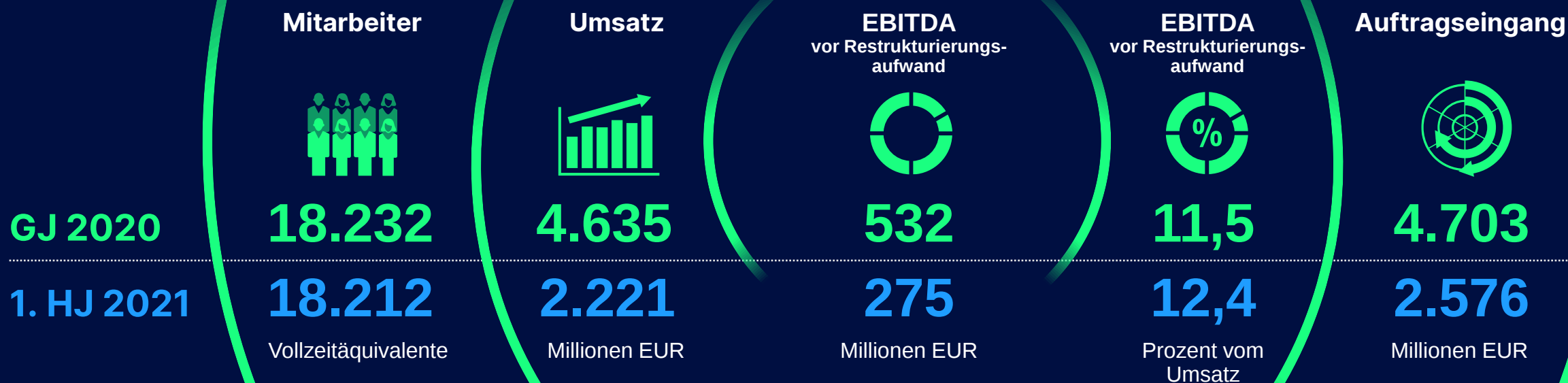


STEFAN KLEBERT, CEO
MARCUS KETTER, CFO

MISSION 26

GEA Group – ein starkes Unternehmen



Mit fünf Divisionen ...

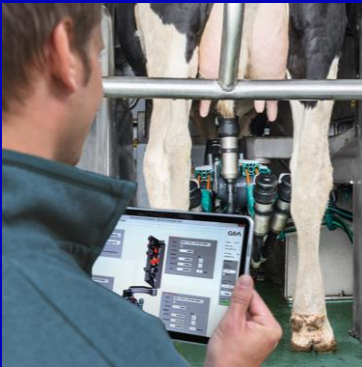
Separation & Flow Technologies



Liquid & Powder Technologies



Food & Healthcare Technologies



Farm Technologies



Refrigeration Technologies

... in attraktiven Märkten



Nahrungs-
mittel



Getränke



Pharma

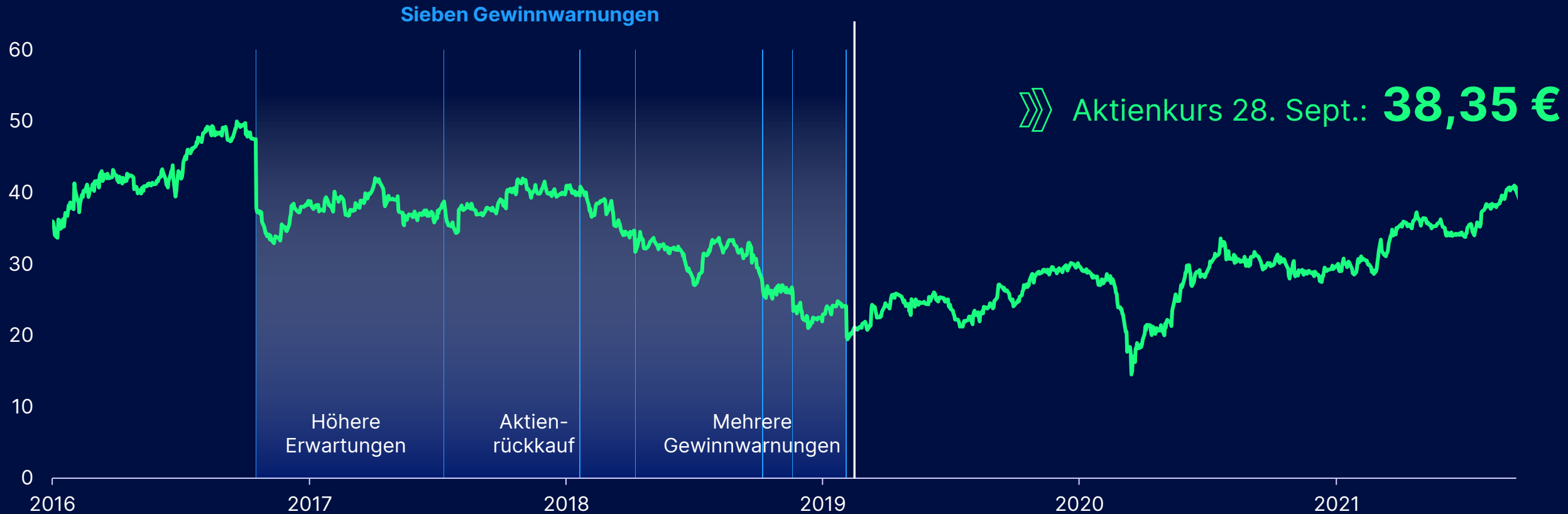
80%
des
Umsatzes

Wo kommen wir her?

» Verlorenes Vertrauen

» Neustart seit Februar 2019

» Aktienkurs bei Start des neuen Managements: **20,51 €**



Schritt für Schritt Vertrauen aufgebaut

Wir haben eingelöst,
was wir beim CMD
2019 versprochen
haben



Neue Organisation



Schlankere Strukturen



Portfolioanpassung



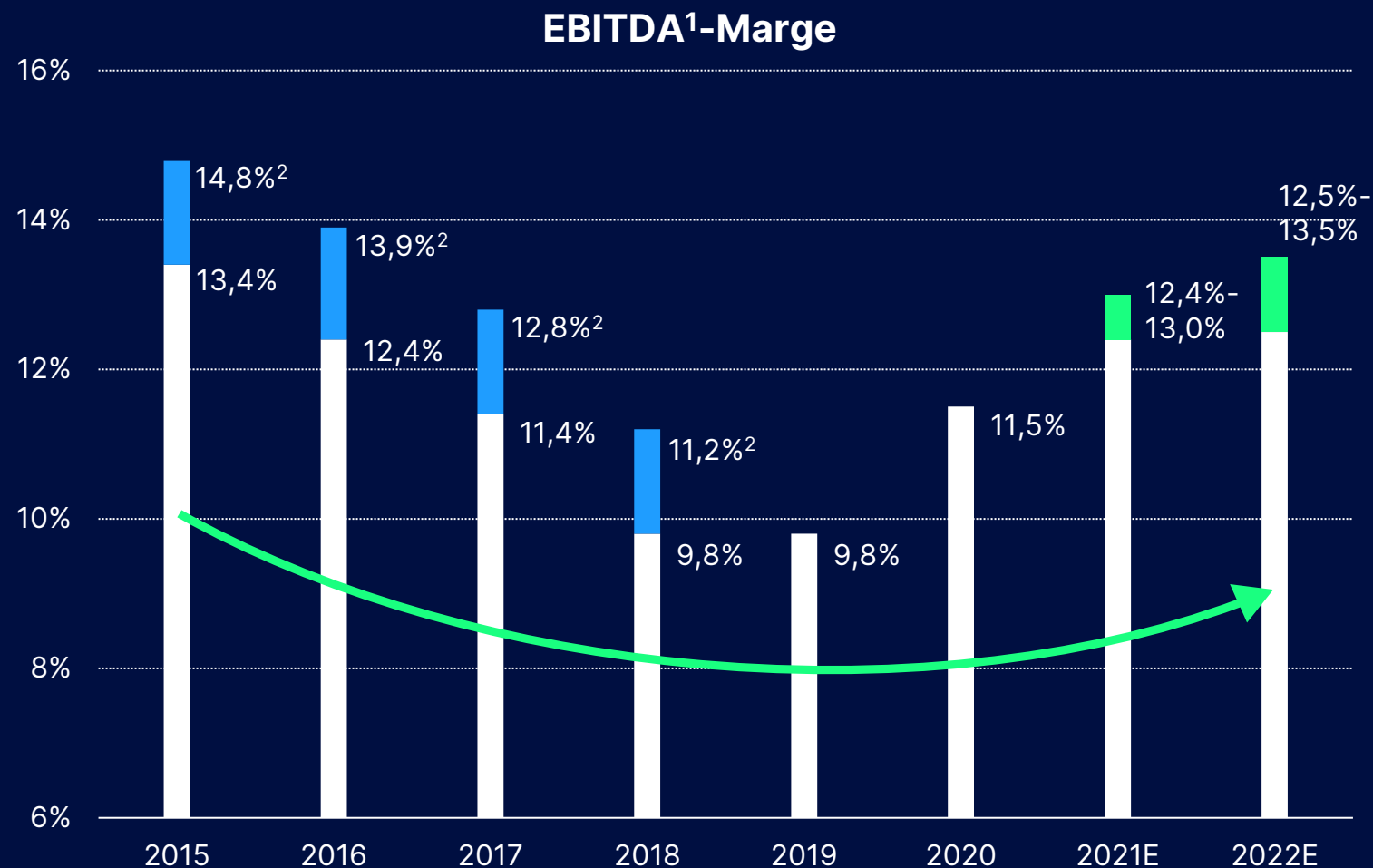
Net Working Capital optimiert



Mehr operative Effizienz



GEA hat einen eindrucksvollen Turnaround erreicht Wir sind wieder auf Kurs



¹ Vor Restrukturierungsaufwand

² Pro-forma-EBITDA-Marge vor Restrukturierungsaufwand inkl. 67 Mio. EUR IFRS16-Effekt im GJ 2019

Aufwärtstrend hält weiter an GEA auf bestem Weg, die Ziele für 2022 zu erreichen

Organisches
Umsatzwachstum¹

**2,0 –
3,0%**

(2019-2022E CAGR)

EBITDA-
Marge^{1,2}

**12,5 –
13,5%**

NWC/
Sales³

**8,0 –
10,0%**



**Zusage vom CMD 2019 – Ziele für EBITDA-Marge
und NWC/Sales zwischenzeitlich angehoben**

¹ Zahlen basieren auf der Annahme, dass sich das weltweite Wirtschaftswachstum nicht wesentlich verändert und sich in keiner der Kundenindustrien von GEA wesentlich verlangsamt.

² Vor Restrukturierungsaufwand. Bisheriger beim CMD 2019 angekündigter Zielkorridor: 11,5 bis 13,5 Prozent.

³ Bisheriger beim CMD 2019 angekündigter Zielkorridor: 12,0 bis 14,0 Prozent.



Wir haben einen klaren Plan für die Zukunft

Mission 26: Profitables Wachstum beschleunigen

2019

- Optimierungsmaßnahmen erfolgreich umgesetzt
- Fundament für profitables Wachstum geschaffen

2022

- Profitables Wachstum beschleunigen

2026



MISSION 26↑

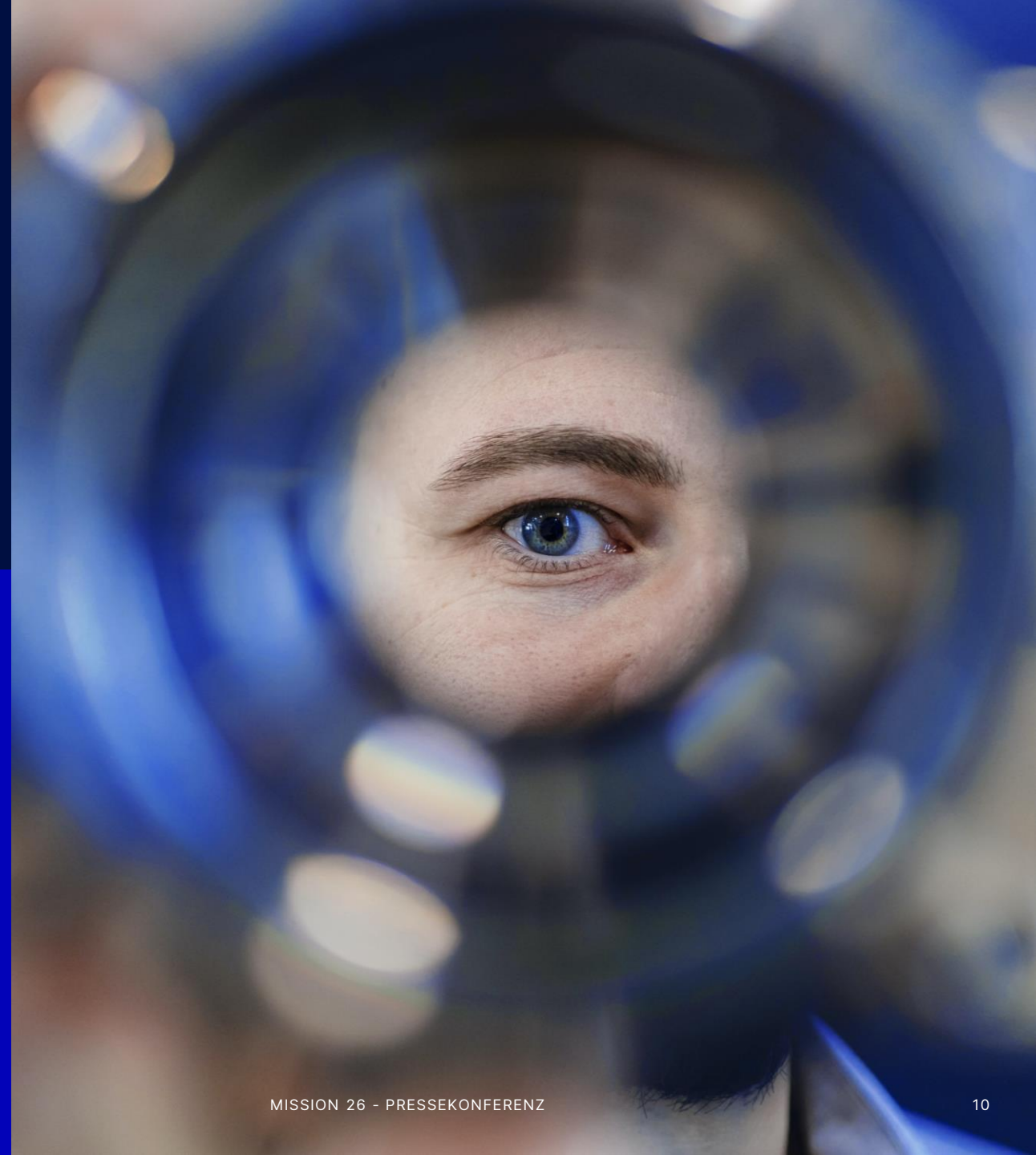
MISSION 26



Mission 26

Unser bewährter Purpose

Engineering
for a better
world.



Mission 26

Unsere neue Vision

Wir schützen zukünftige Generationen, indem wir nachhaltige Lösungen für die Lebensmittel- und Pharmaindustrie bieten.



Mission 26

Ambitionierte Finanzziele

Organisches
Umsatzwachstum¹

4%-6%

(FY 2020: 4.635 Mio. EUR)

EBITDA-Marge²

> 15%

(FY 2020: 11,5%)

ROCE^{2,3}

> 30%

(FY 2020: 17,1%)

¹ CAGR; währungs- und portfoliobereinigt

² Vor Restrukturierungsaufwand; basierend auf konstanten Wechselkursen

³ Capital employed abzüglich ~800 Mio. EUR Goodwill aus dem Erwerb der früheren GEA AG durch die frühere Metallgesellschaft AG im Jahr 1999 (Durchschnitt der letzten 4 Quartale)

Mission 26

Sieben entscheidende Hebel

Innovation &
Digitalisierung

Vertriebs-
Exzellenz

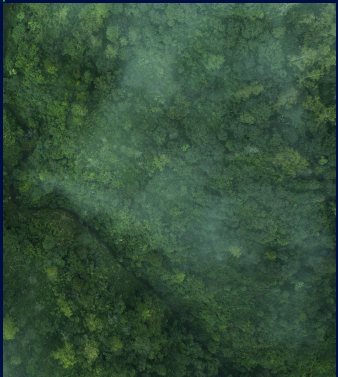
Operative
Exzellenz

Nachhaltigkeit

New Food

Service-
Exzellenz

Akquisitionen



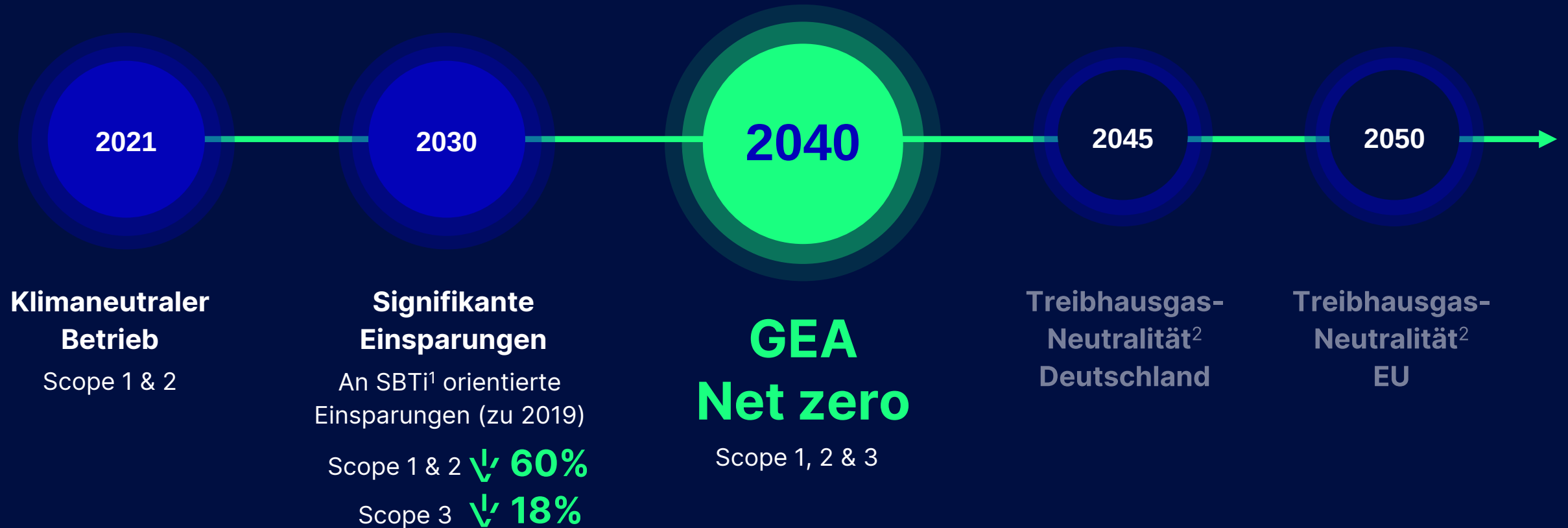
Mission 26

Nachhaltigkeit

- Umfassende ESG-Strategie
- Treibhausgas-neutral seit 2021
- Net Zero bis 2040
- Zwischenziele für 2030 validiert von SBTi

Bis 2040 wollen wir „Net Zero“ sein

Ehrgeizige Maßnahmen, um Net-Zero-Wirtschaft zu unterstützen



¹ Science Based Targets Initiative (SBTi), weltweit anerkannte, unabhängige Institution zur Überprüfung von Klimazielen, Validierung der Zwischenziele von GEA erfolgte durch SBTi

² gem. Klimaschutzgesetz 2021/European Green Deal 2019

Ganzheitlicher ESG-Ansatz mit klaren KPIs

EXEMPLARISCH

Nachhaltige Lösungen

100% unserer Lösungen werden bis **2030** mit **null** Frischwasserverbrauch angeboten

Bis **2030** verwenden **alle** unsere Lösungen **nachhaltige Verpackungsmaterialien**

[...]



Verantwortungsbewusster Betrieb

50% des jährlichen Energiebedarfs sind durch ein **zertifiziertes Energy Management System** bis **2026** gedeckt

Pro Jahr spendet GEA Group **1%** des **Nettogewinns**

[...]



Arbeitgeber erster Wahl

80% positive Antworten auf die Frage: "Würden Sie GEA als Arbeitgeber empfehlen?" in **Mitarbeiterbefragung** bis **2026**

Bis **2026** beträgt der **Anteil an Frauen** auf den ersten drei Führungsebenen **21%**

[...]



Mission 26

Innovation & Digitalisierung

- Klare Innovationsstrategie
- Erhebliche Steigerung der Ausgaben für Forschung & Entwicklung
- Digitale Kompetenzen unter neuem Chief Digital Officer bündeln



Höhere F&E-Ausgaben beschleunigen Innovation & Wachstum

Geplante Entwicklung von
F&E-Ausgaben:

+ ~45%

2021E-2026E

Anteil der Verkäufe von
Produkten, die weniger als
5 Jahre alt sind

30%

2026E

10%

2021E



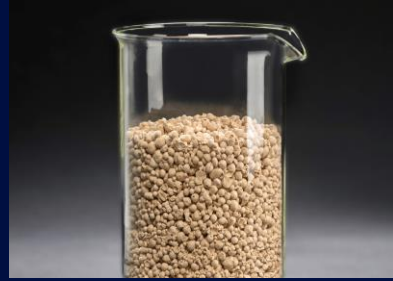
Mission 26

New Food

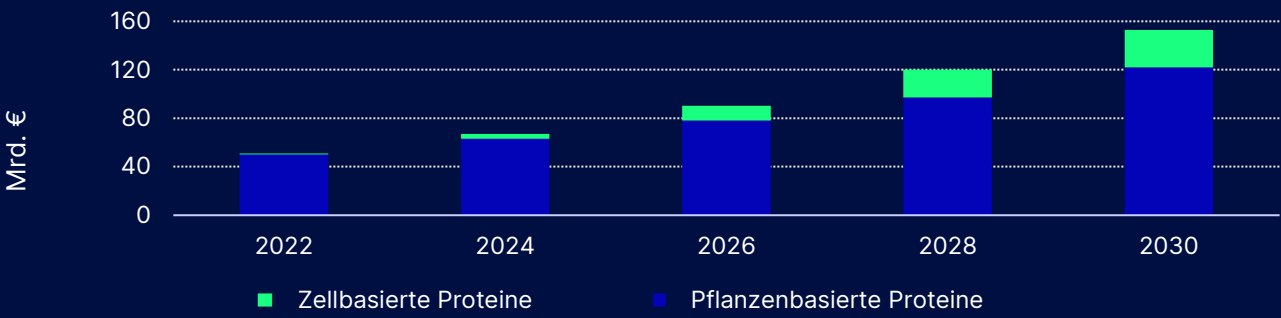
- Globaler New-Food-Trend eröffnet neue Marktchancen
- GEA optimal aufgestellt, um steigende Nachfrage zu bedienen
- Dank technologischer Kompetenz und breitem Know-how marktführende Stellung erwartet



New Food – ein dynamisch wachsender Markt

Pflanzenbasierte Proteine			Zellbasierte Proteine		Insektenproteine
Pflanzliche Getränke	Pflanzliche Nahrungsmittel	Pflanzliche Zwischenprodukte	Zellbasierte Anwendungen	Präzisionsfermentation	
					

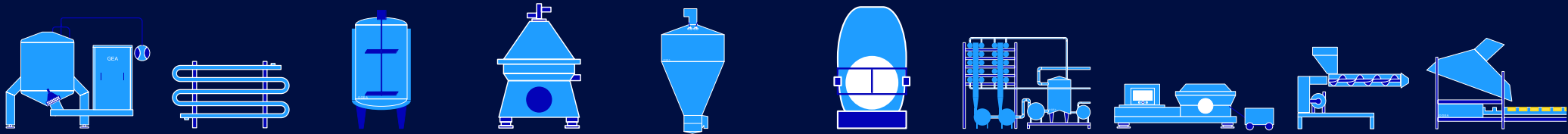
Entwicklung des Konsums



Quelle: GEA Market Intelligence, verschiedene Marktberichte

GEA in einzigartiger Position als Komplettanbieter mit allen relevanten Technologien

Beispiel-Prozesse:



Zellbasierte Proteine



Pflanzenbasierte Proteine



>120 Mio. €

Auftragseingang 2021E¹

>400 Mio. €

Auftragseingang 2026E¹

Aktuelles Beispiel:
**GEA baut
Großanlage für
Novozymes**

¹ Neu entwickelte und bestehende Maschinen

Mission 26

Vertriebs-Exzellenz

- Ambition: Umsatzwachstum bei neuen Maschinen auf 4-5% (CAGR) beschleunigen bis 2026
- Potenzial der Region & Country-Organisation voll ausschöpfen
- Markterschließung optimieren
- Performance steuern



Global adressierbarer Markt pro Business Unit analysiert

Ziel: Optimierung der
Route-To-Market



Beispiel-BU



Integration aller Vertriebs-
organisationen in die Regions &
Countries Organisation



Analyse zur Identifikation von
White Spots und Wachstums-
chancen



Festlegung einer optimalen
Strategie zur Marktbearbeitung

Mission 26

Service-Exzellenz

- Ambition: Organisches Service-Wachstum von 5–6% (CAGR) bis 2026
- Service-Abdeckung im Rahmen der installierten Basis erhöhen
- Steigerung wiederkehrender Umsätze durch Ausweitung von Serviceverträgen

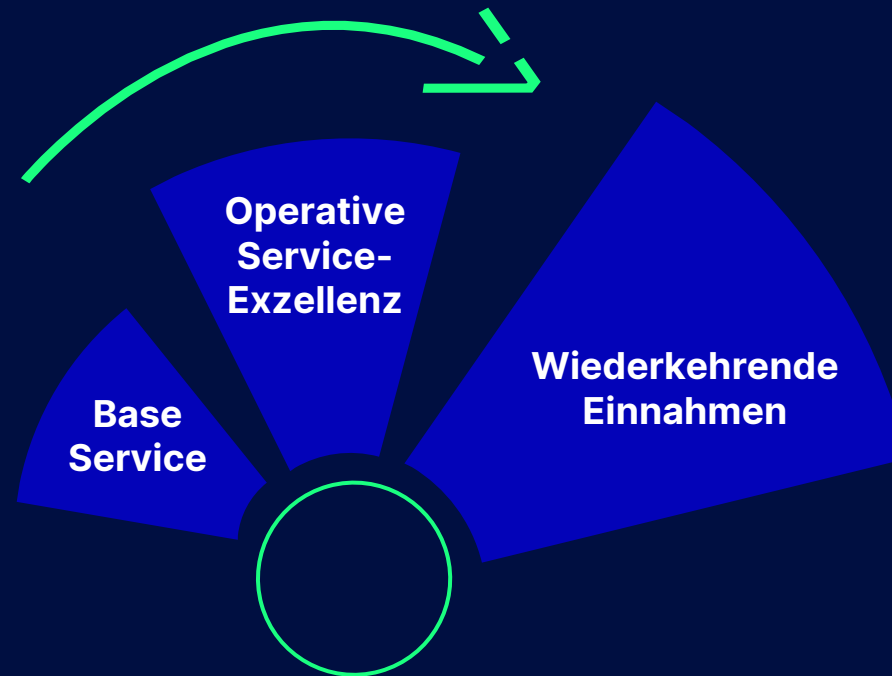


Service: Ein widerstandsfähiges und rentables Geschäft

Unser Ansatz für organisches Service-Wachstum

2021

- Benchmarking der Service-Leistung
- Beurteilung des Reifegrads



2026

- Service-Abdeckung erhöht
- Geschäft mit Kunden ausgebaut
- Wiederkehrende Einnahmen gesteigert

Service-Wachstum

Mission 26

Operative Exzellenz

- 4 Programme treiben Wandel zu einem erstklassigen Einkauf voran
- 3 Programme transformieren die Produktion von GEA
- 4 Programme optimieren die Supply Chain
- Resultat: 150 Mio. Euro in EBITDA-relevanten Einsparungen zwischen 2022 und 2026¹

¹ Baseline 2021; davon Effekt der Optimierungen im Einkauf ca. 90 Mio. EUR sowie in der Produktion ca. 60 Mio. EUR.



Umfassende Transformation von Global Operations, um Performance nachhaltig zu steigern

Kostenbasis verringern

- Operativ effizient und auf der Kostenseite wettbewerbsfähig
 - Preiserosion und Kostensteigerungen entgegenwirken
 - Optimierung der Produktkosten

Weiteres Wachstum ermöglichen

- Kundenzentrierte Supply Chain
- Resilienz und Flexibilität
- Marktanteile gewinnen durch wettbewerbsfähige Kosten

Produktion transformieren

Beispiel: Fabrik der Zukunft in Koszalin, Polen

- ↗ Gesteigerte Produktivität
- ↗ Verkürzte Durchlaufzeiten
- ↗ Niedrigere Kostenbasis
- ↗ Höhere Flexibilität
- ↗ Klimaneutral



Mission 26

Akquisitionen

- Aktives Prüfen von Marktchancen
- Finanzielle Leitplanken definiert für wertsteigernde Transaktionen
- Gesunde Bilanz ermöglicht uns externes Wachstum



Mission 26

Zusammenfassung

MISSION 26 



¹ CAGR; währungs- und portfoliobereinigt

² Vor Restrukturierungsaufwand; basierend auf konstanten Wechselkursen

³ Eingesetztes Kapital ohne ~800 Mio. EUR Goodwill aus dem Erwerb der früheren GEA AG durch die frühere Metallgesellschaft AG im Jahr 1999 (Durchschnitt der letzten 4 Quartale)

GEA Group – nachhaltig auf Erfolgskurs

- ✓ Führende Positionen in attraktiven und wachsenden Märkten: Nahrungsmittel, Getränke und Pharma
- ✓ Gut positioniert, um Wachstumschancen im Bereich New Food zu realisieren
- ✓ Technologieführerschaft
- ✓ Hohes Engagement für Nachhaltigkeit
- ✓ Klarer Plan für profitables Wachstum
- ✓ Gute Cash-Entwicklung ermöglicht nachhaltige Dividendenanhebung
- ✓ Bewährte Erfolgsbilanz des Management-Teams



Engineering
for a better
world.