

Tradition  
Innovation  
Vision



## GESCO – SUBSTANZ MIT FANTASIE

GESCO AG	
SEGMENT WERKZEUG- UND MASCHINENBAU	SEGMENT KUNSTSTOFF- TECHNIK

- Die GESCO AG hat sich als Beteiligungsgesellschaft der Aufgabe verschrieben, profitable und strategisch interessante Unternehmen des industriellen Mittelstands zu erwerben, sie weiter zu entwickeln und damit den Wert der einzelnen Unternehmen wie auch der gesamten GESCO-Gruppe konsequent zu steigern. Ertragssteigerung geht dabei vor Umsatzwachstum.
- Die GESCO AG übernimmt mittelständische Nischenanbieter der Segmente Werkzeug-/Maschinenbau sowie Kunststoff-Technik zu 100 % und auf lange Sicht, meist im Rahmen von Nachfolgeregelungen.
- Bei ihren Aktivitäten legt GESCO großen Wert auf eine Balance von Solidität und Dynamik und hat sich damit seit vielen Jahren erfolgreich entwickelt.
- GESCO ist ein Unternehmer-Unternehmen: Qualifizierte Branchen-Experten führen die Tochtergesellschaften, an denen sie in der Regel als Gesellschafter mitbeteiligt sind.
- Die GESCO AG als Führungsgesellschaft sichert in den Tochterunternehmen zeitgemäße Management-Standards und leistet Coaching, Consulting und Controlling.
- Die Zugehörigkeit zur Gruppe verschafft den Tochtergesellschaften ein exzellentes Standing bei Banken, Kunden und Lieferanten.
- Die GESCO-Aktie bietet dem Anleger gesunde Substanz und einen hohen Wert.
- Sie sichert eine attraktive Dividendenrendite – die Ausschüttungspolitik ist aktionärsfreundlich.
- Zugleich weckt die GESCO-Aktie Fantasie, denn auch in Zukunft bestehen durch den Erwerb von etablierten Nischenanbietern und die vielen ungelösten Nachfolgefragen erstklassige Wachstums-Chancen.
- Die GESCO-Aktie ist börsennotiert im Amtlichen Markt, Segment Prime Standard.
- Die GESCO AG ist Mitglied im Deutschen Investor Relations Verband (DIRK) und verpflichtet sich zu dessen Grundsätzen einer aktiven, offenen und kontinuierlichen Kommunikationspolitik.



BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG	80%
BETEILIGUNGSQUOTE MANAGEMENT	20%
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2004)	37,4%
UMSATZ 2004 (IN MIO. EUR)	9,6 (-14,7%)
MITARBEITER (31.12.2004)	75 (-7,4%)
IM GESCO-VERBUND SEIT	15.05.1996

:03

## STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Seit mehr als 150 Jahren steht die Marke „Ackermann“ für Qualität und Zuverlässigkeit im Nutzfahrzeugbau. Die Ackermann Fahrzeugbau GmbH produziert Bausätze für geschlossene LKW- und Anhängeraufbauten aus Aluminium, Stahl, Plywood und insbesondere aus geschäumten Verbundkunststoffplatten mit verschiedenen Deckschichten wie Stahl, Aluminium oder GFK (glasfaserverstärkter Kunststoff). Eingesetzt werden die geschäumten Platten schwerpunktmäßig bei Aufbauten für Spezialanwendungen wie Kühlfracht, Frischdienst und Lebensmitteltransport. Das Unternehmen produziert diese Platten auf einer 2002 in Betrieb genommenen neuen Schäumenanlage, die europaweit die modernste ihrer Art ist.

## GESCHÄFTSJAHR 2004

Ackermann verzeichnete einen Umsatzrückgang gegenüber der hohen Vorjahresbasis, die von einem nicht periodisch wiederkehrenden Großauftrag geprägt war. Die Exportquote blieb mit 9 % unverändert.

## AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2005

Für das neue Geschäftsjahr erwartet Ackermann einen leichten Umsatzanstieg, der im Wesentlichen durch die Gewinnung von Neukunden erzielt werden soll.



PETER AXMANN,  
GESCHÄFTSFÜHRER

BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG  
BETEILIGUNGSQUOTE MANAGEMENT  
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2004)  
UMSATZ 2004 (IN MIO. EUR)  
MITARBEITER (31.12.2004)  
IM GESCO-VERBUND SEIT

80 %  
20 %  
42,4 %  
12,7 (+30,6 %)  
80 (+15,9 %)  
01.05.1995

:04



## AstroPlast Kunststofftechnik GmbH & Co. KG, Sundern

### STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

AstroPlast ist als renommierter Spezialanbieter für hochpräzise Kunststoff-Spritzgussteile in zwei Geschäftsbereichen tätig. Zum einen entwickelt, produziert und vertreibt das Unternehmen ein eigenes Programm von Kunststoff-Spulen, die beispielsweise bei Produzenten von Drähten, Kabeln, Bändern oder Lichtwellenleitern eingesetzt werden. Zum anderen fertigt AstroPlast kundenspezifische technische Spritzgussteile für die Elektro-, Haushaltsgeräte- und Automobilindustrie sowie für die Logistikbranche. Neben seiner technischen Kompetenz baut das Unternehmen die Dienstleistungskomponente seines Angebots kontinuierlich aus und ist für seine Kunden bereits in der Entwicklungsphase neuer Produkte tätig.

Mit einem Maschinenpark auf dem neuesten Stand der Technik, einer engagierten, kreativen Belegschaft und einer hohen Kompetenz in der Beratung bietet AstroPlast seinen Kunden umfassende Problemlösungen. Der Maschinenpark umfasst Spritzgießmaschinen mit einer Zuhaltekraft von 35 t bis 1.500 t, der Schwerpunkt liegt eindeutig auf größeren Maschinen.

### GESCHÄFTSJAHR 2004

Für AstroPlast verlief das Geschäftsjahr 2004 besser als geplant, der Umsatz konnte um gut 30 % gesteigert werden. Zu diesem Wachstum trugen insbesondere Neukunden bei technischen Teilen sowie neue Produkte im Eigenprogramm der Kunststoffspulen bei. Da das Umsatzwachstum im Inland erzielt wurde und die Exporte praktisch unverändert blieben, reduzierte sich die Exportquote von 33 % auf 25 %.

AstroPlast errichtete eine neue Lagerhalle und investierte 2004 rund eine Million EUR in Kunststoffspritzgussmaschinen mit 600 bzw. 1.500 t Zuhaltekraft. Neu entwickelt hat das Unternehmen ein Mehrweg-Drahtfass aus Kunststoff, das die herkömmlichen Fässer aus Pappe ersetzen soll. Da sich die leeren Fässer ineinander stapeln lassen, können sie platzsparend und somit preisgünstig gelagert und transportiert werden. Zudem bietet das Produkt eine höhere Lebensdauer als herkömmliche Fässer.

### AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2005

AstroPlast rechnet im neuen Geschäftsjahr mit einer Konsolidierung des Umsatzes auf dem hohen Niveau des Vorjahres. Mit der Investition in eine weitere 1.500-t-Maschine weitet das Unternehmen auch im neuen Jahr sein Leistungsspektrum aus und stärkt seine Lieferbereitschaft.



DR. WOLFGANG KEMPER,  
GESCHÄFTSFÜHRER



BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG	90%
BETEILIGUNGSQUOTE MANAGEMENT	10%
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2004)	57,4%
UMSATZ 2004 (IN MIO. EUR)	7,7 (-13,0%)
MITARBEITER (31.12.2004)	92 (-5,2%)
IM GESCO-VERBUND SEIT	01.04.1999

## STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Das 1924 gegründete Unternehmen Paul Beier ist ein anerkannter Spezialist für die anspruchsvolle Einzel- und Kleinserienfertigung von Werkzeugen und Sondermaschinen. Beier erarbeitet für seine Kunden Problemlösungen, die von der Beratung und Konstruktion über die Fertigung bis zur Erprobung beim Kunden reichen. Die hohe Qualität und Zuverlässigkeit der technischen Lösungen stellt beim Kunden einen reibungslosen Fertigungsprozess sicher und vermeidet teure Stillstandszeiten von Werkzeugen. Entscheidend für den Erfolg ist neben der hochwertigen technischen Ausstattung vor allem die qualifizierte Belegschaft.

Die Kunden des Unternehmens stammen vorwiegend aus dem Automobil- und Maschinenbau sowie aus der Chemie- und Nahrungsmittelindustrie. Beier fertigt unter anderem Gießmaschinen, Wärmetauscher und Tabliermaschinen für die Nahrungsmittelindustrie, Schnecken- und Zahnradgetriebe,

Sonderaggregate und Pumpen sowie komplette Schnitt-, Stanz-, Zieh- und Stufenwerkzeuge. Mit seinen Folgeverbundwerkzeugen für rotationssymmetrische Teile beansprucht das Unternehmen eine Alleinstellung im deutschen Markt.

## GESCHÄFTSJAHR 2004

Beier bewegte sich in einem unverändert schwierigen Marktumfeld und verzeichnete gegenüber dem Vorjahr einen Umsatzrückgang. Während die Nachfrage im Inland weiter schwach blieb, bewegte sich die Exportquote kaum verändert bei 20%. Zielmärkte im Ausland waren in erster Linie Nordamerika und Asien.

## AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2005

Auch für 2005 erwartet das Unternehmen keine durchgreifende Verbesserung der Nachfrage und geht von einem Umsatz auf Vorjahresniveau aus.



SIEGFRIED HEINRICH,  
GESCHÄFTSFÜHRER (R.)  
MIT WOLF-DIETER LÜDEKE,  
SPARTENLEITER WERKZEUGBAU

:06

BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG	100%
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2004)	36,0%
UMSATZ 2004 (IN MIO. EUR)	90,3 (+21,8%)
MITARBEITER (31.12.2004)	482 (+1,7%)
IM GESCO-VERBUND SEIT	01.01.1996



## STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Das größte Unternehmen der GESCO-Gruppe blickt auf eine über 150jährige Geschichte zurück. Dörrenberg bietet seinen Kunden einen Full-Service rund um Edelstahl für den Werkzeugbau und ist in vier als Profit Centern geführten Geschäftsbereichen aktiv: Edelstahl, Edelstahlformguss, Oberflächentechnik und Feinguss.

Zum Leistungsspektrum von Dörrenberg zählt die Lieferung von Werkzeugstahl, Werkzeugguss und Feinguss sowie Wärmebehandlung und Oberflächenbeschichtung verschiedenster Stahlerzeugnisse in Verbindung mit einer kompetenten Anwendungsberatung, die oft schon in der Konstruktionsphase ansetzt. Wichtige Abnehmerbranchen sind der Maschinen- und Anlagenbau, der Werkzeugbau sowie die Automobilindustrie.

Dörrenberg verfügt über ein in Jahrzehnten gewachsenes, tiefgehendes Know-how in der Metallurgie, betreibt Forschung und Entwicklung in Zusammenarbeit mit Hochschulen und Instituten und hält zahlreiche Patente auf selbst entwickelte Stähle. Diese hohe technische Kompetenz wird ergänzt durch die konsequente Kundenorientierung der Belegschaft.

teils in der Preisentwicklung des Stahls, teils in einer erhöhten Absatzmenge begründet. Die Exportquote stieg von 16,6 % auf 17,8 %. Dörrenberg hat sich 2004 mit 60 % an einem Joint-Venture in Spanien beteiligt, das sich mit der Vakuumwärmebehandlung im Bereich Oberflächentechnik beschäftigt. In Aichach bei Augsburg hat das Unternehmen eine Niederlassung mit Vertrieb und Lager eröffnet, um seine Kunden im süddeutschen Markt intensiver betreuen zu können. Mit insgesamt 3,7 Millionen EUR erreichten die Investitionen 2004 ein Rekordniveau. Schwerpunkte waren der Neubau einer Halle am Stammsitz in Ründeroth sowie der Ausbau des Geschäftsbereichs Oberflächentechnik mit einer hochmodernen Induktionsrandschicht härteanlage und einer Produktionsanlage nach dem innovativen PA-CVD-Verfahren.

## GESCHÄFTSJAHR 2004

Im Geschäftsjahr 2004 erreichte Dörrenberg einen Rekordumsatz von über 90 Millionen EUR. Dieser kräftige Anstieg ist

## AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2005

Nach dem sehr erfolgreichen Jahr 2004 erwartet Dörrenberg im neuen Geschäftsjahr eine Konsolidierung auf dem erreichten hohen Niveau.



GESCHÄFTSFÜHRER  
DR.-ING. FRANK STAHL (L.)  
UND GERD BÖHNER



BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG 80%  
BETEILIGUNGSQUOTE MANAGEMENT 20%  
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2004) 42,5%  
UMSATZ 2004 (IN MIO. EUR) 7,5 (+11,1%)  
MITARBEITER (31.12.2004) 58 (+9,4%)  
IM GESCO-VERBUND SEIT 01.05.1995

80%  
20%  
42,5%  
7,5 (+11,1%)  
58 (+9,4%)  
01.05.1995

:07

## Franz Funke Zerspanungstechnik GmbH & Co. KG, Sundern

### STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Die Franz Funke Zerspanungstechnik produziert Drehteile von 6 bis 65 mm Durchmesser aus Messing, Aluminium, Rotguss und Stahl. Kunden sind in erster Linie Unternehmen der Sanitär-, Klima- und Elektroindustrie sowie des Maschinenbaus. Das Unternehmen verfügt über eine moderne technische Ausstattung mit CNC-gesteuerten Maschinen. Über die zerspanende Fertigung hinaus bietet Funke Leistungen wie galvanische Oberflächenveredelung, Baugruppenmontage und thermische Materialbehandlungen sowie Verbindungstechniken wie Löten, Schweißen und Pressen. Mit Beratungs- und Serviceleistungen dokumentiert das Unternehmen seine technische Kompetenz und verstärkt die Kundenbindung.

### GESCHÄFTSJAHR 2004

In einem wettbewerbsintensiven Marktumfeld konnte das Unternehmen seinen Umsatz ausweiten. Dies lag zum einen an erhöhten Materialpreisen und zum anderen an der Konzentration auf höherwertige Produkte.

### AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2005

Für das neue Geschäftsjahr erwartet das Unternehmen keine durchgreifende Verbesserung des konjunkturellen Umfelds. Franz Funke plant die Anschaffung von zwei neuen Bearbeitungsmaschinen mit einem Investitionsvolumen von zusammen 1,3 Millionen EUR. Diese Investitionen stützen die konsequente Ausrichtung des Unternehmens auf anspruchsvolle zerspanungstechnische Teile.



DR. WOLFGANG KEMPER,  
GESCHÄFTSFÜHRER

BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG  
BETEILIGUNGSQUOTE MANAGEMENT  
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2004)  
UMSATZ 2004 (IN MIO. EUR)  
MITARBEITER (31.12.2004)  
IM GESCO-VERBUND SEIT

80 %  
20 %  
42,6 %  
9,9 (-0,6 %)  
46 (-4,2 %)  
01.01.1990

:08

## Haseke GmbH & Co. KG, Porta Westfalica



GÜNTER KEGEL,  
GESCHÄFTSFÜHRER

### STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

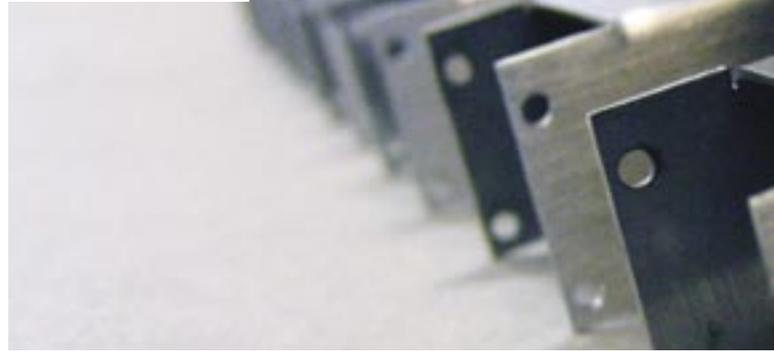
Haseke umschreibt seine technische Kernkompetenz mit den Begriffen „Heben, senken, schwenken“ und setzt sein technisches Know-how in drei Geschäftsbereichen um. Für Anwendungen in der Medizintechnik entwickelt und produziert Haseke Aufstellsysteme, Trag- und Schwenkarme. Auch im Maschinenbau sowie in der Steuer- und Regeltechnik kommen Tragarmsysteme und Aluminiumgehäuse aus Porta Westfalica in Standard- oder kundenspezifischer Ausführung zum Einsatz. Der Geschäftsbereich Bürotechnik bietet Computeraufstellungssysteme zur ergonomisch optimierten Gestaltung von PC-Arbeitsplätzen, vorzugsweise mit zeitgemäßen Flachbildschirmen. Im Jahr 2004 hat das Unternehmen eine Produktfamilie mit hochwertigen Golf-Caddies zur Marktreife gebracht, um sich ein neues Tätigkeitsfeld zu erschließen.

### GESCHÄFTSJAHR 2004

Das Unternehmen hat 2004 seinen Umsatz auf dem hohen Niveau des Vorjahres gehalten.

### AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2005

Haseke betrachtet das neue Jahr mit vorsichtigem Optimismus. 2005 startet die Vermarktung des neuen Golf-Caddy.



BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG	100%
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2004)	37,6%
UMSATZ 2004 (IN MIO. EUR)	9,7 (-4,7%)
MITARBEITER (31.12.2004)	68 (unv.)
IM GESCO-VERBUND SEIT	01.01.2002

## STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Die 1976 gegründete Hubl GmbH hat sich als „Maßschneider“ für Edelstahlblech im High-End-Bereich einen Namen gemacht. Das Unternehmen entwickelt und produziert hochpräzise Maschinenverkleidungen, Abdeckungen, Gehäuse und Komponenten. Beispiele sind komplette Maschinengestelle und -verkleidungen unter anderem für CD-/DVD-Fertigungsanlagen oder für die Halbleiterindustrie. Hubl ist aufgrund seiner Flexibilität und Kreativität auch in der Produktion von Prototypen und Kleinserien ein gefragter Partner. Seine Stärken sind die personell wie technisch überdurchschnittlich gut ausgestattete Konstruktionsabteilung, ein Maschinenpark auf der Höhe der Zeit, eine hohe Designkompetenz sowie die Fähigkeit, konstruktiv überlegene Lösungen zu entwickeln. Auf Basis seiner Kompetenz ist Hubl in der Lage, dem Kunden Entwicklungsarbeit abzunehmen und sich als umfassender Problemlöser zu positionieren.

Das Unternehmen beliefert unter anderem die Pharma- und die Medizintechnik, den Maschinenbau, die Reinraumbranche und Betriebe der Lebensmitteltechnik. Die Kunden finden bei Hubl einen Full-Service rund um die Edelstahlblech-Verarbeitung, der von der Beratung über das Design bis hin zur Produktion reicht.

## GESCHÄFTSJAHR 2004

Hubl verzeichnete gegenüber dem Rekordjahr 2003 einen Umsatzrückgang von knapp 5 %, der im Wesentlichen auf rückläufige Aufträge bei Großkunden zurückzuführen ist. Im Gegenzug gelang es dem Unternehmen, im Jahre 2004 neue Kunden in neuen Abnehmerbranchen zu gewinnen.

## AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2005

Hubl arbeitet unverändert daran, die Palette seiner Abnehmerbranchen weiter zu verbreitern und rechnet für 2005 mit einem Umsatz in etwa auf dem Niveau des Vorjahres.

Die Hubl GmbH wird im Hauptteil des Geschäftsberichts ausführlich porträtiert.



REINHARD HUBL,  
GESCHÄFTSFÜHRER

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

:10

BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG	100%
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2004)	44,1%
UMSATZ 2004 (IN MIO. EUR)	16,2 (+34,7%)
MITARBEITER (31.12.2004)	100 (+4,2%)
IM GESCO-VERBUND SEIT	01.01.1997



RÜDIGER GÖTZEN,  
GESCHÄFTSFÜHRER

## STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Das 1931 gegründete Unternehmen ist als Nischenanbieter in drei Geschäftsbereichen aktiv. MAE ist Weltmarktführer bei automatischen Richtmaschinen, die schwerpunktmäßig in der Automobilindustrie eingesetzt werden. Auch bei Radsatzpressen für Schienenfahrzeuge ist MAE der weltweit führende Anbieter. Ein Standardprogramm an Pressen und Maschinen zum manuellen Richten, Räumen, Montieren, Prüfen und Umformen bildet das dritte Geschäftsfeld.

Das erstklassige Renommee von MAE stützt sich auf Innovationskraft, hohe Qualität und Zuverlässigkeit. Entscheidenden Anteil am Erfolg hat die kompetente Belegschaft. Seine Technologieführerschaft unterstreicht das Unternehmen mit innovativen Produkten. Auf sehr positive Resonanz bei den Kunden stieß die Vermarktung einer Großteil-Richtanlage mit 10.000 kN Richtkraft zum automatischen Richten von geschmiedetem Stabstahl mit Durchmesser bis 0,36 Metern und Längen bis 20 Metern. Auch weitere Neuentwicklungen wie Richtmaschinen für das

kontinuierliche Richten und Messen von Profilen und Spindeln und für das kombinierte Biege- und Torsionsrichten von Linearführungsmaschinen fanden bei den Kunden reges Interesse.

## GESCHÄFTSJAHR 2004

Nachdem MAE im Geschäftsjahr 2003 bei seinen Kunden eine deutliche Investitionszurückhaltung verzeichnete, konnte der Umsatz im Geschäftsjahr 2004 wieder kräftig ausgeweitet werden. Zum Wachstum trug auch der Export bei; die Exportquote erhöhte sich von 17 % auf 36 %.

## AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2005

MAE beurteilt das neue Geschäftsjahr mit vorsichtigem Optimismus; Ziel ist es, das ausgesprochen hohe Umsatzniveau des Jahres 2004 zu halten. Mit seinen Produktinnovationen hat das Unternehmen seine Technologieführerschaft unterstrichen und eine gute Ausgangslage für die kommenden Jahre geschaffen.



BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG  
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2004)  
UMSATZ 2004 (IN MIO. EUR)  
MITARBEITER (31.12.2004)  
IM GESCO-VERBUND SEIT

100%  
80,0%  
10,7 (-3,1%)  
73 (-1,4%)  
30.04.2004

## Setter-Gruppe, Emmerich

### STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Die 1963 gegründete Setter-Gruppe, bestehend aus der Setter GmbH & Co. und ihrer hundertprozentigen Tochtergesellschaft Q-Plast GmbH & Co., fertigt mit hoher technischer Kompetenz Stäbchen („Sticks“) aus Papier und Kunststoff und ist als Zulieferer für namhafte Unternehmen der Süßwaren- und der Hygieneindustrie weltweit tätig. Eingesetzt werden die Sticks beispielsweise bei Lollis oder bei Medizinal- und Ohrwattestäbchen.

Die Setter-Gruppe sieht sich in diesem Nischenmarkt als Qualitäts- und Volumenführer. Die Produkte werden weltweit vermarktet, der Exportanteil des Unternehmens liegt bei 85 %. Weitere Wachstumschancen sieht die Setter-Gruppe insbesondere in Nordamerika sowie in den Emerging Markets Asiens und Osteuropas.

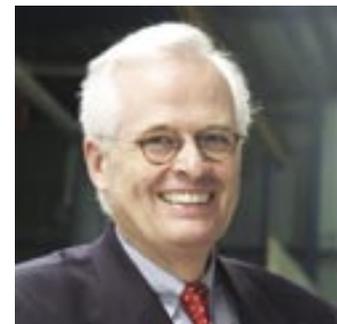
Im April 2004 hat der bisherige Alleingesellschafter Robert Prager sein Unternehmen an die GESCO AG verkauft, um seine Nachfolge zu regeln, den Fortbestand des Unternehmens langfristig zu sichern und die Weichen für weiteres Wachstum zu stellen. Er steht dem Unternehmen als Geschäftsführer weiterhin zur Verfügung.

### GESCHÄFTSJAHR 2004

Die Setter-Gruppe verzeichnete gegenüber dem Vorjahr einen geringfügigen Umsatzrückgang, der im Wesentlichen in der Entwicklung des Dollarkurses begründet ist. Insbesondere im Bereich Kunststoff-Stäbchen konnte das Unternehmen neue Kunden gewinnen.

### AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2005

Aufgrund einer weiter schwierigen Marktsituation und des unverändert starken Euro rechnet Setter im laufenden Jahr mit einem leichten Umsatzrückgang. Das Unternehmen betreibt weiterhin eine aktive Neukundenakquisition und verstärkt seine Kundenbindung. Einen wichtigen Schritt hierfür bietet die Bedruckung von Stäbchen mit Barcodes und Logos, wodurch Setter seine Technologieführerschaft ausbauen konnte.



ROBERT PRAGER,  
GESCHÄFTSFÜHRER

BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG  
BETEILIGUNGSQUOTE MANAGEMENT  
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2004)  
UMSATZ 2004 (IN MIO. EUR)  
MITARBEITER (31.12.2004)  
IM GESCO-VERBUND SEIT

90 %  
10 %  
61,9 %  
21,5 (+1,9 %)  
132 (+2,3 %)  
01.01.2002

:12

## SVT GmbH, Schwelm



KLAUS MERTENS,  
GESCHÄFTSFÜHRER

### STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Seit mehr als 30 Jahren entwickelt, produziert und vermarktet SVT technisch hochwertige Anlagen zum Be- und Entladen von Schiffen, Tank- und Kesselwagen mit flüssigen und gasförmigen Stoffen. Die Marke SVT genießt bei ihren Kunden ein hohes Renommee. Das Unternehmen beliefert schwerpunktmäßig die chemische, petrochemische und Gas-Industrie. Eine wichtige Produktgruppe sind Verladeeinrichtungen für sogenanntes Liquefied Natural Gas (LNG), also durch Abkühlung auf minus 165 °C verflüssigtes Erdgas. In diesem Wachstumsmarkt beansprucht SVT die Technologieführerschaft und sieht sich als weltweit zweitgrößten Anbieter.

SVT erwirtschaftet rund drei Viertel seines Umsatzes im Ausland. Die Produkte sind weltweit im Einsatz, von der EU über Asien und Australien bis in die USA. Das Unternehmen verfügt über die technische Kompetenz, Anlagen und Steuerungseinheiten auf die jeweiligen länderspezifischen Normen und Vorschriften hin auszulegen.

### GESCHÄFTSJAHR 2004

Die SVT GmbH verzeichnete in einem schwieriger werdenden Markt ein erfolgreiches Geschäftsjahr und steigerte ihren Umsatz um 1,9%. Die Exportquote erhöhte sich auf 78,7%. Nach wie vor bilden Schiffsverlader die bedeutendste Produktgruppe.

### AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2005

SVT beurteilt das neue Geschäftsjahr optimistisch und plant mit einem Umsatzwachstum.

# Gewerbepark Wilthener Straße GmbH, Bautzen



Bei diesem Engagement handelt es sich um eine Beteiligung außerhalb des industriellen Schwerpunkts der GESCO. Auf Initiative der GESCO AG wurde seit 1992 ein 65.500 m<sup>2</sup> großes, brachliegendes bebautes Werksgelände saniert und in einen Gewerbepark umgestaltet. Unterstützung erhielt das Vorhaben von der damaligen Treuhandanstalt und vom Land Sachsen. In den mittlerweile abgeschlossenen Sanierungs- und Neubauphasen wurden bislang über 25 Millionen EUR investiert.

Auf rund 35.000 m<sup>2</sup> Produktions-, Büro- und Servicefläche sind über 40 Unternehmen mit mehr als 1.000 Arbeits- und Ausbildungsplätzen angesiedelt. Mit seiner Größe, seiner städtebaulichen Harmonie und seinem flexiblen, mietergerechten Angebot nimmt der Gewerbepark in Bautzen unverändert eine Alleinstellung ein. Bewusst verfolgt der Gewerbepark das Konzept, einen Mix aus Unternehmen unterschiedlicher Branchen und unterschiedlicher Größen anzusiedeln, vom handwerklichen Kleinbetrieb über mittelständische Dienstleistungsanbieter bis zum Technologiekonzern.

Die GESCO AG hält 40 % der Anteile, 60 % liegen beim Management. Auch im Geschäftsjahr 2004 war der Gewerbepark sehr erfolgreich und wies einen Vermietungsstand von über 90 % auf.



UTZ EISENRIGLER,  
GESCHÄFTSFÜHRER

Alro GmbH,  
Molineus & Co. GmbH + Co. KG,  
Tomfohrde GmbH & Co. Industrie-  
verwaltungen, Wuppertal

Bei diesen Unternehmen handelt es sich um reine Verwaltungsgesellschaften, die zu 100 % im Besitz der GESCO AG sind und von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der GESCO AG geführt werden. Sie befassen sich mit der Verwaltung von unternehmenseigenen Liegenschaften, die vermietet sind. Diese Aktivitäten zählen nicht zum Kerngeschäft der GESCO AG und werden sukzessive abgebaut.





Tradition  
Innovation  
Vision

GESCO AG  
DÖPPERSBERG 19  
42103 WUPPERTAL  
TELEFON: (02 02) 24 82 00  
TELEFAX: (02 02) 45 57 53

E-MAIL: [INFO@GESCO.DE](mailto:INFO@GESCO.DE)  
INTERNET: [WWW.GESCO.DE](http://WWW.GESCO.DE)