

Die Unternehmen im Porträt
Beilage zum Geschäftsbericht 1999/2000



Tradition • Innovation • Vision

GESCO AG, Wuppertal

Wesentliche Beteiligungen im Geschäftsjahr 1999/2000



Geschäftsbereich Maschinen- und Anlagenbau

Geschäftsbereich Bürobedarf

Geschäftsbereich Nutzfahrzeugbau

Geschäftsbereich Baunahe Industrie und Immobilien

Dörrenberg GmbH
Engelskirchen-Ründeroth
100%

ELBA
Bürosysteme GmbH
Wuppertal
51%
bis 31.12.1999

Ackermann
Fahrzeugbau GmbH
Wolfhagen
80%*

Paroll
Doppelboden-Systeme
GmbH & Co. KG
Radevormwald
74%*

MAE Maschinen- und
Apparatebau Götzen GmbH
& Co. KG, Erkrath
100%

Alro GmbH
Druck • Schutz • Veredlung
Troisdorf
100%

Ackermann
Fahrzeugbau
Oschersleben GmbH
Oschersleben
24%*

Gewerbepark
Wilthener Straße GmbH
Bautzen
32,5%*

Paul Beier GmbH Werk-
zeug- und Maschinenbau
& Co. KG, Kassel
100%

Molineus & Co.
GmbH + Co. KG
Wuppertal
100%

Haseke GmbH & Co. KG
Porta Westfalica
80%*

Tomfohrde GmbH & Co.
Industrieverwaltungen
Wuppertal
100%

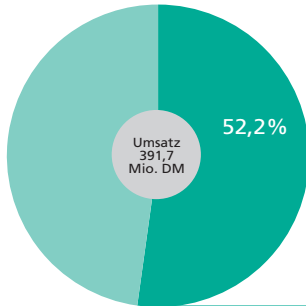
AstroPlast Fritz Funke
GmbH & Co. KG
Sundern
80%*

Steiner Anlagentechnik
GmbH & Co. KG
Wilnsdorf
24,9%*

Steiner GmbH & Co. KG
Wilnsdorf
24,9%*



* Die verbleibenden Anteile werden von der jeweiligen Geschäftsführung gehalten.



Geschäftsbereich Maschinen- und Anlagenbau

Dörrenberg GmbH, Engelskirchen-Ründeroth

Beteiligungsquote GESCO AG	100 %
Eigenkapitalquote (31.12.1999)	30,7 %
Umsatz 1999 (in Mio. DM)	124,6 (- 9,0 %)
Mitarbeiter (31.12.1999) im GESCO-Verbund seit	450 (unverändert) 01.01.1996

In einem eher schwachen konjunkturellen Umfeld erreichte Dörrenberg 1999 mit 124,6 Millionen DM einen Umsatz, der rund 9 % unter dem Vorjahreswert lag, konnte jedoch seine Profitabilität wiederum deutlich steigern und erzielte damit das beste Ergebnis der Unternehmensgeschichte. Möglich wurde dies, indem das Unternehmen seine Organisationsstruktur optimierte, seine Produktpalette straffte und durch die Automatisierung von Produktionsprozessen seine Kostenstruktur weiter verbesserte.

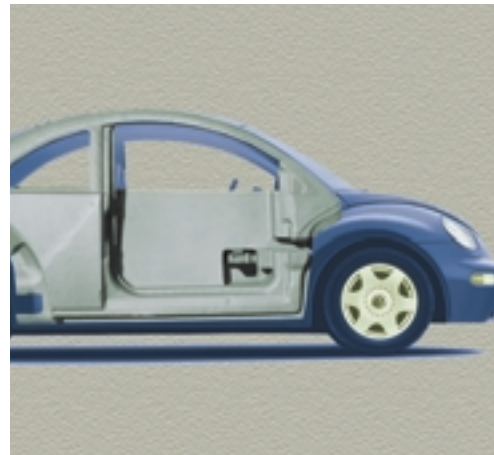
Dank seiner Positionierung als Problemlöser und Dienstleister rund um Edelstahl bietet Dörrenberg insbesondere seinen Kunden im Werkzeugbau einen europaweit einmaligen Full-Service durch technische Beratung, Lieferung von Werkzeugstahl und Werkzeugguss, Wärmebehandlung und Hartstoffbeschichtung aus einer Hand.

Das 1860 gegründete Unternehmen ist heute in vier einander ergänzenden Geschäftsbereichen tätig: Edelstahl, Edelstahl-Formguss, Feinguss und Oberflächentechnik. Beliefert werden in erster Linie die Branchen Maschinen- und Anlagenbau, der Werkzeugbau sowie die Automobilindustrie.

Der **Geschäftsbereich Edelstahl** mit einem Umsatzanteil von ca. 44 % ist spezialisiert auf Werkzeugstahl. Durch schnelle Lieferung, auch in kleinen Einheiten, macht sich Dörrenberg zum unentbehrlichen Partner seiner Kunden. Im **Geschäftsbereich Edelstahl-Formguss** mit einem Umsatzanteil von ca. 38 % werden Schmiedeblocke sowie Gussstücke, insbesondere für Großwerkzeuge in der Automobilindustrie, gefertigt. Gussstücke mit hoher Maßgenauigkeit und einem Stückgewicht von 5 g bis zu 50 kg produziert der **Geschäftsbereich Feinguss**, der einen Anteil von ca. 11 % zum Umsatz beisteuert. Der **Geschäftsbereich Oberflächentechnik** mit einem Umsatzanteil von ca. 7 % beschäftigt sich insbesondere mit der Hartstoffbeschichtung und Wärmebehandlung von Werkzeugen zur Erhöhung der Verschleißfestigkeit und der Standzeit.



Die Geschäftsführer
Helmut Laczkovich und
Eckhard Müller (v.l.)



Mit einem Werkzeug aus dem Hause
Dörrenberg werden die Karosseriebleche
der Seitenteile für den VW New Beetle verformt.



Zerspanungswerkzeuge, beschichtet in der Dörrenberg-Oberflächentechnik. Bis zu 10-fach längere Standzeiten bringen dem Kunden erhebliche Kostenvorteile.

Investiert hat Dörrenberg schwerpunktmäßig in den Maschinenpark und in den Ausbau des Bereichs Oberflächentechnik sowie in die Informationstechnologie.

Frühzeitig hat Dörrenberg erkannt, dass eine aktive Forschung und Entwicklung von vitaler Bedeutung ist und einen entscheidenden Vorsprung im Markt sichert, der sich auch in einem attraktiven Ergebnis niederschlägt. Deshalb arbeitet das Unternehmen bei Forschung und Entwicklung mit Kunden, Partnerfirmen und renommierten Instituten zusammen. Ziel ist es, neue Stahlwerkstoffe zu entwickeln, Fertigungsverfahren zu optimieren und der Hartstoffbeschichtung weitere Einsatzgebiete zu erschließen.

Seine Positionierung als Full-Service-Systemanbieter wird Dörrenberg weiter ausbauen und insbesondere die zukunftssträngige, innovative Oberflächentechnik weiter vorantreiben. Für die Jahre 2000 und 2001 hat sich das Unternehmen zudem eine offensive Internationalisierung seiner Geschäftstätigkeit mit den Schwerpunkten Süd- und Westeuropa sowie Naher Osten auf die Fahnen geschrieben.

Die Ausgangslage für 2000 bewertet Dörrenberg aufgrund der allgemeinen konjunkturellen Belebung optimistisch. Bestätigt wird diese Einschätzung durch den Auftragseingang der ersten Monate des laufenden Geschäftsjahres, der deutlich über dem des entsprechenden Vorjahreszeitraums liegt.

MAE Maschinen- und Apparatebau Götzen GmbH & Co. KG, Erkrath

Beteiligungsquote GESCO AG	100 %
Eigenkapitalquote (31.12.1999)	55,0 %
Umsatz 1999 (in Mio. DM)	25,0 (+ 14,0 %)
Mitarbeiter (31.12.1999)	89 (+ 9,9 %)
im GESCO-Verbund seit	01.01.1997

1999 hat MAE das beste Ergebnis seiner Geschichte erwirtschaftet. Während das Unternehmen seinen Umsatz in einem eher verhaltenen Branchenumfeld um 14 % steigerte, wuchs die Rentabilität erneut überproportional.

Eine ausgeprägte Nischenpolitik bestimmt die Strategie des 1931 gegründeten Unternehmens. MAE ist Deutschland- und Weltmarktführer sowohl bei automatischen Richtpressen, die insbesondere in der Automobilindustrie zum Einsatz kommen und rund 60 % zum Umsatz beitragen, als auch bei Radsatzpressen für Schienenfahrzeuge, die rund 25 % Umsatzanteil beisteuern.

Ein Standardprogramm an Pressen und Maschinen zum manuellen Richten, Räumen, Montieren, Prüfen und Umformen (ca. 10 % Umsatzanteil) sowie Glasbearbeitungsmaschinen in Lohnfertigung (ca. 5 % Umsatzanteil) komplettieren das Fertigungsprogramm.

Wesentliche Bausteine des Erfolgs sind Innovationen, technische Zuverlässigkeit, Kostenersparnisse durch Standardisierung von Baugruppen sowie eine hochmotivierte, kompetente Belegschaft.

Mit Investitionen in die Informationstechnologie legte MAE 1999 den Grundstein für weitere Effizienzsteigerungen.

In das Jahr 2000 startete MAE mit einem hohen Auftragsbestand, der die Auslastung bis in das dritte Quartal sicherstellt. Die innovativen Radsatzpressen verfügen weiterhin über ein hohes Wachstumspotenzial und auch bei automatischen Richtpressen spürt MAE eine starke Nachfrage.

Weitere Informationen zu diesem Unternehmen finden Sie im ausführlichen MAE-Porträt im Hauptteil des Geschäftsberichts.



*Geschäftsführer
Rüdiger Götzen*



Radsätze für Schienenfahrzeuge werden mit den Radsatzpressen von MAE montiert und demontiert.



*Geschäftsführer
Reinhard Kropf
(bis 30.04.2000)*



*Geschäftsführer
Siegfried Heinrich
(seit 01.01.2000)*

Paul Beier GmbH Werkzeug- und Maschinenbau & Co. KG, Kassel

Beteiligungsquote GESCO AG	100 %
Eigenkapitalquote (31.12.1999)	71,3 %
Umsatz 1999 (in Mio. DM)	16,8
Mitarbeiter (31.12.1999)	112
im GESCO-Verbund seit	01.04.1999

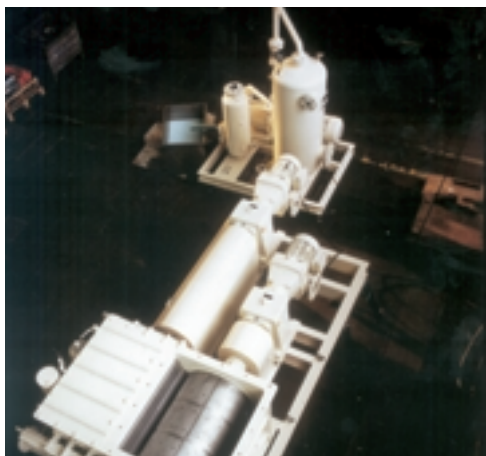
Die Firma Beier ist ein Parade-Beispiel für die Akquisitions-politik der GESCO AG: Im Juni 1999 erwarb GESCO rückwir-kend zum 1. April 1999 das Unternehmen vom bisherigen alleinigen Gesellschafter und Geschäftsführer Reinhard Kropf. Er verkaufte das 1924 von seinem Großvater gegründete Unternehmen, um die offene Nachfolgefrage zu lösen und den Fortbestand seines Lebenswerkes zu sichern. Als neuer Geschäftsführer konnte mit Siegfried Heinrich ein erfahrener Branchen-Insider gewonnen werden.

Beier ist im Spezialmaschinenbau und anspruchsvollen Werk-zeugbau für die Großindustrie seit mehr als fünfzig Jahren am Markt erfolgreich tätig und genießt einen hervorragen- den Ruf. Wesentliche Kundengruppen sind die Automobil-, Chemie- und Nahrungsmittelindustrie sowie der Maschinen- bau. Heute ist Beier positioniert als Systemanbieter, der von der Konstruktion bis zum After-Sales-Service komplette Pro- blemlösungen anbietet und die Produktionsfähigkeit seiner Kunden zuverlässig sicherstellt. In den vergangenen Jahren hat das Unternehmen ein erfolgreiches Baukastensystem für Werkzeuge zum Rollen und Profilieren von Getriebeteilen entwickelt, mit dem es in der Automobilbranche einzigartig dasteht.

Entscheidende Stärken des Unternehmens sind die quali- fizierten Facharbeiter sowie eine ausgezeichnete technische Ausstattung.

Im Berichtsjahr hat Beier rund 17 Millionen DM Umsatz erwirtschaftet, wovon anteilig für neun Monate 12,6 Millio- nen DM Umsatz und ein gutes Ergebnis in den GESCO-Ab- schluss eingingen. Das Unternehmen hat in die Informations- technologie investiert und insbesondere seine CAD-Architek- tur ausgeweitet, um speziell mit seinen Kunden in der Automobilindustrie Daten in einem kontinuierlichen Workflow-Prozess noch effizienter bearbeiten zu können.

Zum Jahreswechsel hat sich der Auftragseingang bei Beier deutlich belebt, so dass die Auslastung bis in die zweite Jahreshälfte hinein gesichert ist. Beier wird weiter wachsen und seine Ergebnisse überproportional steigern. Neue Erlös- quellen werden unter anderem in der Ausweitung des Ser- vice- und Ersatzteilgeschäfts gesehen.



*Beispiel für die technische Kompetenz von Beier:
Vaku-Presswerk für die Gipsindustrie.*

Haseke GmbH & Co. KG, Porta Westfalica

Beteiligungsquote GESCO AG	80 %
Beteiligungsquote Management	20 %
Eigenkapitalquote (31.12.1999)	42,0 %
Umsatz 1999 (in Mio. DM)	11,5 (+ 3,5 %)
Mitarbeiter (31.12.1999)	47 (+ 4,4 %)
im GESCO-Verbund seit	01.01.1990

Im Berichtsjahr konnte Haseke seinen Umsatz um 3,5 % steigern. Zugleich hat das Unternehmen zukunftsorientiert in die Produktentwicklung und die weitere Markterschließung investiert, wodurch das Ergebnis leicht rückläufig war.

Besonders gekennzeichnet war das Geschäftsjahr von kräftigen, deutlich über den Abschreibungen liegenden Investitionen im Bereich Medizintechnik. Damit sind die Weichen gestellt für ein offensives Wachstum in den nächsten Jahren. Mit einem Erweiterungsbau hat das Unternehmen seine Kapazitäten in Richtung auf einen Umsatz von 20 Millionen DM ausgeweitet.

Auch 1999 war Haseke in drei Geschäftsfeldern aktiv: Zum einen Computeraufstellsysteme zur ergonomisch optimierten Gestaltung von PC-Arbeitsplätzen, zum anderen Steuergehäuse mit Tragarmsystem, die im Maschinenbau und in der Steuer- und Regeltechnik zum Einsatz kommen. Das dritte Geschäftsfeld, die Medizintechnik, soll deutlich ausgebaut werden: Haseke entwickelt sich hier zum Systemanbieter für die technische Ausstattung von Operationsälen und Krankenzimmern und kooperiert mit führenden Herstellern.

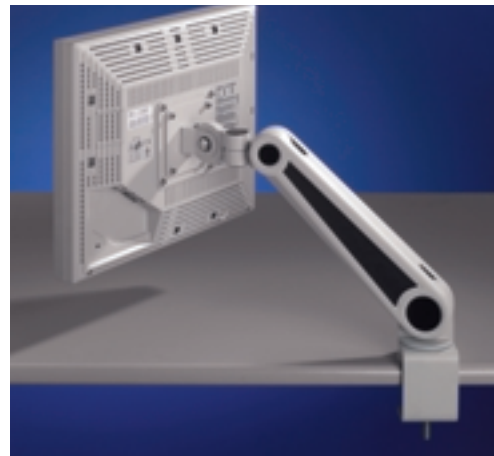
Neben überzeugenden technischen Konzepten zeichnen sich die Produkte von Haseke auch durch ihr bereits mehrfach prämiertes Design aus.

All dies macht Haseke zu einem attraktiven Arbeitgeber in Konstruktion, Produktion und Vertrieb mit einem fachkompetenten, engagierten Team, das sich für die Zukunft noch viel vorgenommen hat.

Haseke hatte einen guten Start in das Jahr 2000, neue Produkte wurden zur Marktreife gebracht und alle Zeichen stehen auf Wachstum.



*Geschäftsführer
Günter Kegel*



Mit einem Flachbildschirm-Arm von Haseke können Monitore leicht in alle Richtungen bewegt werden.



Geschäftsführer
Dr. Wolfgang Kemper

AstroPlast Fritz Funke GmbH & Co. KG, Sundern

Beteiligungsquote GESCO AG	80 %
Beteiligungsquote Management	20 %
Eigenkapitalquote (31.12.1999)	33,8 %
Umsatz 1999 (in Mio. DM)	13,3 (-7,9 %)
Mitarbeiter (31.12.1999)	63 (+ 5,0 %)
im GESCO Verbund seit	01.05.1995

AstroPlast konstruiert und produziert hochpräzise Kunststoff-Spritzgussteile. Rund 70 % Umsatzanteil trägt das Eigenprogramm an Kunststoff-Spulen für Hersteller von Drähten, Kabeln, Bändern und Schläuchen bei. Nachdem dieser stark zyklische Bereich 1998 seinen Scheitelpunkt erreicht hatte, verzeichnete AstroPlast im Geschäftsjahr 1999 erwartungsgemäß einen Umsatzrückgang.

Umsatzzuwächse erzielte AstroPlast dagegen mit kundenspezifischen technischen Spritzgussteilen, die rund 30 % des Umsatzes ausmachen. Für seine Kunden in der Elektro-, Haushaltsgeräte- und Automobilindustrie sowie in der Bürobedarfbranche zeichnet sich AstroPlast nicht nur als flexibler, schneller Lieferant, sondern zunehmend auch als kompetenter Berater und Partner in der Entwicklung aus.

Insgesamt sank der Umsatz bei AstroPlast um etwa 8 %, und auch das Ergebnis entwickelte sich rückläufig, blieb aber auf einem hohen Niveau. Bei einem Exportanteil von mittlerweile ca. 25 % entkoppelt sich das Unternehmen zunehmend von den Zyklen des deutschen Marktes.

Mit einem kräftigen Investitionsvolumen in Höhe von rund 2 Millionen DM hat AstroPlast im Berichtszeitraum durch forcierte Rationalisierung und Effizienzsteigerung Zukunftssicherung betrieben. Unter anderem wurde eine neue Materialförderanlage in Betrieb genommen.

In den ersten Monaten des Geschäftsjahres 2000 verzeichnete AstroPlast insgesamt eine starke Belebung der Nachfrage, die sich in einem hohen Auftragseingang niederschlug. In Zukunft wird AstroPlast den Export intensivieren und neue Anwendungsgebiete für den hochpräzisen Kunststoff-Spritzguss erschließen. Eine starke Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen sowie eine hohe Kompetenz sind die Basis dieses Erfolgs.



Produkte aus dem erfolgreichen
Eigenprogramm an hochpräzisen
Kunststoff-Spritzgussteilen.

Franz Funke GmbH & Co. KG, Sundern

Beteiligungsquote GESCO AG	80 %
Beteiligungsquote Management	20 %
Eigenkapitalquote (31.12.1999)	30,2 %
Umsatz 1999 (in Mio. DM)	11,5 (+13,2 %)
Mitarbeiter (31.12.1999)	43 (- 2,3 %)
im GESCO-Verbund seit	01.05.1995

Im Berichtszeitraum erwirtschaftete die Franz Funke GmbH & Co. KG bei einem um 13 % gestiegenen Umsatz in einem wettbewerbsintensiven Umfeld ein befriedigendes Ergebnis. Die Investitionen in eine effizientere Produktion beginnen sich auszuzahlen.

1999 hat Franz Funke wiederum in neue Maschinen investiert, um die Produktivität weiter zu steigern. Hauptabnehmer für die Präzisionsdrehteile aus Messing, Aluminium und Stahl ist die Armaturen- und Elektroindustrie. Flexibilität, enge Kundenbeziehungen und eine optimierte Kostenstruktur machen das Unternehmen zu einem attraktiven Partner und sichern den Erfolg am Markt.

Auf Basis der Verbindung von Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit und Flexibilität wird Franz Funke die Kundenbasis verbreitern. Die Kapazität des Unternehmens ist bei einem hohen Auftragsbestand bereits bis ins zweite Halbjahr ausgelastet.



*Geschäftsführer
Dr. Wolfgang Kemper*



Investitionen prägten das Berichtsjahr bei Franz Funke. Auf diesem CNC-gesteuerten 6-Spindel-Drehautomaten werden Präzisionsteile u.a. für die Automobilindustrie produziert.



Geschäftsführer
Bernd Steiner



Chemische Verfahrenstechnik, Petrotechnik und
Komponenten für die Hüttenindustrie bilden
Schwerpunkte der Steiner-Gruppe.

Steiner GmbH & Co. KG, Wilnsdorf

Beteiligungsquote GESCO AG	24,9 %
Beteiligungsquote Management	75,1 %
Eigenkapitalquote (31.12.1999)	7,2 %
Umsatz 1999 (in Mio. DM)	13,6 (- 57,0 %)
Mitarbeiter (31.12.1999)	64 (- 32,0 %)
im GESCO-Verbund seit	01.01.1990

Steiner Anlagentechnik GmbH & Co. KG, Wilnsdorf

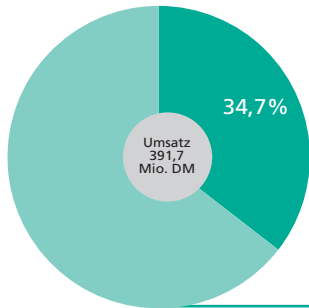
Beteiligungsquote GESCO AG	24,9 %
Beteiligungsquote Management	75,1 %
Eigenkapitalquote (31.12.1999)	11,8 %
Umsatz 1999 (in Mio. DM)	2,1
Mitarbeiter (31.12.1999)	5
im GESCO-Verbund seit	01.01.1998

Das Jahr 1999 war für die Steiner-Gruppe geprägt von einer drastischen Verschlechterung der allgemeinen Marktsituation - der Umsatz halbierte sich gegenüber dem Vorjahr - und durch die inzwischen weitgehend abgeschlossene Restrukturierung der Unternehmen.

Dies hat 1999 noch einmal zu deutlichen Verlusten geführt, die durch Verzicht der Gesellschafter, aber auch durch eine gute Kooperation mit Banken und Lieferanten in einem Vergleich weitgehend ausgeglichen werden konnten. Dabei hat die Einbindung in die GESCO-Gruppe eine entscheidende Rolle gespielt.

Den Vorschriften Rechnung tragend und darüber hinaus dem Prinzip der kaufmännischen Vorsicht folgend, hat die GESCO AG bei der Steiner GmbH & Co. KG und bei der Steiner Anlagentechnik GmbH & Co. KG außerplanmäßige Abschreibungen auf die Beteiligungsbuchwerte vorgenommen. Die Anteile der GESCO AG an der Steiner GmbH & Co. KG und der Steiner Anlagentechnik GmbH & Co. KG sowie deren jeweiliger Komplementär-GmbH wurden auf unter 25 % reduziert, um Antrag auf Landesbürgschaft stellen zu können.

Beabsichtigt ist, die Unternehmen der Steiner-Gruppe zu einer organisatorischen Einheit zu verschmelzen, die in Zukunft wieder erfolgreich am Markt agiert. Steiner hat Personal abgebaut, sich räumlich verkleinert und von nicht betriebsnotwendigen Elementen getrennt. Auf Basis seines guten internationalen Renommées und seines erstklassigen Know-hows in der Ingenieurtechnik konzentriert sich das Unternehmen auf seine Kernkompetenzen. Dazu zählen Prozess- und Projektmanagement und die Produktion der Kernkomponenten. Chemische Verfahrenstechnik, Petrotechnik und Komponenten für die Hüttenindustrie bilden Schwerpunkte des Programms.



Geschäftsbereich Bürobedarf

ELBA Bürosysteme GmbH, Wuppertal

Beteiligungsquote GESCO AG bis 31.12.1999	51 %
Beteiligungsquote Bantex A/S, Dänemark	44 %
Beteiligungsquote Management	5 %
Eigenkapitalquote (31.12.1999)	14,4 %
Umsatz 1999 (in Mio. DM)	134 (+ 131,4 %)*
Mitarbeiter (31.12.1999) im GESCO-Verbund	792 (+ 52,3 %) vom 01.08.1998 bis 31.12.1999

*In das Vorjahr ging ELBA nur mit einem fünfmonatigen Rumpfgeschäftsjahr ein.

1998 hatten sich die GESCO AG und der dänische Büromaterialhersteller Bantex A/S als strategische Partner gemeinsam an der ELBA Bürosysteme GmbH beteiligt, einer seinerzeit neu gegründeten Auffanggesellschaft für die in Konkurs gegangene ELBA Bürosysteme Erich Kraut GmbH & Co. In ihrem Geschäftsjahr 1999 hat ELBA den Turn-around geschafft. Ende 1999 trat Bantex an GESCO heran mit der Bitte, die 51%-Beteiligung der GESCO erwerben zu können. Mit der erfolgreichen Neuausrichtung von ELBA sah GESCO ihre Aufgabe als Begleiter der Restrukturierung und strategischer Partner als beendet an und stimmte dem Verkauf per 01.01.2000 zu. Vor dem Hintergrund des europa- und weltweiten Konzentrationsprozesses in der Büromaterial-Branche ist es auch aus GESCO-Sicht sinnvoll, unternehmerische Führung und Gesellschaftsanteile in eine Hand zu legen.

Im April 2000 wurde dann die Bantex A/S von der französischen Groupe Hamelin übernommen. Damit verfügt die Gruppe über einen Umsatz von rund 1 Milliarde DM, so dass ELBA unter dem Dach eines der führenden europäischen Anbieter bestens positioniert ist.

Ihr Umsatzziel hat ELBA im Berichtszeitraum nahezu erreicht; das Ergebnis wurde insbesondere durch Aufwendungen im Zusammenhang mit der ursprünglich nicht geplanten Schließung der Hebefertigung in Wuppertal belastet.

Ein ganzes Bündel von Investitionen, Vertriebs- und Marketingmaßnahmen stellt die Zukunftsfähigkeit von ELBA sicher. So wurde Anfang 1999 das Warenverteilzentrum in Wuppertal übernommen und in eigener Regie fortgeführt, um die Logistik auf eine zuverlässige Basis zu stellen.



*Geschäftsführer
Dr. Hans U. Jordan
Vorsitzender*



*Geschäftsführer
Hartwig Vester*



ELBA steht für Büro-Organisationsmittel mit hohem Gebrauchswert und attraktivem Design.

Weiterhin übernommen wurde eine Produktionsstätte in Tunesien sowie eine Vertriebsgesellschaft in Frankreich.

Während die Ordnerfertigung im Werk Gelsenkirchen modernisiert wurde, wurde das Werk Wuppertal für Hebelmechanik geschlossen; die Hebelmechanik wird jetzt zugekauft. Kräftig investiert wurde auch in die Informationstechnologie; ein neuer Internet-Auftritt mit einer elektronischen Plattform für die Handelspartner signalisiert die Zukunftsorientierung des Unternehmens.

Sämtliche Investitionen wurden im Rahmen der bestehenden Kreditlinien getätigt; eine weitere Kapitalausstattung durch die Gesellschafter war nicht erforderlich.

Wir wünschen der ELBA-Gruppe und ihren Mitarbeitern in ihrer neuen Firmengruppe eine gute Zukunft.



*Geschäftsführer
Manfred Steiner*

Alro GmbH **Druck • Schutz • Veredlung,** **Troisdorf**

Beteiligungsquote GESCO AG	100 %
Eigenkapitalquote (31.12.1999)	88,3 %
Umsatz 1999 (in Mio. DM)	2,0 (- 20,2 %)
Mitarbeiter (31.12.1999)	17 (unverändert)
im GESCO-Verbund seit	25.03.1994

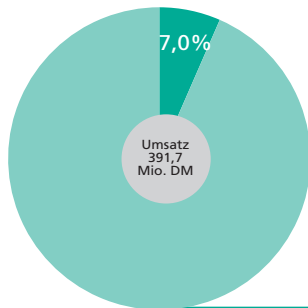
Als Spezialanbieter für die Veredlung von Drucksachen bewegt sich Alro in einem engen Markt. Im Geschäftsjahr 1999 sank der Umsatz auf rund 2 Millionen DM. Durch kreatives Marketing versucht das ertragsstarke Unternehmen, seine Marktstellung zu behaupten und seinen Bekanntheitsgrad weiter zu erhöhen.

Alrodieren ist ein von ALRO entwickeltes Spezialverfahren, das Papiervorlagen zwischen Kunststofffolien zu einer Einheit verbindet und veredelt. Wichtigste Umsatzträger für diesen dauerhaften Rundum-Schutz sind Taschenkalender, technische Zeichnungen und Werbeartikel.

Mit intensiven Vertriebsaktivitäten wird die ALRO GmbH ihren Marktanteil halten und weiterhin einen guten Beitrag zum Ergebnis der GESCO-Gruppe beisteuern.



Das Alrodieren bietet Papiervorlagen einen dauerhaften Rundumschutz – vom Taschenkalender bis zur Tauchzeitentabelle.



Geschäftsbereich Nutzfahrzeugbau

Ackermann Fahrzeugbau GmbH, Wolfhagen

Beteiligungsquote GESCO AG	80 %
Beteiligungsquote Management	20 %
Eigenkapitalquote (31.12.1999)	36,7 %
Umsatz 1999 (in Mio. DM)	27,4 (- 2,6 %)
Mitarbeiter (31.12.1999)	91 (- 22,2 %)
im GESCO-Verbund seit	15.05.1996

Nach dem Rekordjahr 1998 gaben die Umsätze im Geschäftsjahr 1999 nur leicht nach. Dennoch konnte das Unternehmen das bereits gute Ergebnis des Vorjahres kräftig steigern. Durch eine verstärkte Exportorientierung macht sich Ackermann von den Schwankungen des deutschen Marktes unabhängiger.

Spezialisiert hat sich Ackermann auf Bausätze für geschlossene LKW- und Anhängeraufbauten. Je nach Einsatzzweck liefert das Unternehmen diese Bausätze aus Aluminium, Stahl, Plywood und insbesondere geschäumten Verbundkunststoffplatten an regional tätige Karosseriebauer. Lösungen für Spezialanwendungen, wie Kühlfracht, Kleidertransporte und Lebensmittel, bilden die Domäne des Unternehmens. Zudem machen Schnelligkeit und Flexibilität Ackermann zu einem geschätzten Partner. Wichtige Impulse gehen weiterhin von der Zusammenarbeit mit der Ackermann Fahrzeugbau Oschersleben GmbH aus, an der das Wolfhagener Unternehmen mit 24 % beteiligt ist. In Oschersleben werden, unter anderem unter Verwendung der in Wolfhagen produzierten Bausätze, komplette Fahrzeuge gefertigt.

Im Mai 2000 feierte Ackermann Fahrzeugbau sein 150-jähriges Jubiläum. Ehrengäste, Kunden, Partner, Mitarbeiter und Freunde des Unternehmens ließen die Unternehmensgeschichte Revue passieren, wandten sich aber vor allem der Zukunft zu. Wie ein roter Faden ziehen sich drei Erfolgskomponenten durch die Geschichte der Marke Ackermann: technische Innovationen, die sprichwörtlich hohe Qualität und die enge Partnerschaft mit Kunden und Handelspartnern.

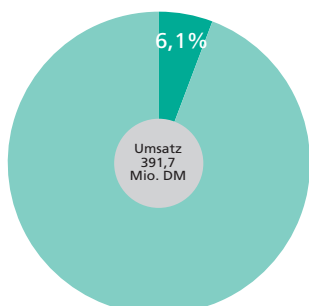
In dieser Tradition sieht Ackermann eine ausgezeichnete Basis für die Zukunft. Als wegweisende Investition mit einem Volumen von rund 10 Millionen DM ist in den nächsten zwei Jahren eine neue Schäumenanlage geplant, mit der die Produktivität erhöht und den wachsenden Maßen der Aufbauten Rechnung getragen wird. Damit schafft das Unternehmen die Grundlage für weitere Erfolge.



*Geschäftsführer
Peter Axmann*



Ackermann Fahrzeugbau in Wolfhagen bei Kassel ist spezialisiert auf Bausätze für geschlossene LKW- und Anhängeraufbauten.



Geschäftsbereich Baunahe Industrie und Immobilien



*Geschäftsführer
Heinz-Jürgen Schmitz*

Paroll Doppelboden-Systeme GmbH & Co. KG, Radevormwald

Beteiligungsquote GESCO AG	74 %
Beteiligungsquote Management	26 %
Eigenkapitalquote (31.12.1999)	29,3 %
Umsatz 1999 (in Mio. DM)	22,6 (-1,1 %)
Mitarbeiter (31.12.1999)	32 (+ 3,2 %)
im GESCO-Verbund seit	01.04.1995

1999 hat Paroll bei einem guten Ergebnis die Umsätze auf dem hohen Niveau des Vorjahres stabilisiert und seinen Ruf als anerkannter Lieferant für international agierende Bauunternehmen gefestigt. Durch innovative, designorientierte Produkte und ein offensives Marketing gelang es, Doppelböden von Paroll als Markenartikel zu positionieren. Seit 1996 hat das Unternehmen seinen Marktanteil von etwa 7 % auf rund 15 % mehr als verdoppelt. Erstklassige Referenzobjekte, wie das Stadttor in Düsseldorf und der 1999 eingeweihte Frankfurter Main-Tower, belegen seine Leistungsfähigkeit.



Das Stadttor in Düsseldorf - eines von vielen renommierten Objekten, die mit Doppelböden von Paroll ausgestattet sind.

Das Unternehmen produziert Doppelbodensysteme für Büroräume, die eine Unterboden-Verlegung von Kabeln und Leitungen erlauben. Ergänzt werden die funktionalen Vorteile, wie einfache und störungsfreie Verlegung, leichte Zugänglichkeit, Schall- und Brandschutz, durch gestalterische Vielfalt: Paroll bietet für Doppelbodensysteme unterschiedlichste Oberflächen an, von Natur- und Kunststein über Teppichboden bis Parkett.

Im Liefergeschäft vertreibt Paroll die Systeme an Verlegebetriebe, während im Projektgeschäft die Experten aus Radevormwald direkt mit namhaften Bauunternehmen, Planern und Bauherren zusammenarbeiten. Abgerundet wird das Leistungsspektrum durch die Belag-Erneuerung bei bestehenden Doppelböden, eine Dienstleistung, die auf große Nachfrage stößt.

Für das Geschäftsjahr 2000 hat sich das Unternehmen das Ziel gesetzt, Umsatz und Marktanteil auf hohem Niveau zu konsolidieren und dabei seine bereits gute Ertragsituation zu verbessern. In den Folgejahren will Paroll den Umsatz ausweiten und das Ergebnis überproportional steigern.

Gewerbepark Wilthener Straße GmbH, Bautzen

Beteiligungsquote GESCO AG	32,5 %
Beteiligungsquote Management	67,5 %
Eigenkapitalquote (31.12.1999)	3,5 %
Umsatz 1999 (in Mio. DM)	3,5 (- 1,5 %)
Mitarbeiter (31.12.1999)	3 (unverändert)
im GESCO-Verbund seit	25.11.1992

Mit einem Vermietungsstand von über 95 %, einem attraktiven Branchenmix seiner Mieter und einer starken architektonischen und konzeptionellen Identität ist der Gewerbepark ein einzigartiges Vorzeigeprojekt. Seit 1993 entstand auf der Industribrache eines ehemaligen VEB-Nutzfahrzeugherstellers ein attraktives Areal. Auf einer Gesamtfläche von 65.000 m² mit einer Büro- und Nutzfläche von rund 27.000 m² bieten heute über 40 Unternehmen rund 800 Menschen Arbeits- und Ausbildungsplätze. Damit bildet der Gewerbepark einen wesentlichen Wirtschaftsfaktor für die gesamte Region.

Bestimmt wird der Erfolg des Gewerbeparks durch das hohe Engagement der Geschäftsführung, die es verstanden hat, mit einem durchgängigen Konzept und Liebe zum Detail ein gestalterisch und funktional äußerst ansprechendes Ensemble zu schaffen. Diesen architektonischen Rahmen füllt das Management durch eine intensive Kundenorientierung und ein tiefgehendes Verständnis für die unternehmerischen Belange der Mieter mit Leben.

Im März 2000 konnte das Management des Gewerbeparks mit Mannesmann Mobilfunk einen prominenten langfristigen Mieter für ein neu zu errichtendes Call-Center mit einer Fläche von 5.300 m² und 500 Arbeitsplätzen gewinnen. Damit fiel der Startschuss für den Neubau, dessen erster Bauabschnitt im Januar 2001 bezugsfertig sein soll - ein weiterer Meilenstein in der Entwicklung des Gewerbeparks.



Die Geschäftsführer
Utz Eisenrigler und
Alfred Müller (v.l.)



Vorzeigeprojekt für eine ganze Region: der
Gewerbepark in Bautzen.

Molineus & Co. GmbH + Co. KG, Wuppertal Tomfohrde GmbH & Co. Industrieverwaltungen, Wuppertal

Bei diesen beiden Gesellschaften handelt es sich um Beteiligungen von untergeordneter Bedeutung. Beide Unternehmen sind zu 100 % im Besitz der GESCO AG und befassen sich mit der Vermietung und Verwaltung zweier unternehmenseigener Liegenschaften.



Tradition • Innovation • Vision

GESCO AG, Döppersberg 19, 42103 Wuppertal
Telefon (02 02) 24 82 00, Telefax (02 02) 45 57 53
Internet www.gesco.de, E-Mail gesco@gesco.de