

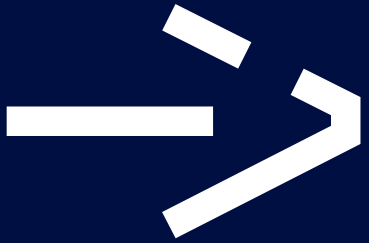
MEDIA-CALL: GESCHÄFTS- JAHR 2025

Stefan Klebert, CEO

Alexander Kocherscheidt, CFO

Düsseldorf, 9. März 2026

HERZLICH WILLKOMMEN



- Während der Präsentation bitte **das Mikrofon stummschalten**
- Nutzen Sie in unserer Q&A-Runde bitte die **„Hand heben“-Funktion**
- Wenn Sie Ihre Frage stellen, möchten wir Sie bitten, **die Kamera einzuschalten**

HIGHLIGHTS GJ 2025

Stefan Klebert, CEO



2025: Ein Geschäftsjahr voller Erfolge

Starkes Geschäftsjahr 2025



Organisches
Umsatzwachstum ↑

EBITDA¹-Marge ↑

ROCE^{1,2} ↑

Prognose in Q2 2025 angehoben

Größter Einzelauftrag der Unternehmensgeschichte



Bau der weltweit größten integrierten Milchfarm und Milchpulveranlage in Algerien. Auftragsvolumen von ca. 140–170 Mio. €.

Aufstieg in den DAX 40

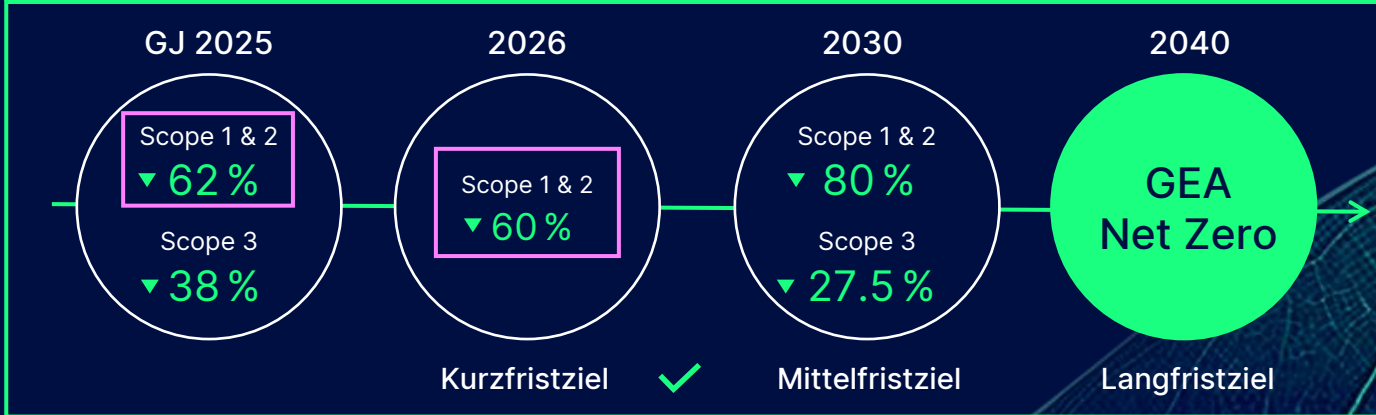


Im September wurde GEA in den DAX 40 aufgenommen

¹ vor Restrukturierungsaufwand | ² Durchschnitt der letzten vier Quartale

2025: Weitere Fortschritte in der Nachhaltigkeit

Kurzfristiges Klimaziel¹ bereits 2025 erreicht



Anerkennung für Nachhaltigkeit



TIME und Statista haben GEA auf Platz 12 der „nachhaltigsten Unternehmen der Welt“ eingestuft.²

¹ 2019 als Referenzjahr für Treibhausgas-Reduktionsziele | ² Quelle: [World's Most Sustainable Companies of 2025 | TIME](#)

GEA mit starken Finanzergebnissen im Jahr 2025

	GJ 2025	GJ 2024	Veränd. in %
Auftragseingang	€5.924m	€5.553m	+6,7% +9,1% organic
Umsatz	€5.495m	€5.422m	+1,4% +3,7% organic
EBITDA ¹ EBITDA ¹ -Marge	€907m 16,5%	€837m 15,4%	+8,4% +1,1%p
ROCE ^{1,2}	36,2%	33,8%	+2,4%p
Dividende je Aktie	€1,30³	€1,15	+13,0%

¹ Vor Restrukturierungsaufwand | ² Durchschnitt der letzten 4 Quartale | ³ Vorschlag an die Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2025

Mission 30: Wo wir stehen

GROWTH.



Nachhaltigkeit



Innovation



Service



Digitalisierung



Zukunftsweisende
Technologien



New Food

Nachhaltigkeit

Zentrales Ziel 2030

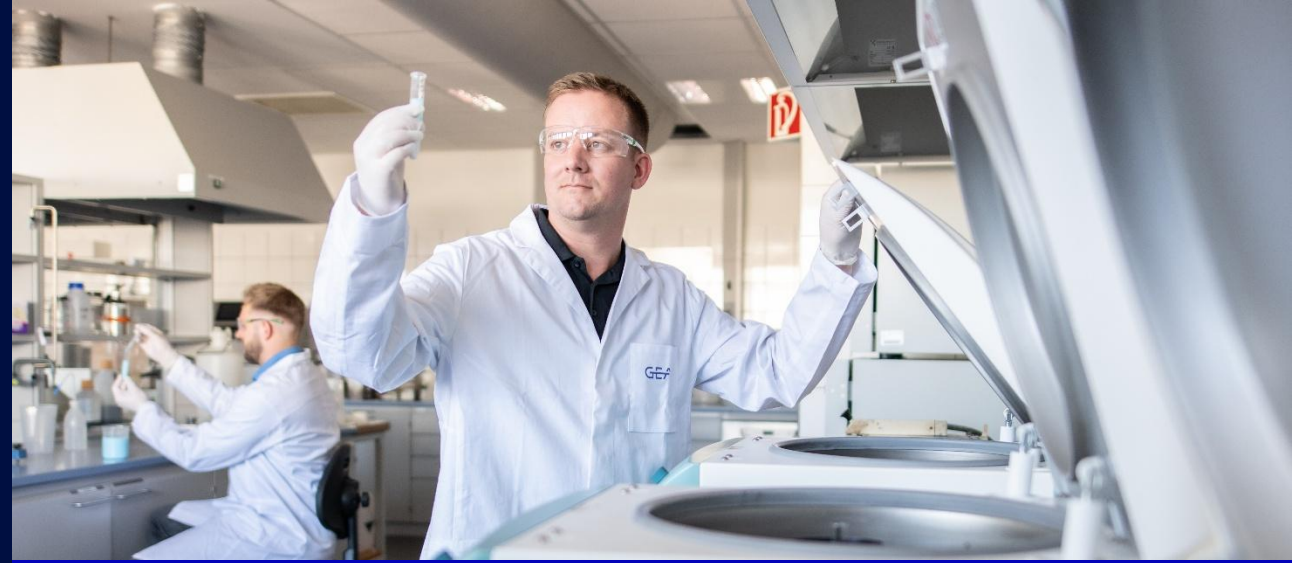
>60%

**Anteil nachhaltiger
Lösungen am Umsatz¹**

Status:

- **45,7%** im Jahr 2025
(2024: 41,6%)
- **42,3%** EU-Taxonomie-
konforme Umsätze
- **>9%** Add Better-
Umsätze

¹ Berechnungsgrundlage: Summe der Umsätze aus Add Better-Portfolio, Lösungen, die gemäß den EU-Vorschriften als nachhaltig eingestuft sind, darunter New Food, und unsere sogenannten Scope 4-Produkte.



Innovation

Zentrales Ziel 2030

30%

**Umsatzanteil mit
neuen Produkten²**

Status:

- **19,2%** im Jahr 2025
(2024: 16,4%)
- Mit 20% Gewichtung
im Vorstands-LTI 2024
& 2025 verankert



² Vitality index = Produkte, die jünger als 5 Jahre sind.



Digitalisierung

Zentrales Ziel 2030

35.000

bei Kunden installierte
vernetzte GEA-Maschinen

Status:

- Bereits **11,000** vernetzte Maschinen
- 2025: **~80 Mio. EUR**
Ziel 2030: >200 Mio. EUR

Service

Zentrales Ziel 2030

~2,9 Mrd. EUR

Umsatz im
Servicegeschäft

Status:

- 2025: **2,2 Mrd. EUR**
(2024: 2,1 Mrd. EUR)
- **6,8%** organisches
Wachstum



Zukunftsweisende Technologien

Zentrales Ziel 2030

>>5%

Schnelles Wachstum in strategischen Bereichen

Status:

- >30% Wachstum beim Auftragseingang 2025
- AMS & NEXUS¹ stärkste Wachstumstreiber

¹ AMS = Automated Milking Systems (Automatische Melksysteme);
NEXUS = Engineeringlösung zur Minimierung von Energieverbrauch und CO₂-Fußabdruck in der Lebensmittel-, Molkerei- und Getränkeindustrie



New Food

Zentrales Ziel 2030

>400 Mio. EUR

Auftragseingang im Bereich New Food

Status:

- 2025: ~70 Mio. EUR (2024: <40 Mio. EUR)
- Application & Technology Center in den USA eröffnet



Neuer Vorstand seit 1. Januar 2026



DEEP DIVE GJ 2025

Alexander Kocherscheidt, CFO





Separation & Flow Technologies (SFT)



Auftragseingang
Mio. EUR

GJ 24
(berichtet)

1612

GJ 25
(berichtet)

1674

Organischer Auftragseingang
↑ 6,2% gegenüber Vorjahr
(berichtet: ↑ 3,9% ggü. Vorjahr)



Umsatz
Mio. EUR

1581

1598

Organischer Umsatz
↑ 3,4% gegenüber Vorjahr
(berichtet: ↑ 1,1% ggü. Vorjahr)



EBITDA¹
Mio. EUR

27,4%

434

28,5%

455

EBITDA¹-Marge
↑ auf 28,5%

¹ vor Restrukturierungsaufwand



Liquid & Powder Technologies (LPT)



Auftragseingang
Mio. EUR

GJ 24
(berichtet)

1797

GJ 25
(berichtet)

1894

Organischer Auftragseingang
↑ 7,7% gegenüber Vorjahr
(berichtet: ↑ 5,4% ggü. Vorjahr)



Umsatz
Mio. EUR

1674

1662

Organischer Umsatz
↑ 1,5% gegenüber Vorjahr
(berichtet: ↓ -0,7% ggü. Vorjahr)



EBITDA¹
Mio. EUR

10,6%

178

12,0%

200

EBITDA¹-Marge
↑ auf 12,0%

¹ vor Restrukturierungsaufwand



Food & Healthcare Technologies (FHT)



Auftragseingang
Mio. EUR

GJ 24
(berichtet)

1052

GJ 25
(berichtet)

1109

Organischer Auftragseingang
↑ 8,6% gegenüber Vorjahr
(berichtet: ↑ 5,4% ggü. Vorjahr)



Umsatz
Mio. EUR

1007

1058

Organischer Umsatz
↑ 8,2% gegenüber Vorjahr
(berichtet: ↑ 5,1% ggü. Vorjahr)



EBITDA¹
Mio. EUR

10,2%

103

13,3%

141

EBITDA¹-Marge
↑ auf 13,3%

¹ vor Restrukturierungsaufwand

Farm Technologies (FT)



Auftragseingang
Mio. EUR

GJ 24
(berichtet)

703

GJ 25
(berichtet)

868

Organischer Auftragseingang
↑ 26,0% gegenüber Vorjahr
(berichtet: ↑ 23,4% ggü. Vorjahr)



Umsatz
Mio. EUR

773

763

Organischer Umsatz
↑ 0,9% gegenüber Vorjahr
(berichtet: ↓ -1,3% ggü. Vorjahr)



EBITDA¹
Mio. EUR

15,3%
119

14,8%
113

EBITDA¹-Marge
↓ auf 14,8%

¹ vor Restrukturierungsaufwand



Heating & Refrigeration Technologies (HRT)



Auftragseingang
Mio. EUR

GJ 24
(berichtet)

606

GJ 25
(berichtet)

607

Organischer Auftragseingang
↑ 1,2% gegenüber Vorjahr
(berichtet: ↑ 0,1% ggü. Vorjahr)



Umsatz
Mio. EUR

603

625

Organischer Umsatz
↑ 4,7% gegenüber Vorjahr
(berichtet: ↑ 3,5% ggü. Vorjahr)



EBITDA¹
Mio. EUR

12,9%
78

14,3%
89

EBITDA¹-Marge
↑ auf 14,3%

¹ vor Restrukturierungsaufwand

Zusammenfassung: GEA Group



Auftragseingang
Mio. EUR

GJ 24
(berichtet)

GJ 25
(berichtet)

5553

5924

Organischer Auftragseingang
↑ 9,1% gegenüber Vorjahr
(berichtet: ↑ 6,7% ggü. Vorjahr)



Umsatz
Mio. EUR

5422

5495

Organischer Umsatz
↑ 3,7% gegenüber Vorjahr
(berichtet: ↑ 1,4% ggü. Vorjahr)



EBITDA¹
Mio. EUR

15,4%

16,5%

837

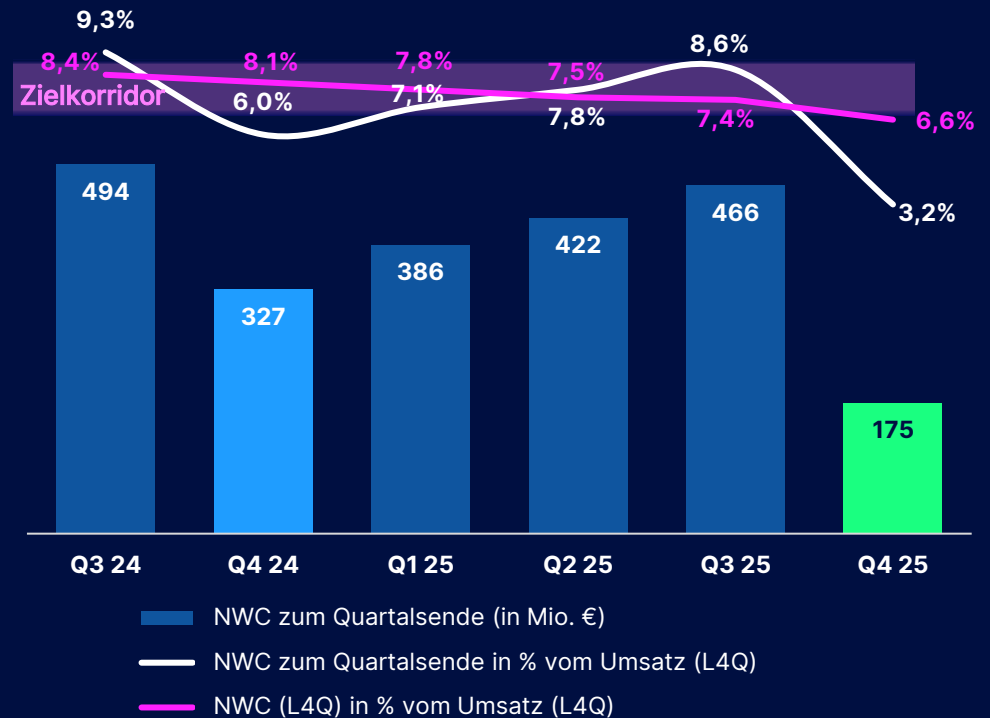
907

EBITDA¹-Marge
↑ auf 16,5%

¹ vor Restrukturierungsaufwand

Rekordtief beim Verhältnis Net Working Capital zu Umsatz

- **Net Working Capital (NWC)** halbierte sich fast gegenüber Q4 24
- Historisch niedrige NWC-Quote von 3,2% – deutlich geringer als der Zielkorridor von 7%-9%
- Der Rückgang des NWC resultierte hauptsächlich aus höheren Vertragsverbindlichkeiten (Vorauszahlungen) und einem Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen



Starke Cash-Generierung 2025



Der Free Cash Flow liegt bei 512 Mio. EUR und damit über dem Wert des Vorjahres (505 Mio. EUR)



59 Prozent unseres EBITDA¹ konnte 2025 in Free Cash Flow¹ umgewandelt werden

¹ vor Restrukturierungsaufwand

AUSBLICK GJ 2026

Stefan Klebert, CEO



Konflikt im Nahen Osten: Keine wesentlichen Auswirkungen



	Naher Osten
Anteil am Auftragseingang	~3%
Produktionsstandorte	keine
Mitarbeitende (FTEs)	~70

Aus heutiger Sicht ist nicht davon auszugehen, dass die militärischen Konfrontationen im Nahen Osten wesentliche direkte Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung haben.

Prognose für Geschäftsjahr 2026

Organischer Umsatz
(währungs- und portfoliobereinigt)
% ggü. Vorjahr

5,0-7,0

(Vorjahr: 3,7%)

EBITDA-Marge
(vor Restrukturierungsaufwand)
%

16,6-17,2

(Vorjahr: 16,5%)

ROCE¹
(vor Restrukturierungsaufwand)
%

34,0-38,0

(Vorjahr: 36,2%)

¹ Durchschnitt der letzten 4 Quartale

Schwerpunkte für 2026



MISSION 30
GROWTH. VALUE. IMPACT.

Organisches Umsatzwachstum beschleunigen

Potenziale der neuen Länderstrategie für Indien und China nutzen

Profitabilität weiter steigern

Herstellungskosten senken

Umsetzung von Transform 360 fortführen

Klimastrategie vorantreiben

FRAGEN & ANTWORTEN

Stefan Klebert, CEO

Alexander Kocherscheidt, CFO

GEA Engineering
for a better
world.

GEA.com