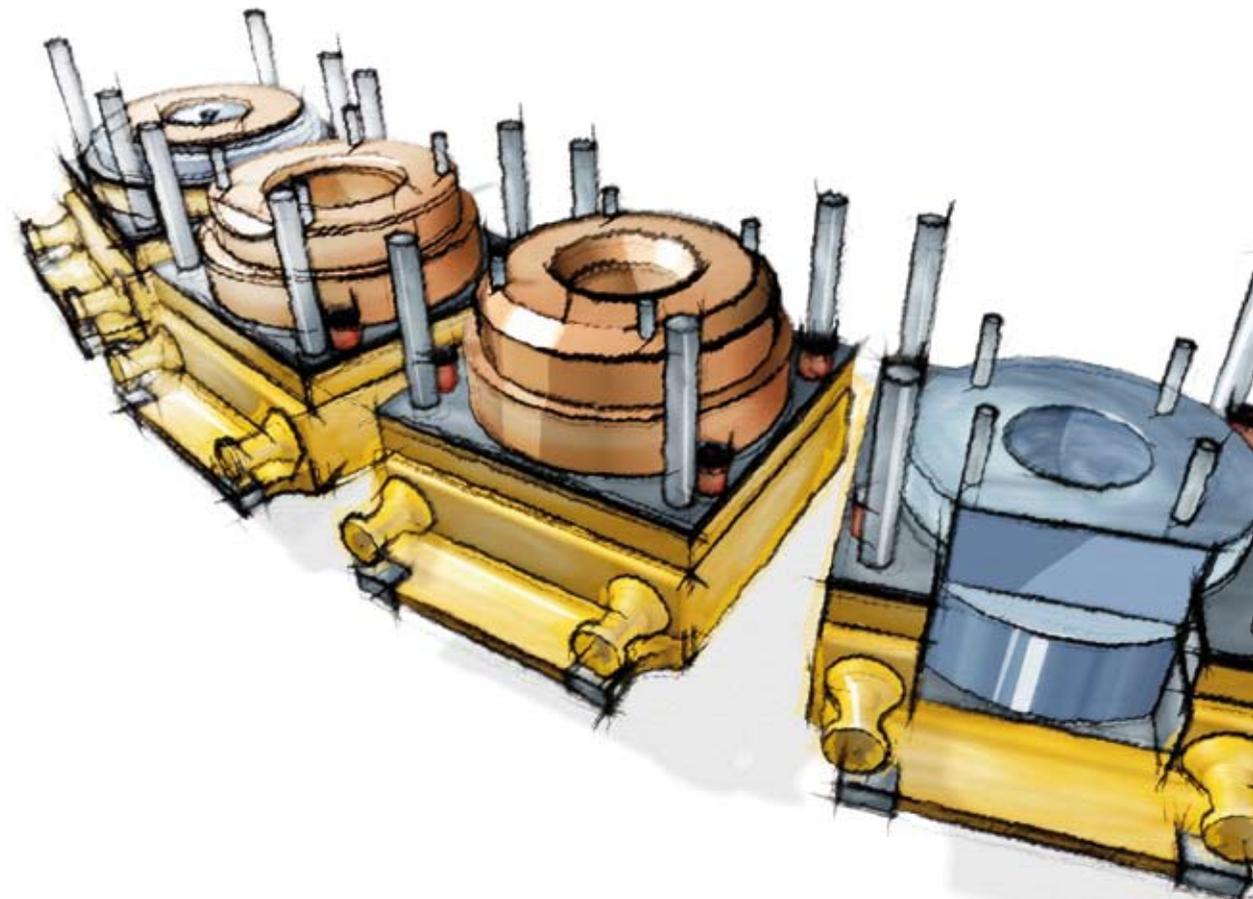


DIE UNTERNEHMEN IM PORTRÄT 2006/2007



Tradition
Innovation
Vision



GESCO – SUBSTANZ MIT FANTASIE

DAS GESCHÄFTSMODELL...

- Die GESCO AG erwirbt als Beteiligungsgesellschaft Unternehmen des industriellen Mittelstands langfristig, also ohne Exit-Absicht, und entwickelt sie weiter.
- Wir suchen die „Hidden Champions“ des Mittelstands: nachweislich erfolgreiche, strategisch interessante Markt- und Technologieführer.
- Dabei konzentrieren wir uns auf Unternehmen der Segmente Werkzeug-/Maschinenbau und Kunststoff-Technik mit Firmensitz in Deutschland und einem Umsatz ab etwa 10 Mio. EUR.
- Wir sind spezialisiert auf Nachfolgefragen und erwerben Mehrheiten, meist 100 %.
- Bei Nachfolgen beteiligt sich das neue Management kapitalmäßig mit in der Regel 10 % bis 20 % an seinem Unternehmen.
- Die Tochtergesellschaften sind operativ unabhängig und werden von der GESCO AG mit Coaching, Consulting und Controlling aktiv begleitet.
- Die Töchter bewahren durch regelmäßige Investitionen das hohe Niveau ihrer technischen Ausstattung.
- Unser Ziel ist die nachhaltige Steigerung des Wertes der einzelnen Unternehmen und damit der gesamten Gruppe bei guten operativen Ergebnissen.
- Das Modell optimiert die Chancen und begrenzt die Risiken.

...MIT SUBSTANZ...

- Die operativen Tochtergesellschaften besitzen langjährig gewachsenes technisches Know-how und eine gefestigte Marktposition.
- Alle operativen Töchter verfügen über eine adäquate Eigenkapitalausstattung.
- Der GESCO-Konzern hat eine gesunde Bilanzstruktur und eine hohe Ertragskraft.
- Wir bilanzieren risikoavers, die Konzern-Bilanz weist geringe bilanzielle Risiken auf.

...UND FANTASIE

- Wir generieren internes Wachstum auf Basis eines gesunden Portfolios.
- Die Fülle ungelöster Nachfolgefragen im deutschen Mittelstand bietet zudem viel Potenzial für externes Wachstum durch weitere Akquisitionen.
- Wir bewahren den Geist des Familienunternehmens und machen die Betriebe zugleich fit für die Globalisierung.

DIE GESCO-AKTIE

- Börsennotiert im Amtlichen Markt, Prime Standard.
- Der Schlüssel zum ambitionierten Mittelstand.
- Attraktive Dividendenrendite.
- Potenzial für weitere Kurssteigerungen durch internes und externes Wachstum.
- Aktive Investor Relations, hohe Transparenz in der Berichterstattung.

IN DIESER BEILAGE ZUM GESCHÄFTSBERICHT 2006/2007 PORTRÄTIEREN WIR DIE WESENTLICHEN OPERATIVEN GESELLSCHAFTEN DER GESCO-GRUPPE MIT IHREN PRODUKTEN, IHREN MÄRKTEN UND IHREM MANAGEMENT.

Ackermann Fahrzeugbau GmbH, Wolfhagen



BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG	80%
BETEILIGUNGSQUOTE MANAGEMENT	20%
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2006)	34,4%
UMSATZ 2006 (IN MIO. EUR)	11,5 (+6,9%)
MITARBEITER (31.12.2006)	81 (+3,8%)
IM GESCO-VERBUND SEIT	15.05.1996

STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Ackermann zählt zu den traditionsreichen und renommierten Marken in der Nutzfahrzeugbranche. Das Unternehmen produziert Sandwichplatten, Sandwichkonstruktionen und Kofferbausätze für geschlossene LKW- und Anhängeraufbauten. Herzstück der Produktion ist eine der modernsten Anlagen in Europa zur Herstellung von FCKW-freien Polyurethan-Sandwichplatten. Ackermann ist Partner von regional tätigen Karosseriebauern, Fahrzeugbauern, namhaften Handelsketten und Logistikunternehmen. Über den Nutzfahrzeugbau hinaus werden die Sandwichplatten aufgrund ihrer statischen und isolierenden Eigenschaften in unterschiedlichsten Anwendungen eingesetzt, beispielsweise bei Wohnmobilen, bei Transportanhängern für Segelflugzeuge oder im Messebau.

GESCHÄFTSJAHR 2006

Ackermann konnte 2006 seine Erlöse insbesondere durch die Ausweitung des Sandwichplattenumsatzes steigern. Auf der Nutzfahrzeug-IAA im September 2006 setzte das Unternehmen die 2005 eingeleiteten Marketingmaßnahmen fort. Ackermann stellte auf der Messe einen gewichtsoptimierten Leichtbaukoffer mit umfassenden Ladungssicherungselementen vor, der dem Endkunden eine höhere Zuladung ermöglicht.

Zum 31. Oktober 2006 wurde der langjährige geschäftsführende Gesellschafter Peter Axmann in den Ruhestand verabschiedet. Sein Nachfolger Michael Tabouratzidis ist seit dem 1. Juli 2006 als Geschäftsführer im Unternehmen tätig.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2007

Angesichts eines freundlichen Branchenumfeldes erwartet Ackermann 2007 weiteres Umsatzwachstum. Ein wichtiges Ziel für die nächsten Jahre bildet der Ausbau des Exports.



PETER AXMANN,
GESCHÄFTSFÜHRER
BIS 31. OKTOBER 2006



MICHAEL TABOURATZIDIS,
GESCHÄFTSFÜHRER
AB 1. JULI 2006

BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG
BETEILIGUNGSQUOTE MANAGEMENT
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2006)
UMSATZ 2006 (IN MIO. EUR)
MITARBEITER (31.12.2006)
IM GESCO-VERBUND SEIT

80 %
20 %
47,4 %
15,1 (+19,5 %)
84 (UNV.)
01.05.1995



:04



AstroPlast Kunststofftechnik GmbH & Co. KG, Sundern

STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Als Spezialanbieter für hochpräzise Kunststoff-Spritzgussteile ist AstroPlast in zwei Geschäftsbereichen aktiv. Zum einen vertreibt das Unternehmen ein Eigenprogramm von Kunststoff-Spulen, die an Produzenten von Drähten, Kabeln, Bändern oder Lichtwellenleitern geliefert werden. Zum anderen fertigt AstroPlast kundenspezifische technische Spritzgussteile unterschiedlichster Art. Wichtige Abnehmerbranchen sind die Elektro-, Haushaltsgeräte- und Automobilindustrie sowie die Logistikbranche.

Das Unternehmen bietet seinen Kunden umfassende Expertise als technisch kompetenter und kreativer Problemlöser, Berater und Entwicklungspartner. Auch mit seinem modernen Maschinenpark und insbesondere mit seiner guten Ausstattung bei größeren Maschinen mit Zuhaltekräften bis 1.500t hebt sich AstroPlast deutlich vom Wettbewerb ab.

GESCHÄFTSJAHR 2006

AstroPlast verzeichnete 2006 ein dynamisches Wachstum und überschritt erstmals die Umsatzgröße von 15 Mio. EUR. Zum Anstieg der Exportquote von 26,3 % auf 29,2 % trug insbesondere das Eigenprogramm an Spulen bei. Das Unternehmen hat weiter in seinen Maschinenpark investiert, um seinen technischen Standard aufrechtzuerhalten und auszubauen.

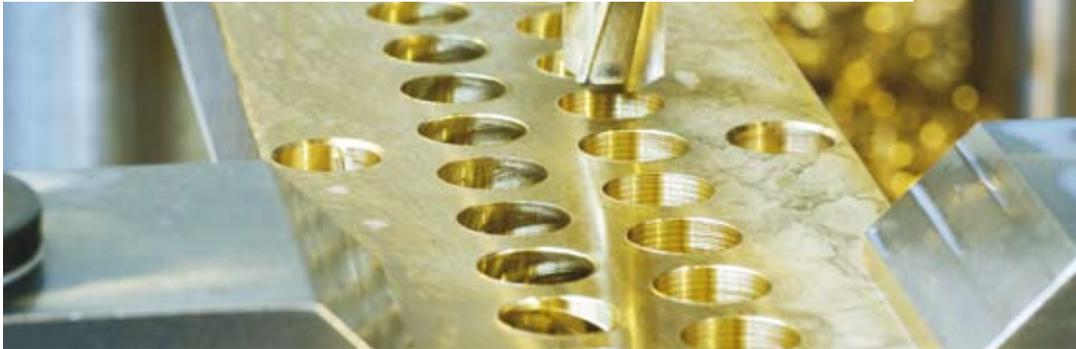
AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2007

Nach dem kräftigen Wachstum des Jahres 2006 erwartet das Unternehmen für 2007 eine Konsolidierung auf dem mittlerweile erreichten hohen Niveau. Bei unverändert lebhafter Nachfrage wird AstroPlast weiter in seine technische Ausstattung investieren.



DR. WOLFGANG KEMPER,
GESCHÄFTSFÜHRER

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



BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG	80%
BETEILIGUNGSQUOTE MANAGEMENT	20%
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2006)	56,3%
UMSATZ 2006 (IN MIO. EUR)	9,4 (+19,2%)
MITARBEITER (31.12.2006)	85 (-4,5%)
IM GESCO-VERBUND SEIT	01.04.1999

STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Das 1924 gegründete Unternehmen ist ein anerkannter Spezialist für die Produktion von anspruchsvollen Werkzeugen sowie für die Einzel- und Kleinserienfertigung für den Sondermaschinenbau. Seinen Kunden bietet Paul Beier von der Beratung und der Konstruktion über die Fertigung bis zur Erprobung komplette Problemlösungen aus einer Hand.

Beier beliefert eine breite Palette von Abnehmerbranchen, darunter die Automobilindustrie und den Maschinenbau sowie die Chemie- und Nahrungsmittelindustrie. Mit seinen Stufenwerkzeugen für rotationssymmetrische Teile nimmt das Unternehmen eine Alleinstellung als Werkzeuglieferant für Getriebehersteller ein. Weitere Produkte sind unter anderem Komponenten und Aggregate für Gießmaschinen, Wärmetauscher und Tabliermaschinen für die Nahrungsmittelindustrie, Schnecken- und Zahnradgetriebe, Pumpen sowie komplette Schnitt-, Stanz-, Zieh- und Stufenwerkzeuge.

GESCHÄFTSJAHR 2006

Das kräftige Umsatzwachstum des Geschäftsjahres 2006 ist in erster Linie auf einen Großauftrag zurückzuführen. Darüber hinaus ist es Beier gelungen, bestehende Geschäftsbeziehungen auszuweiten sowie Erstgeschäft mit Neukunden zu generieren.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2007

Für 2007 ist das Unternehmen bestrebt, einen Umsatz auf dem außergewöhnlich hohen Niveau des Vorjahres zu erreichen.

Das Unternehmen Paul Beier wird im Hauptteil des Geschäftsberichts ausführlich vorgestellt.



SIEGFRIED HEINRICH,
GESCHÄFTSFÜHRER

BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2006)
UMSATZ 2006 (IN MIO. EUR)
MITARBEITER (31.12.2006)
IM GESCO-VERBUND SEIT

100 %
63,1 %
11,0 (+3,0 %)
84 (+3,7 %)
01.09.2005



:06



Dömer-Gruppe,
Lennestadt



MARGOT UND JOSEF DÖMER,
GESCHÄFTSFÜHRUNG BIS
31. DEZEMBER 2006



DR. JOCHEN ASBECK,
GESCHÄFTSFÜHRER SEIT
1. OKTOBER 2006

STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Die Gruppe besteht aus der Press- und Stanzwerk Dömer GmbH + Co. KG sowie aus der Josef Dömer Werkzeugbau GmbH. Dömer hat seinen Ursprung in 1969 und verfügt über langjähriges Know-how in der Stanz-, Biege- und Umformtechnik sowie im zugehörigen Werkzeugbau. Die Gruppe fertigt anspruchsvolle technische Teile unter anderem für die Automobil-, Beschlag- und Schienenfahrzeugindustrie. Ein profundes Know-how in der Bearbeitungstechnologie und ein überdurchschnittlich gut ausgestatteter Maschinenpark bilden wesentliche Stärken, die insbesondere bei anspruchsvollen Sonderteilen, bei komplexen Geometrien oder besonderen Materialanforderungen zum Tragen kommen.

Zum 31. Dezember 2006 wurden die Unternehmensgründer und Geschäftsführer Margot und Josef Dömer, die ihr Unternehmen 2005 im Zuge einer Nachfolgeregelung an die GESCO AG verkauft hatten, in den Ruhestand verabschiedet. Dr. Jochen Asbeck wurde zum 1. Oktober 2006 als neuer Geschäftsführer bestellt.

GESCHÄFTSJAHR 2006

Das Unternehmen hat sich 2006 erfreulich entwickelt und konnte seinen Umsatz leicht ausweiten.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2007

Obwohl Ende 2006 ein zeitlich befristeter Großauftrag eines Kunden ausgelaufen ist, erwartet Dömer für 2007 steigende Umsätze. Das Unternehmen wird in eine neue Feinstanzpresse investieren und damit den technologisch anspruchsvollen Bereich des Stanzens von dickwandigen Materialien vorantreiben, wo bereits erste interessante Aufträge bedient werden.



BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG	90%
BETEILIGUNGSQUOTE MANAGEMENT	10%
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2006)	29,6%
UMSATZ 2006 (IN MIO. EUR)	124,7 (+5,4%)
MITARBEITER (31.12.2006)	469 (-2,9%)
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 Center geführten Geschäftsbereichen aktiv: Edelstahl, Edelstahlformguss, Oberflächentechnik und Feinguss. Zum Leistungsspektrum von Dörrenberg zählt die Lieferung von Werkzeugstahl, der Werkzeugguss und Feinguss sowie die Wärmebehandlung und Oberflächenbeschichtung verschiedenster Stahlerzeugnisse in Verbindung mit einer kompetenten Anwendungsberatung, die oft schon in der Konstruktionsphase ansetzt. Das Unternehmen beliefert in erster Linie Kunden aus dem Maschinen- und Anlagenbau, dem Werkzeugbau sowie der 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.

GESCHÄFTSJAHR 2006

Nach zwei bereits sehr erfolgreichen Vorjahren konnte Dörrenberg 2006 seinen Umsatz erneut steigern. Die hohe Nachfrage betraf sämtliche Geschäftsbereiche. Der Geschäftsbereich Edelstahl bezog im Mai 2006 ein Ende 2005 erworbenes neues Domizil in der Nähe des Stammwerks. Investitionsschwerpunkte bildeten das Hochregallager für diese Immobilie sowie ein Vakuumhärteofen für den Geschäftsbereich Oberflächentechnik.

Um den asiatischen Markt intensiver bearbeiten zu können, gründete Dörrenberg 2006 eine Tochtergesellschaft in Singapur. Nach dem Start eines Joint-Venture in Spanien im Jahr 2005 ist dies ein weiterer wichtiger Schritt in der Internationalisierung von Dörrenberg.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2007

Das Unternehmen erwartet für 2007 ein weiteres Umsatzwachstum.



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

BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2006)
UMSATZ 2006 (IN MIO. EUR)
MITARBEITER (31.12.2006)
IM GESCO-VERBUND SEIT

100 %
25,1 %
19,7
201
01.08.2006



Frank Walz- und Schmiedetechnik GmbH,
Hatzfeld



HEINZ GEORG
GESCHÄFTSFÜHRER BIS
31. MÄRZ 2007



GERHARD ZIRENER
GESCHÄFTSFÜHRER

STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Die Frank Walz- und Schmiedetechnik GmbH ist Europas führender Hersteller von Verschleißteilen für die Landwirtschaft und beliefert zudem die Kommunaltechnik und die Bauwirtschaft. Das Unternehmen produziert Walz- und Schmiedeteile aus legierten Sonderstählen. Frank ist Erstausrüster für Landmaschinenhersteller in den Bereichen Bodenbearbeitung und Erntetechnik und beliefert den Fachgroßhandel mit Verschleißteilen. Das Lieferprogramm umfasst mehr als 10.000 verschiedene Teile. Die Marke „ORIGINAL FRANK“ ist bei den entsprechenden Zielgruppen seit Jahrzehnten etabliert und steht international für erstklassige Qualität. Das Unternehmen produziert im Wesentlichen am Stammsitz in Hatzfeld/Hessen sowie bei der ungarischen Tochtergesellschaft Frank Hungaria Kft./Ozd. Mit der Frank Lemeks TOW/Ternopil besitzt das Unternehmen zudem eine Vertriebsgesellschaft in der Ukraine, um den äußerst wichtigen osteuropäischen Markt erschließen zu können.

Die GESCO AG hat Frank im Juli 2006 im Rahmen einer altersbedingten Nachfolgeregelung von den geschäftsführenden Gesellschaftern Heinz Georg und Gerhard Zirener zu 100 % übernommen. Heinz Georg wurde im März 2007 in den Ruhestand verabschiedet, Gerhard Zirener wird dem Unternehmen noch einige Jahre zur Verfügung stehen.

GESCHÄFTSJAHR 2006

Frank verzeichnete im Geschäftsjahr eine dynamische Umsatzentwicklung. Impulse kamen sowohl aus Westeuropa, wo steigende Erzeugerpreise und die Energiegewinnung aus Biomasse die Kaufbereitschaft steigen ließen, als auch aus Osteuropa.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2007

Frank ist für das neue Geschäftsjahr optimistisch und rechnet mit weiterem Wachstum.

Franz Funke Zerspanungstechnik GmbH & Co. KG, Sundern



BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG	80%
BETEILIGUNGSQUOTE MANAGEMENT	20%
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2006)	30,5%
UMSATZ 2006 (IN MIO. EUR)	13,3 (+66,7%)
MITARBEITER (31.12.2006)	64 (+1,6%)
IM GESCO-VERBUND SEIT	01.05.1995

STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Die Franz Funke Zerspanungstechnik produziert auf modernen CNC-gesteuerten Maschinen Drehteile von 6 bis 65mm Durchmesser aus Messing, Aluminium, Rotguss und Stahl. Funke beliefert schwerpunktmäßig Unternehmen der Sanitär-, Klima- und Elektroindustrie sowie des Maschinenbaus. Leistungen wie galvanische Oberflächenveredelung, Baugruppenmontage und thermische Materialbehandlung sowie Verbindungstechniken wie Löten, Schweißen und Pressen ergänzen die zerspanende Fertigung. Mit Beratungs- und Serviceleistungen positioniert sich Funke als Problemlöser und stärkt die Kundenbindung.

GESCHÄFTSJAHR 2006

Franz Funke verzeichnete 2006 einen Umsatzsprung von 66,7%. Dazu trugen eine rege Nachfrage der bestehenden Abnehmer, die Verbreiterung der Kundenbasis sowie in gewissem Umfang auch Materialpreiserhöhungen bei.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2007

Ein hoher Auftragsbestand lässt auch für 2007 weitere Steigerungen erwarten. Mit Investitionen in den Maschinenpark und die Fertigungsinfrastruktur schafft Funke die Voraussetzungen für weiteres Wachstum.



DR. WOLFGANG KEMPER,
GESCHÄFTSFÜHRER

:10

BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG	80 %
BETEILIGUNGSQUOTE MANAGEMENT	20 %
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2006)	36,5 %
UMSATZ 2006 (IN MIO. EUR)	10,5 (-1,8%)
MITARBEITER (31.12.2006)	51 (+2,0%)
IM GESCO-VERBUND SEIT	01.01.1990

STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Haseke umschreibt seine technische Kernkompetenz mit den Begriffen „Heben, senken, schwenken“ und ist in drei Geschäftsfeldern tätig: Aufstellsysteme, Trag- und Schwenkarme für die Medizintechnik („MediArms“), Steuergehäuse mit Tragarmsystemen, die im Maschinenbau und in der Steuer- und Regeltechnik eingesetzt werden („ProVersa“) sowie Bürotechnik wie Computeraufstellsysteme zur ergonomisch optimierten Gestaltung von PC-Arbeitsplätzen („ercos“).

Der Spezialist für Kleinserien und individuelle Lösungen auf Basis eines ausgeklügelten Baukastensystems vertreibt unter eigenem Namen und ist zudem als Zulieferer namhafter Konzerne tätig. Haseke ist als schneller, flexibler und zuverlässiger Lieferant heute anerkannter Partner erster Industrieadressen. Eine starke Entwicklungs- und Konstruktionsabteilung zählt dabei ebenso zu den Erfolgsfaktoren wie die Einbeziehung von Ergonomie- und Design-Aspekten. Einige Dutzend Schutzrechte sowie diverse gestalterische Auszeichnungen untermauern diesen Anspruch.

GESCHÄFTSJAHR 2006

Haseke konnte 2006 seinen Umsatz auf dem hohen Niveau des Vorjahres stabilisieren. Das Unternehmen stellte Ende 2006 eine neue Gehäusegeneration der Marke ProVersa vor; die Markteinführung hat im Frühjahr 2007 begonnen.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2007

Im Geschäftsjahr 2007 wird Haseke in die Erweiterung seines Produktspektrums investieren. Insgesamt blickt das Unternehmen optimistisch in das neue Geschäftsjahr und erwartet steigende Umsätze.



GÜNTER KEGEL,
GESCHÄFTSFÜHRER



Hubl GmbH, Vaihingen/Enz



BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2006)
UMSATZ 2006 (IN MIO. EUR)
MITARBEITER (31.12.2006)
IM GESCO-VERBUND SEIT

100%
37,6%
8,5 (-18,7%)
76 (+5,6%)
01.01.2002

STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Die 1976 gegründete Hubl GmbH entwickelt und produziert hochpräzise Maschinenverkleidungen, Abdeckungen, Gehäuse und Komponenten aus Edelstahl im High-End-Bereich. Wichtige Abnehmerbranchen sind die Pharma- und die Medizintechnik, der Maschinenbau, die Reinraumbranche und die Lebensmitteltechnik. Stärken des Unternehmens sind die personell wie technisch überdurchschnittlich gut ausgestattete Konstruktionsabteilung sowie ein hochwertiger Maschinenpark. Mit Kreativität und Flexibilität entwickelt das Unternehmen immer wieder konstruktiv überlegene Lösungen in anspruchsvollem Design. Hubl positioniert sich als Systemlieferant mit einer breiten Kunden- und Branchenaufstellung, der für seine Kunden auch komplexe Entwicklungs- und Konstruktionsleistungen erbringt oder sich in die Entwicklungs- bzw. Konstruktionsarbeit des Kunden einbeziehen lässt.

GESCHÄFTSJAHR 2006

Marktveränderungen bei zwei Großkunden führten 2006 zu einem deutlichen Umsatzrückgang bei Hubl. Die entfallenen Umsätze konnten teilweise bereits durch Aufträge von Neukunden kompensiert werden.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2007

Zum 1. April 2007 wurde der langjährige Prokurist und Vertriebsleiter Rainer Kiefer zum Geschäftsführer bestellt. Der bisherige Geschäftsführer Reinhard Hubl, der sein Unternehmen 2002 an die GESCO AG verkauft hatte, hat sich plangemäß zum 31. April 2007 aus dem Unternehmen zurückgezogen.

Hubl erwartet im neuen Geschäftsjahr steigende Umsätze, wozu sowohl die Ausweitung des Geschäfts mit Bestandskunden als auch Umsätze mit neu gewonnenen Kunden beitragen.



REINHARD HUBL,
GESCHÄFTSFÜHRER
BIS 31. APRIL 2007



RAINER KIEFER,
GESCHÄFTSFÜHRER
SEIT 1. APRIL 2007



:12

BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG	100 %
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2006)	38,6 %
UMSATZ 2006 (IN MIO. EUR)	15,7 (+12,6 %)
MITARBEITER (31.12.2006)	102 (+1,0 %)
IM GESCO-VERBUND SEIT	01.01.1997

STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Das 1931 gegründete Unternehmen ist Weltmarktführer bei automatischen Richtmaschinen, die schwerpunktmäßig in der Automobil- und Zulieferindustrie eingesetzt werden, und auch bei Radsatzpressen für Schienenfahrzeuge. Abgerundet wird das Angebot durch ein Standardprogramm an manuellen Richtpressen sowie an Sondermaschinen zum Räumen, Montieren, Prüfen und Umformen.

Seine Innovationskraft belegte MAE 2005 mit der Markteinführung eines neuartigen Maschinenkonzepts zum Richten von Langteilen wie Stabstahl, Wellen oder Bohrstängen mit Querschnitten bis 400 mm und Längen bis 20 m. MAE produziert die größte automatische Richtmaschine der Welt mit einer Richtkraft von 10.000 kN. Hierzu wurden auch enorme Entwicklungsleistungen im Bereich der hydraulischen Antriebstechnik erbracht.

GESCHÄFTSJAHR 2006

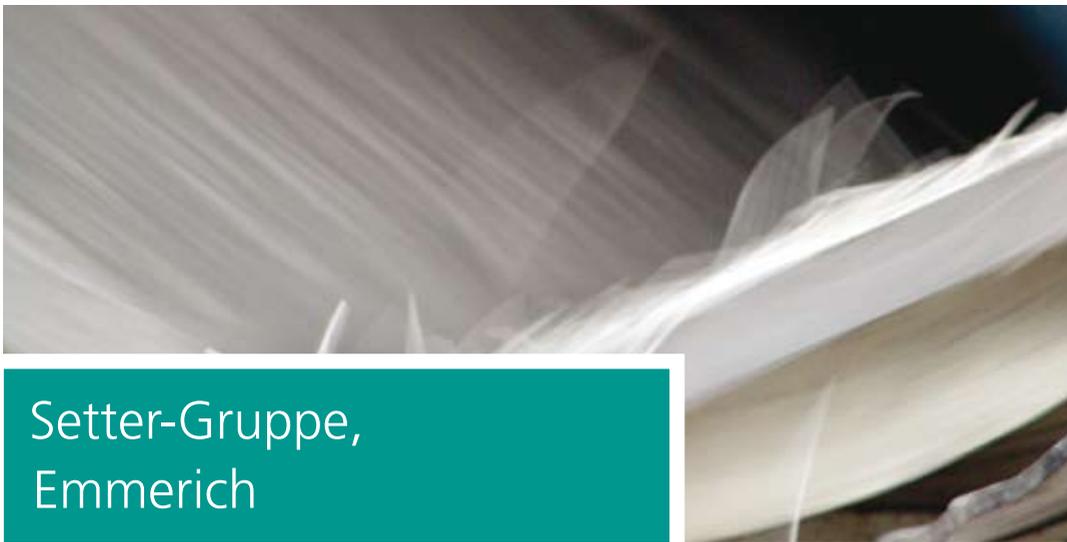
Im Jahr des 75jährigen Firmenjubiläums steigerte MAE seinen Umsatz um 12,6 %. Die neu entwickelte Langteil-Richtanlage wurde von den Zielgruppen positiv aufgenommen und trug zum Wachstum bei. Strategisch hat das Unternehmen mit dieser Innovation den Kreis seiner potentiellen Abnehmerbranchen deutlich erweitert. Im April 2006 hat MAE eine Tochtergesellschaft in der Schweiz gegründet, um die Märkte in der Schweiz und Österreich sowie in Süd- und Osteuropa intensiver mit Vertrieb und Service zu erschließen. Die Exportquote betrug 38,2 % (Vorjahr 40 %).

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2007

MAE erwartet im neuen Geschäftsjahr nochmals steigende Umsätze. Mit den Forschungs- und Entwicklungsleistungen der vergangenen Jahre hat das Unternehmen die Voraussetzungen für künftiges Wachstum geschaffen und seine Position als Marktführer gefestigt.



RÜDIGER GÖTZEN,
GESCHÄFTSFÜHRER



Setter-Gruppe, Emmerich



BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG	100%
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2006)	85,9%
UMSATZ 2006 (IN MIO. EUR)	10,2 (-12,2%)
MITARBEITER (31.12.2006)	63 (-18,2%)
IM GESCO-VERBUND SEIT	30.04.2004

STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Die 1963 gegründete Setter-Gruppe, bestehend aus der Setter GmbH & Co. Papierverarbeitung und ihrer hundertprozentigen Tochtergesellschaft Q-Plast GmbH & Co., produziert Stäbchen („Sticks“) aus Papier und Kunststoff. Das Unternehmen vermarktet seine Produkte auf allen Kontinenten, erwirtschaftet rund 80% seiner Umsätze im Export und sieht sich als Qualitäts- und Volumenführer in diesem Nischenmarkt. Setter beliefert Unternehmen der Süßwaren- und der Hygieneindustrie. Eingesetzt werden die Sticks beispielsweise bei Lollis oder bei Medizinal- und Ohrwattestäbchen.

An einen Kooperationspartner in den USA hat Setter über die HRP Leasing GmbH Produktionsanlagen zur Eigenfertigung von Stäbchen unter Einsatz der Setter-Technologie verleast.

GESCHÄFTSJAHR 2006

Setter verzeichnete 2006 einen Umsatzrückgang, weil das Vorjahr von einem zeitlich limitierten Einmalauftrag des amerikanischen Kooperationspartners geprägt war, der mittlerweile die Eigenproduktion aufgenommen hat.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2007

Für das neue Geschäftsjahr rechnet Setter insbesondere vor dem Hintergrund von Wechselkursänderungen mit einem leicht rückläufigen Umsatz. Anfang 2007 hat Setter die HRP Leasing GmbH, Emmerich, übernommen. Beim Kauf der Setter-Gruppe durch die GESCO AG im Jahre 2004 wurde vom Verkäufer eine Option auf den Erwerb dieser Leasinggesellschaft eingeräumt; diese Option hat Setter nach dem erfolgreichen Start des Leasinggeschäfts jetzt ausgeübt.



ROBERT PRAGER,
GESCHÄFTSFÜHRER



:14



SVT GmbH,
Schwelm

BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG
 BETEILIGUNGSQUOTE MANAGEMENT
 WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2006)
 UMSATZ 2006 (IN MIO. EUR)
 MITARBEITER (31.12.2006)
 IM GESCO-VERBUND SEIT

90 %
 10 %
 44,4 %
 29,3 (+11,8 %)
 150 (+8,7 %)
 01.01.2002



KLAUS MERTENS,
GESCHÄFTSFÜHRER

STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

SVT entwickelt, produziert und vermarktet 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 und petrochemische sowie die Öl- und Gas-Industrie. Eine wichtige Produktgruppe sind Land-Schiff-Verladeeinrichtungen für sogenanntes Liquefied Natural Gas (LNG), also durch Abkühlung auf minus 165° C verflüssigtes Erdgas. In diesem Wachstumsmarkt bietet SVT die überlegene Technologie und sieht sich als weltweit zweitgrößten Anbieter. Experten erwarten für LNG einen über die nächsten Jahre anhaltenden Boom, weil das mit Tankern transportierte Gas Unabhängigkeit von Pipelines bietet.

SVT erwirtschaftet rund vier Fünftel seines Umsatzes im Ausland. Die Produkte sind weltweit im Einsatz, von der EU über den Nahen Osten, 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 2006

Nachdem bereits das Jahr 2005 von einer sehr lebhaften Geschäftstätigkeit geprägt war, verzeichnete das Unternehmen auch 2006 ein erfreuliches Wachstum. Insbesondere die steigende Nachfrage nach Schiffsverladern ließ die Umsätze steigen. Schwerpunkte lagen neben dem deutschen Markt in Asien und den USA. Um die gestiegene Nachfrage bedienen zu können und Kapazitäten für künftiges Wachstum zu schaffen, mietete SVT eine an das bestehende Werksgelände angrenzende Halle hinzu, optimierte seine Abläufe und steigerte die Effizienz seiner Prozesse.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2007

SVT ist mit einem guten Auftragsbestand in das neue Jahr gestartet und erwartet eine weiterhin positive Entwicklung.



BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG: 100%
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2006) 49,5%
UMSATZ 2006 (IN MIO. EUR) 8,7
MITARBEITER (31.12.2006) 93
IM GESCO-VERBUND SEIT 01.05.2007



VWH Vorrichtungs- und Werkzeugbau Herschbach GmbH, Herschbach

STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

VWH ist spezialisiert auf Automatisierungstechnik, Formenbau und Sensortechnik. Die Kernkompetenz liegt in der Entwicklung und Herstellung komplexer teil- und vollautomatisierter Fertigungsanlagen zur Montage von Komponenten einschließlich der entsprechenden Prüftechnik. Dabei hat sich VWH als Nischenanbieter auf den Sondermaschinenbau in der Automatisierungstechnik, auf den Spritzgießformenbau sowie auf Inlineanlagen zur Herstellung von Sensoren konzentriert. Darüber hinaus besitzt das Unternehmen ein profundes Know-how in der 3D-MID-Technik, die der Sensortechnik im dreidimensionalen Leiterbahnaufbau neue Möglichkeiten erschließt.

VWH beliefert namhafte Unternehmen der Automobil- und Zulieferbranche sowie der Elektro- und Elektronikindustrie. Das Unternehmen verfügt über eine hohe technische Kompetenz und dient seinen Kunden bereits in der Entwicklungsphase als Partner. VWH definiert sich als Entwicklungslieferant, der für neue Produkte seiner Kunden Muster und Prototypen herstellt und anschließend Spritzgießformen, Stanzwerkzeuge und Anlagen zur Serienproduktion der jeweiligen Teile liefert.

Die GESCO AG hat VWH im Rahmen einer Nachfolgeregelung erworben; die jetzige Geschäftsführung steht für eine Übergangszeit zur Verfügung. Die bisherigen Eigentümer legten beim Verkauf großen Wert auf einen langfristig orientierten Investor.

GESCHÄFTSJAHR 2006

VWH ist es im Jahr 2006 gelungen, den Umsatz trotz des Wegfalls des Großkunden Siemens bzw. BenQ, für den VWH Anlagen zur Handy-Montage lieferte, auf dem Niveau des Vorjahres zu halten.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2007

VWH sieht in einem freundlichen konjunkturellen Umfeld gute Chancen für Umsatzwachstum.



DR. EGBERT EYMANN,
GESCHÄFTSFÜHRER



DR. HANS-DIETER RHEINFELD
GESCHÄFTSFÜHRER



**Tradition
Innovation
Vision**

GESCO AG
DÖPPERSBERG 19
42103 WUPPERTAL
TELEFON: (02 02) 2 48 20-0
TELEFAX: (02 02) 2 48 20-49

E-MAIL: INFO@GESCO.DE
INTERNET: WWW.GESCO.DE