2007 eine 10%ige Kapitalerhöhung mit einem Bruttoerlös von 271,6 Mio. Euro durchgeführt. Um die Kapitalerhöhung in einem volatilen Marktumfeld schnell und sicher zu realisieren, hatten wir das Bezugsrecht ausgeschlossen und die Aktien in einem beschleunigten Platzierungsverfahren mit einem geringen Abschlag zum Börsenkurs bei institutionellen Investoren platziert. Die Kapitalerhöhung gibt uns die Flexibilität, diese Marktchancen für zusätzliches Wachstum zu nutzen. Dass diese Kapitalerhöhung darüber hinaus innerhalb weniger Stunden mehrfach überzeichnet war, unterstreicht die große Unterstützung unserer Investoren für unsere Strategie. Herzlichen Dank an dieser Stelle für Ihr Vertrauen!

[Folie 19 Ausblick]

Und damit komme ich zum Ausblick.

[Folie 20 Konsequente Umsetzung Wachstumsstrategie]

Unsere Prioritäten für 2023 sind klar: wir werden unser profitables Wachstum weiter beschleunigen. Unser Ziel ist ein zweistelliges organisches Wachstum bei Umsatz und Adjusted EBITDA. Mit weiterhin starkem Fokus auf operative Exzellenz werden wir den starken Auftragseingang in Umsatz wandeln und unsere Profitabilität kontinuierlich verbessern. Und wir werden gezielt unsere Innovationen vorantreiben, denn unsere Innovationskraft ist der Schlüssel für eine weiterhin starke, führende Marktposition in der Zukunft.

[Folie 21 Wachstumsturbo gezündet]

Meine Damen und Herren, unsere Transformation zum Wachstumswert trägt Früchte. Wir sind 2023 klar in Richtung zwei Milliarden Euro Umsatzmarke unterwegs. Das, was Sie jetzt sehen, ist erst der Anfang.

Die Chancen im Markt sind da.

Gerresheimer ist gut aufgestellt.

Begleiten Sie uns weiter auf unserem Wachstumskurs! Die besten Jahre liegen noch vor uns.

Vielen Dank!