

**Rede der  
Mitglieder des Vorstands  
Herr Robert Spartmann und  
Herr Dr. Hans-Gert Mayrose**

anlässlich der  
**Hauptversammlung  
der GESCO AG**

am 23. August 2007  
in der Stadthalle Wuppertal

*- es gilt das gesprochene Wort -*



**Tradition  
Innovation  
Vision**

*(Herr Robert Spartmann)*

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch von Seiten des Vorstands ein herzliches Willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung. Wir begrüßen sehr herzlich die Aktionärinnen und Aktionäre der GESCO AG, die Vertreterinnen und Vertreter der Aktionärsvereinigungen, die Damen und Herren von der Presse sowie die anwesenden Gäste.

Meine Damen und Herren, bereits seit dem Geschäftsjahr 2003/2004 verzeichnen wir in der GESCO-Gruppe eine klare Aufwärtsentwicklung. Dieser positive Trend hielt auch 2006/2007 an, und wenn unsere Planung für das laufende Geschäftsjahr 2007/2008 realisiert wird, dann befinden wir uns aktuell im fünften Aufschwungjahr. Den Verlauf des abgelaufenen Geschäftsjahres 2006/2007 und die Entwicklung im laufenden Geschäftsjahr 2007/2008 werde ich Ihnen jetzt erläutern. Anschließend wird Sie mein Vorstandskollege Herr Dr. Mayrose über die Entwicklung der GESCO-Aktie und über das Thema Unternehmensakquisitionen informieren.

Lassen Sie mich als erstes auf die **wesentlichen Veränderungen im Konsolidierungskreis** eingehen.

Im Juli 2006 haben wir die **Frank Walz- und Schmiedetechnik GmbH** im nordhessischen Hatzfeld übernommen und Ihnen darüber auf der Hauptversammlung des vergangenen Jahres ausführlich berichtet. Frank ist die führende Schmiede für Landtechnik in Europa und erwirtschaftete mit etwa 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einen Umsatz von rund 20 Millionen Euro. Produziert wird am Stammsitz in Hatzfeld sowie bei einer Tochtergesellschaft in Ungarn. Darüber hinaus verfügt Frank über eine Vertriebsgesellschaft in der Ukraine, die den wichtigen osteuropäischen Markt bearbeitet. Wir haben Frank im Rahmen einer Nachfolgelösung zu 100 % übernommen. Im Geschäftsjahr 2006/2007 war Frank mit fünf Monaten enthalten; in das neue Geschäftsjahr 2007/2008 wird das Unternehmen erstmals mit zwölf Monaten einbezogen.

Ende Oktober 2006 haben wir unsere 40%-Beteiligung an der **Gewerbepark Wilthener Straße GmbH** in Bautzen verkauft. Dieser Verkauf erfolgte zusammen mit dem Mehrheitsgesellschafter, dem beteiligten Geschäftsführer vor Ort. Die Gewerbepark-Beteiligung war für das GESCO-Portfolio untypisch, sie lag außerhalb unseres industriellen Fokus und geht auf die Zeit nach der deutschen Wiedervereinigung zurück. Wir haben dieses Engagement immer als unseren „kleinen Beitrag zum Aufbau Ost“ bezeichnet. Dieser Gewerbepark bildet eine einzigartige Erfolgsgeschichte, die ganz entscheidend dem Management vor Ort zu verdanken ist. Die GESCO AG erzielte aus dem Verkauf einen Einmalertrag von 2,6 Millionen Euro nach Steuern. Bereits bei der Bekanntgabe des Verkaufs im Oktober 2006 haben wir erklärt, diesen Einmalertrag zur Verbesserung der Nettofinanzverbindlichkeiten nutzen zu wollen, also zumindest nicht in voller Höhe in die Dividendenzahlung einfließen zu lassen. Der Gewerbepark bildete unsere einzige Minderheitsbeteiligung und war auch in dieser Hinsicht untypisch. In den Vorjahren war diese Beteiligung at equity in den Konzernabschluss einbezogen, so dass der Verkauf keinen Einfluss auf den Konzernumsatz hat.

Erweiterungen des Konsolidierungskreises können durch Akquisitionen der GESCO AG erfolgen, sie können aber auch in Aktivitäten unserer Tochtergesellschaften begründet sein. So hat unsere Tochtergesellschaft

Dörrenberg Edelstahl GmbH im April 2006 die **Doerrenberg Special Steels Pte. Ltd.** mit Sitz in Singapur gegründet, um den Vertrieb in Asien zu stärken.

Anfang April 2007, also nach Ende des Berichtszeitraums, haben wir die **VWH Vorrichtungs- und Werkzeugbau Herschbach GmbH** erworben. Über diese Akquisition wird Sie mein Kollege Dr. Mayrose gleich ausführlich informieren. VWH wird im neuen Geschäftsjahr erstmals mit acht Monaten in den Konzernabschluss einbezogen.

Meine Damen und Herren,

nachdem wir Ihnen bereits im vergangenen Jahr an dieser Stelle von einem äußerst erfolgreichen Geschäftsjahr berichten konnten, dürfen wir Ihnen heute das dritte Rekordjahr in Folge präsentieren.

		2005/2006		2006/2007		Veränd.	
<b>Konzernumsatz</b>	TEUR	234.327	268.146	14,4	%		
<b>Konzern-EBITDA</b>	TEUR	26.792	31.800	18,7	%		
<b>Konzern-EBIT</b>	TEUR	18.792	23.728	26,3	%		
<b>Finanzergebnis</b>	TEUR	-2.230	-158	-			
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	TEUR	16.562	23.570	42,3	%		
<b>Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter</b>	TEUR	9.325	13.313	42,8	%		
<b>Ergebnis je Aktie nach IFRS</b>	EUR	3,54	4,83	36,4	%		
<b>Eigenkapitalrendite v. St.</b>	%	30,5	31,4	3,0	%		
<b>Investitionen in Sachanlagen</b>	TEUR	9.014	8.332	-7,6	%		
<b>Mitarbeiter</b>	Anz.	1.329	1.543	16,1	%		

Das konjunkturelle Umfeld war weiterhin positiv, die meisten unserer Tochtergesellschaften verzeichneten eine lebhaftere Geschäftstätigkeit und legten bei Umsatz und Ergebnis zu. Insgesamt erhöhte sich der **Konzernumsatz** gegenüber dem Vorjahr um 14,4 % auf 268 Millionen Euro. Dieses Wachstum ist zu 7,6 % organisch aus der bestehenden Gruppe heraus erfolgt und zu 6,8 % auf Veränderungen des Konsolidierungskreises zurückzuführen. Das Ergebnis vor Finanzergebnis, Steuern und Abschreibungen, das **EBITDA**, legte um 18,7 % zu und erreichte 31,8 Millionen Euro. Da sich die Abschreibungen kaum veränderten, wuchs das Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern, das **EBIT**, mit 26,3 % überproportional und erreichte 23,7 Millionen Euro. Im Finanzergebnis ist der Verkauf der Gewerbepark-Beteiligung enthalten. Nicht zuletzt durch diesen Einmalertrag stieg der **Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter** mit 42,8 % noch stärker und legte auf 13,3 Millionen Euro zu. Dies entspricht einem **Ergebnis je Aktie** von 4,83 EURO.

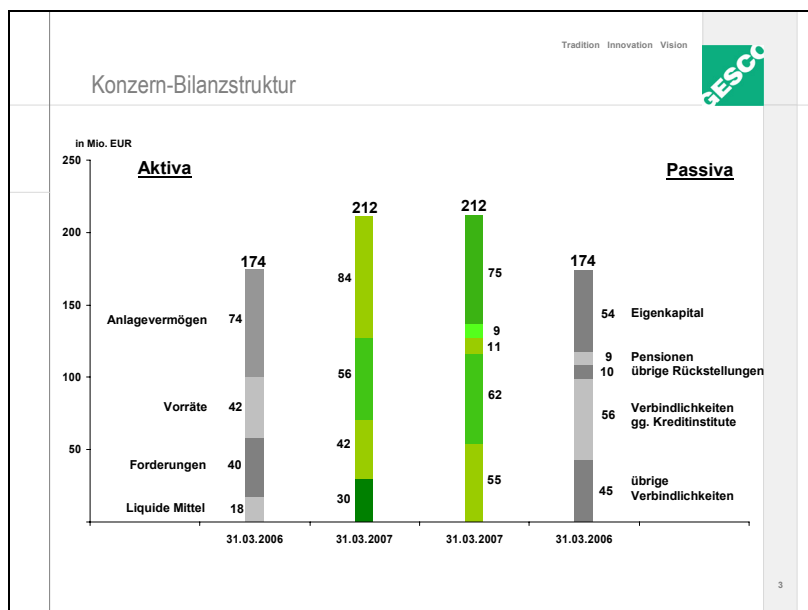
Unsere **Eigenkapitalrendite vor Steuern** konnten wir von bereits sehr guten 30,5 % im Vorjahr auf 31,4 % weiter verbessern.

Die **Investitionen in das Sachanlagevermögen** bewegten sich mit 8,3 Millionen Euro weiterhin auf einem hohen Niveau. Ich möchte bei dieser Gelegenheit betonen, dass wir regelmäßig in die technische Ausstattung unserer

Tochtergesellschaften investieren. Wir sehen darin einen entscheidenden Beitrag zur Sicherung der Wettbewerbs- und Leistungsfähigkeit.

Die **Belegschaft** der GESCO-Gruppe zum Stichtag 31. März hat sich von 1.329 auf 1.543 erhöht. Dieser Zuwachs resultiert im Wesentlichen im Zugang der Frank-Gruppe. Einschließlich der Belegschaft der im April erworbenen VWH GmbH sind in der GESCO-Gruppe mittlerweile rund 1.640 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter tätig.

Die stattlichen Zuwachsraten bei Umsatz und Ergebnis sind natürlich undenkbar ohne das positive konjunkturelle Umfeld. Sie sind aber ebenso undenkbar ohne die Qualifikation und die Motivation unserer Konzernbelegschaft. Viele unserer Unternehmen nähern sich ihrer Kapazitätsgrenze, die Beschaffung wird schwieriger, die Kunden werden ungeduldig, der Druck wächst. Unter diesen Bedingungen zeigen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der GESCO-Gruppe enorme Einsatzbereitschaft und machen mehr als einmal „das Unmögliche möglich“. Darin zeigt sich die Stärke gut geführter mittelständischer Unternehmen mit beteiligten Geschäftsführern: Die Belegschaften stehen loyal zu ihrer Firma, sie spüren hautnah, „wo es klemmt“, sie packen mit an und helfen einander. Ich möchte deshalb dem Management der Tochtergesellschaften und den Belegschaften der GESCO-Gruppe an dieser Stelle sehr herzlich für ihr Engagement und ihre Leistung danken. Meine Damen und Herren Aktionäre, dem Einsatzwillen der Belegschaften und des jeweiligen Managements verdanken Sie ganz entscheidend die hervorragenden Ergebnisse und damit die Basis für Kursentwicklung und Dividendenzahlung. Ich denke, diese Leistung hat an dieser Stelle einen Applaus verdient.



Werfen wir nun einen Blick auf die **Konzernbilanz**, deren ohnehin schon gute Relationen sich weiter verbessert haben. Das Wachstum der Bilanzsumme um rund 21,4 % auf 212 Millionen Euro ist natürlich auf das lebhafte operative Geschäft und auf die Erstkonsolidierung der Frank-Gruppe zurückzuführen. Zudem hat die im März durchgeführte Kapitalerhöhung zur Verlängerung der Bilanz beigetragen. Die Solidität der Bilanz zeigt sich insbesondere an drei Kenngrößen: Die Eigenkapitalquote lag zum Abschlussstichtag bei 35,4 %, der Goodwill betrug lediglich rund 10 % des Eigenkapitals und das Verhältnis der Nettofinanzverbindlichkeiten zum EBITDA als Kenngröße der Verschuldung bewegte sich am Stichtag gerade einmal um den Faktor 1. Alles in allem

präsentiert sich die Bilanz in erstklassiger Verfassung und bietet Luft für weiteres Wachstum.

Lassen Sie mich im Zusammenhang mit der Konzernbilanz auf das Prüfverfahren der **Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR)** eingehen, über das wir Sie im Geschäftsbericht informiert haben. Aufgrund des eingeschränkten Testats des Konzernabschlusses zum 31.03.2006 hat die DPR im vergangenen Jahr ein Prüfverfahren aufgenommen und in diesem Jahr abgeschlossen. Über das eingeschränkte Testat hatten wir Sie auf der Hauptversammlung des vergangenen Jahres und auch in den jeweiligen Geschäftsberichten ausführlich unterrichtet. Die Einschränkung betrifft im Wesentlichen unterlassene Angaben zu den Kaufpreisen und den Ergebnissen der im jeweiligen Geschäftsjahr erworbenen Tochtergesellschaften sowie den Ausweis der Anteile der Geschäftsführer an unseren Tochterpersonengesellschaften im Konzerneigenkapital. Diese Abweichungen von den IAS haben wir bewusst vorgenommen und begründet. Die Unterlassung der erwähnten Angaben dient dem Schutz unseres Geschäftsmodells und Ihres Vermögens als Aktionäre.

Nach der DPR-Prüfung haben wir im Konzernabschluss 2006/2007 den Ausweis der Anteile Dritter an Tochterpersonengesellschaften umgegliedert und die Vorjahreswerte entsprechend angepasst. Die Auswirkungen dieser Umstellungen sind detailliert im Geschäftsbericht erläutert, auf den ich an dieser Stelle verweise. Generell haben wir sowohl unseren Umgang mit diesem Thema als auch das Prüfverfahren der DPR stets sehr offensiv kommuniziert.

Meine Damen und Herren, für Sie als Aktionärinnen und Aktionäre ist es sicher interessant, nach diesen Ausführungen über das Zahlenwerk etwas mehr über die Entwicklung zumindest der größeren Tochtergesellschaften zu erfahren.

Die **Dörrenberg Edelstahl GmbH** in Engelskirchen-Ründeroth erbringt mit vier Geschäftsbereichen einen Full-Service rund um den Werkzeug-Edelstahl. Die Geschäftsbereiche Edelstahl, Edelstahlformguss, Feinguss und Oberflächentechnik werden als unabhängige Profit-Center geführt. Zugleich formen sie unter dem gemeinsamen Dach einer über 150 Jahre alten Marke ein europaweit einzigartiges Leistungsangebot. Nach einem enormen Wachstumsschritt im Jahr 2005 war für Dörrenberg auch 2006 ein erfolgreiches Geschäftsjahr mit einem Umsatzwachstum von 5,4 % auf 125 Millionen Euro. Diesen Umsatz erwirtschaftet Dörrenberg mit rund 470 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Die Investitionen der letzten Jahre und insbesondere der neue Standort mit einem modernen Hochregallager für den Geschäftsbereich Edelstahl haben Dörrenberg in die Lage versetzt, am lebhaften Stahlgeschäft erfreulich zu partizipieren. Zugleich werden innovative Entwicklungen der letzten Jahre vom Markt sehr gut angenommen. Auf die Internationalisierung hatte ich im Zusammenhang mit der Tochtergesellschaft in Singapur bereits hingewiesen; darüber hinaus hat Dörrenberg auch auf dem Wachstumsmarkt Türkei unlängst seine Position gestärkt.

Auch die **SVT GmbH** in Schwelm blickt auf ein erfolgreiches Jahr zurück. SVT ist Spezialist für Verladeeinrichtungen zum Be- und Entladen von Schiffen, Tank- und Kesselwagen mit flüssigen und gasförmigen Stoffen. Besonders gut positioniert ist SVT bei Verladearmen für LNG, also verflüssigtes Erdgas, das in Spezialtankern über die Weltmeere transportiert wird. Die Produkte aus Schwelm sind auf allen Kontinenten im Einsatz, drei Viertel des Umsatzes stammen aus dem Export. Das Unternehmen konnte seinen Umsatz um 11,8 % auf 29,3

Millionen Euro steigern. Bei SVT sind rund 150 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter tätig.

Die im letzten Jahr erworbene **Frank-Gruppe** produziert als führende europäische Schmiede für Landtechnik Verschleißteile unter anderem für die Bodenbearbeitung, die Erntetechnik und die Grünlandpflege. Das Unternehmen profitiert von der starken Nachfrage aus Osteuropa, wo der landwirtschaftliche Sektor von einer kräftigen Industrialisierung geprägt ist, aber auch von einer verstärkten Investitionsbereitschaft in Westeuropa, wo Pflanzen mittlerweile nicht mehr nur als Nahrung für Mensch und Tier, sondern auch als Energielieferant gesehen werden. Frank wurde zügig in die GESCO-Gruppe integriert und hat sich für die nächsten Jahre noch viel vorgenommen. Der Umsatz belief sich 2006 auf 19,7 Millionen Euro, die Mitarbeiterzahl lag bei 200.

Die **MAE Maschinen- und Apparatebau Götzen GmbH & Co. KG** in Erkrath ist Weltmarktführer bei automatischen Richtmaschinen und Radsatzpressen. MAE hat in den letzten Jahren Vorleistungen bei der Produktentwicklung erbracht und beispielsweise mit neuen Maschinenkonzepten für das Richten von Großteilen und für das Torsionsrichten seine Stellung als Marktführer untermauert. Nun erntet das Unternehmen die Früchte dieser Arbeit und berichtet über eine sehr starke Auslastung, die bis weit ins nächste Jahr reicht. 2006 legte der Umsatz um 12,6 % zu und erreichte 15,7 Millionen Euro. MAE beschäftigt gut 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

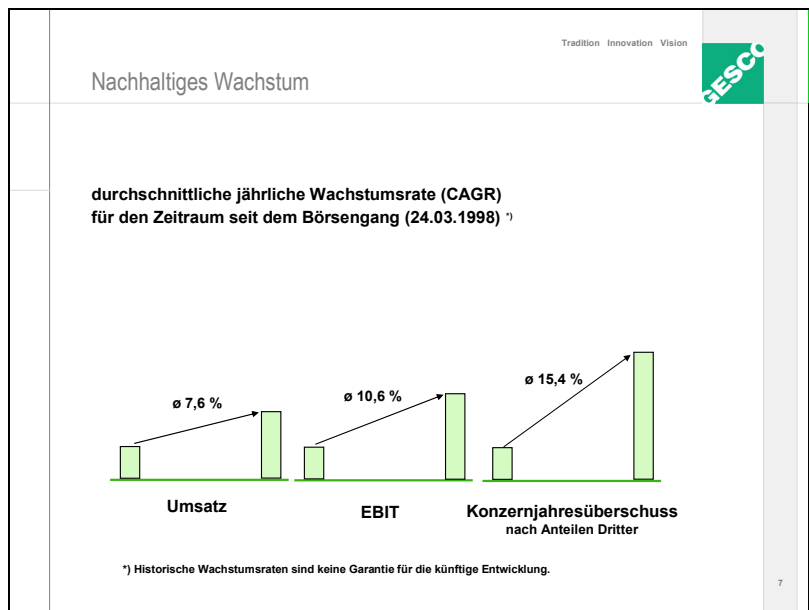
Meine Damen und Herren,

Sie sehen: 2006/2007 war für die Unternehmensgruppe ein ausgesprochen erfolgreiches Jahr mit einer positiven Entwicklung auf breiter Front. Lässt sich dieses hohe Niveau halten? Ja, und mehr noch: es lässt sich steigern. Anlässlich der Bilanzpressekonferenz am 28. Juni hatten wir unsere ursprüngliche Planung für das neue Jahr vorgelegt, die bereits von deutlichen Steigerungsraten ausging. Die Ergebnisdynamik der ersten Monate hat unsere Erwartungen noch deutlich übertroffen, so dass wir bereits am 7. August die Planung für das Gesamtjahr kräftig nach oben revidiert haben. Die Zahlen des ersten Quartals belegen mit einem um 43,2 % gestiegenen Auftragseingang, dass die operative Dynamik ungebrochen ist. Der Umsatz ist um 33,4 % gewachsen. Da wir weiterhin von Fixkostendegression profitierten und einige positive Effekte zusammenkamen, stiegen die Ergebniskennzahlen weit stärker als der Umsatz. Der Konzernüberschuss nach Anteilen Dritter legte gar um 70 % auf 4,3 Millionen Euro zu. Damit haben wir bereits im ersten Quartal mehr verdient als noch im gesamten Geschäftsjahr 2003/2004.

		Zahlen für das erste Quartal 2007/2008		Tradition Innovation Vision		GESCO	
		<u>I. Quartal 2006/2007</u>	<u>I. Quartal 2007/2008</u>	<u>Veränd.</u>			
<b>Auftragseingang</b>	TEUR	63.418	90.794	43,2 %			
<b>Konzernumsatz</b>	TEUR	60.362	80.494	33,4 %			
<b>EBITDA</b>	TEUR	7.121	10.944	53,7 %			
<b>EBIT</b>	TEUR	5.224	8.625	65,1 %			
<b>Konzernüberschuss nach Anteilen Dritter</b>	TEUR	2.525	4.292	70,0 %			
<b>Ergebnis je Aktie nach IFRS</b>	EUR	0,92	1,42	54,5 %			

Für das zweite Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres rechnen wir mit einer Abflachung der Ergebnisdynamik, denn an einigen Stellen kommen wir in den Bereich der sprungfixen Kosten. Zudem arbeiten etliche Unternehmen nahe an ihrer Kapazitätsgrenze, so dass die Grenzen für Fixkostendegression erreicht sind. Für das Gesamtjahr rechnen wir mit einem Konzernumsatz von 320 Millionen Euro, das sind 19,3 % mehr als 2006/2007. Beim Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter erwarten wir einen Zuwachs von 15,7 % auf 15,4 Millionen Euro. In dieser Zahl ist ein Einmalertrag von 500.000 Euro aus der Neubewertung latenter Steuern enthalten; im Vorjahr war der Einmalertrag aus dem Gewerbepark-Verkauf in Höhe von 2,6 Millionen Euro enthalten. Bereinigt man diese beiden nicht wiederkehrenden Effekte, dann legt das Konzernergebnis nach unserer Planung um 39,1 % zu, also wiederum deutlich überproportional.

Meine Damen und Herren, angesichts dieser Zahlen fragt sich der eine oder andere vielleicht: Wachsen bei GESCO die Bäume in den Himmel? Verfallen wir alle in Euphorie? Mit Sicherheit nicht. Seien Sie versichert: Bei GESCO verliert niemand die Bodenhaftung. Gerade in Boomzeiten gilt es, die Kosten im Griff zu halten, Risikoanalyse zu betreiben und nach neuen Anwendungsfeldern zu suchen. Die mittel- und langfristige Stärkung geht bei uns immer vor kurzfristigen Ergebniseffekten. Und gerade die Nachhaltigkeit unseres Wirtschaftens kommt uns jetzt zugute. Die Investitionen der Vorjahre zahlen sich aus, neue Maschinen und Anlagen wurden teilweise deutlich schneller als erwartet ausgelastet, Produktneuheiten werden von den Märkten sehr gut aufgenommen. Viele unserer Unternehmen ernten die Früchte ihrer Arbeit und ihrer Vorleistungen. Folgerichtig planen wir weitere erhebliche Investitionen in die Gruppe, um nachhaltig gute Ergebnisse erwirtschaften zu können und die Zukunftsfähigkeit der Gruppe zu sichern.



Die Nachhaltigkeit unseres Modells zeigt sich auch beim Blick zurück auf die letzten zehn Jahre, was der Zeit seit dem Börsengang entspricht. Dieser lange Zeitraum umfasst Licht und Schatten, er beinhaltet einige wirklich gute Jahre, aber auch konjunkturell sehr schwache Phasen. Im Schnitt haben wir in der Kombination aus interner und externer Weiterentwicklung ein jährliches Wachstum von 7,6 % beim Umsatz und ein signifikant überdurchschnittliches Wachstum von 15,4 % beim Konzernergebnis nach Steuern und nach Anteilen Dritter generiert. Wir meinen, diese Zahlen sprechen für sich. Sie belegen die Kraft und Dynamik, die ein solch eigentlich eher konservatives und auf Risikobegrenzung ausgelegtes Geschäftsmodell entfalten kann.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, ,

nach diesem Überblick über das Berichtsjahr und über das erste Quartal des neuen Geschäftsjahres übergebe ich nun das Wort an meinen Kollegen Dr. Mayrose.

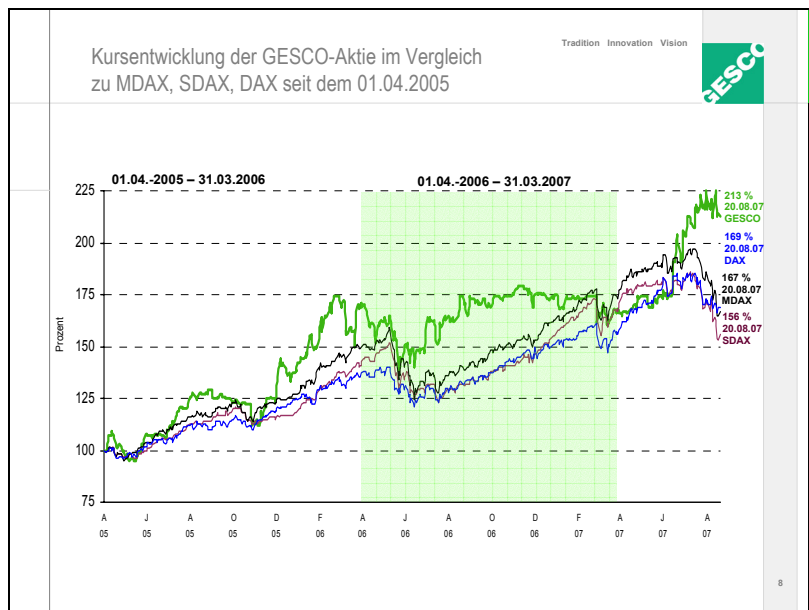
*(Dr. Hans-Gert Mayrose)*

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch ich begrüße Sie sehr herzlich zu unserer diesjährigen Hauptversammlung.

Lassen Sie mich zunächst auf die GESCO-Aktie, den Kapitalmarkt und die im März durchgeführte Kapitalerhöhung eingehen. Anschließend werde ich Ihnen über das Thema Unternehmensakquisitionen berichten.





Als wir uns vor fast genau einem Jahr hier zur Hauptversammlung 2006 trafen, da stand die **GESCO-Aktie** bei 39,20 EURO. Heute notiert die GESCO-Aktie bei 50 EURO, also 25 % höher. Diese Entwicklung ist sicher erfreulich. Allerdings will ich nicht verhehlen, dass sie unseren Aktionären einige Geduld abverlangt hat. Betrachtet man das Kalenderjahr 2006, so fällt der Kursverlauf mit einem Plus von 23,4 % sehr respektabel aus. Bezogen auf unser Geschäftsjahr 2006/2007 allerdings hat die Aktie per 31. März im Saldo mit einem leichten Minus geschlossen – und dies trotz einer sehr positiven operativen Entwicklung und mehrfach angehobener Prognosen. Während wir seit 2003 unsere Benchmark SDAX regelmäßig deutlich outperformed hatten, blieben wir 2006/2007 hinter ihr zurück. Woher kam diese Entwicklung, die rückblickend wie eine – wenn auch etwas lange – Verschnaufpause aussieht? Woher kam die „Deckelung“ bei 40 Euro, über die sogar in Anlegerbriefen und Börsenmagazinen spekuliert wurde? Tatsache ist, dass über lange Zeit auf XETRA ungewöhnliche Verkaufsoorders eingestellt waren. Ungewöhnlich aufgrund ihres hohen Volumens, ungewöhnlich aber vor allem auch aufgrund ihrer Sichtbarkeit. Wer größere Aktienpakete ernsthaft verkaufen will, der hat elegantere und vor allem wirksamere Möglichkeiten, als sie für jedermann sichtbar ins Orderbuch zu stellen. Manche spekulierten deshalb, jemand deckele den Kurs, um günstig Aktien aufkaufen zu können. Die Spekulation ist müßig, eine Klärung werden wir wohl nicht erreichen. Tatsache ist, dass die Aktie am 15. Juni den Ausbruch durch den Widerstand bei 40 EURO geschafft hat und am 13. Juli mit einem XETRA-Schlusskurs von 51,99 EURO ein neues All-Time-High markierte. Hilfreich waren dabei sicher die Veröffentlichung des Dividendenvorschlags und des Rekordergebnisses für das abgelaufene Geschäftsjahr sowie Gespräche mit ausländischen Investoren, die wir für unsere Aktie gewinnen konnten. Auch während der kräftigen Turbulenzen, denen die Kapitalmärkte in den letzten Wochen ausgesetzt waren, hat sich die GESCO-Aktie einigermaßen stabil gehalten.

Die Kursentwicklung ist freilich nur eine Größe im Leben einer Aktie. Auch die **Handelsliquidität** ist für eine nachhaltig positive Entwicklung wichtig. Das durchschnittliche Handelsvolumen lag in den vergangenen zwölf Monaten bei gut 15.000 Aktien täglich, was mittlerweile einem Wert von rund 750.000 EURO entspricht. Im vergangenen Jahr lag die durchschnittliche Aktienzahl bei 8.500 Aktien täglich, im Jahr davor bei 5.000 Aktien – auf teilweise deutlich niedrigeren Kursniveaus. Warum ist dies wichtig? Weil ein höheres Handelsvolumen

tendenziell eine höhere Qualität und Effizienz der Preisfindung mit sich bringt. Dieses Argument ist für jeden von Ihnen relevant, weil die Preisqualität naturgemäß jedem zugute kommt, der an der Börse handelt. Einzelne Orders haben dann weniger starken Einfluss auf die Preisbildung. Zum anderen bildet ein liquider Handel eine Voraussetzung dafür, **institutionelle Investoren** für die Aktie gewinnen zu können. Ein gewisser Anteil institutioneller Investoren wiederum ist hilfreich für die Kursentwicklung, er erleichtert die Aufnahme von frischem Kapital und wirkt vertrauensbildend.

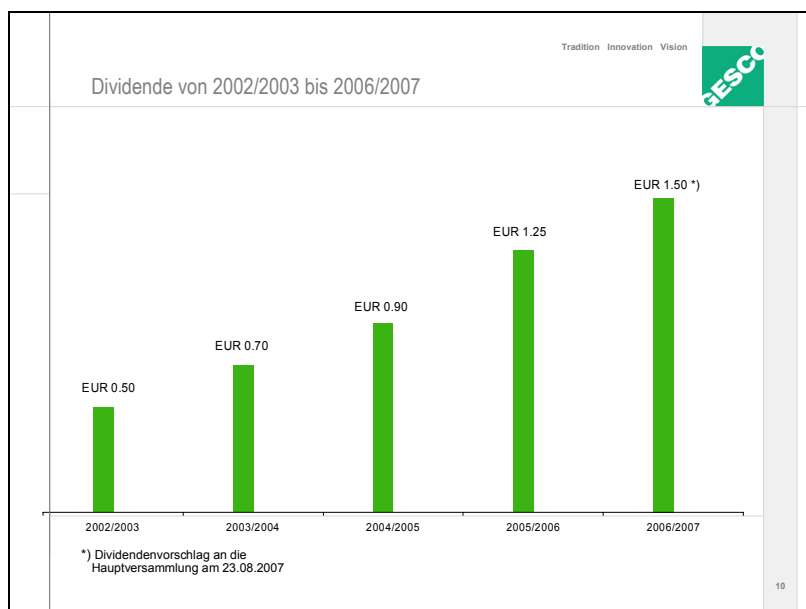
Eine zweite wichtige Größe neben der Handelsliquidität ist die **Marktkapitalisierung**. Lag sie am 31. März 2003 noch bei knapp 23 Millionen Euro, so hatte sie zwei Jahre später, am 31. März 2005, 59 Millionen Euro erreicht. Ein Jahr später hatten wir die Schwelle von 100 Millionen Euro überschritten, und heute liegt die Marktkapitalisierung bei rund 150 Millionen Euro. Mit jedem solchen Schritt auf der Treppe nach oben öffnen sich weitere Türen institutioneller Investoren. Die höhere Marktkapitalisierung war sicher Voraussetzung dafür, dass wir die Investorenbasis nach und nach auch regional verbreitern konnten. 2005 konnten wir erstmals Schweizer Investoren für uns gewinnen, Ende 2006 waren wir erfolgreich zum ersten Mal in London unterwegs, im Februar 2007 in Skandinavien und im Mai in Frankreich. Interessant war, dass in den meisten Fällen das Interesse von den Investoren selbst ausging. Viele ausländische Investoren sehen in GESCO ein ideales Vehikel, um in den ambitionierten deutschen Mittelstand zu investieren. Um dieser verstärkten Nachfrage gerecht zu werden und die Vermarktungsbasis für unsere Aktie zu verbreitern, haben wir im Februar 2007 HSBC Trinkaus & Burkhardt als zweiten Designated Sponsor neben equinet mit der Betreuung unserer Aktie auf XETRA beauftragt. Zugleich hat HSBC das Research zur GESCO-Aktie aufgenommen.

Zum Anstieg der Marktkapitalisierung hat natürlich auch die **Kapitalerhöhung** beigetragen, die wir im März 2007 durchgeführt haben. Wir haben Art und Zeitpunkt dieser Kapitalmaßnahme im Vorstand und dann auch mit dem Aufsichtsrat sehr intensiv diskutiert. Ziel der Maßnahme war es, für anstehende Unternehmensakquisitionen bilanziell und liquiditätsmäßig gut gerüstet zu sein. Externes Wachstum durch Unternehmensakquisitionen ist seit jeher erklärter Bestandteil unseres Geschäftsmodells. Dementsprechend prüfen wir kontinuierlich eine Reihe von Unternehmen im Hinblick auf einen Kauf. Im Februar und März 2007 waren wir in einer Reihe von Akquisitionsprojekten sehr weit vorangekommen, wir sahen realistische Chancen, die Gruppe kurzfristig durch ein bis drei Zukäufe auszubauen, darunter auch eine deutlich größere Akquisition. Wir wollten ganz bewusst *vor* diesen möglichen Käufen Bilanzstruktur und Liquidität stärken, und nicht etwa *nach* erfolgten Akquisitionen eine Kapitalerhöhung nachlegen, um die dann nicht mehr ganz optimalen Bilanzrelationen wieder aufzubessern. Auch die generelle Ungewissheit über die allgemeine Entwicklung der Kapitalmärkte sprach dafür, bildlich gesprochen „zuerst das Gewehr zu laden“ und dann „zum Schuss anzusetzen“.

Was also tun? Eine Kapitalerhöhung mit Bezugsrechten hätte sich über mehrere Wochen erstreckt, eine Prospekterstellung hätte die Ressourcen des bewusst schlank aufgestellten GESCO-Teams über Monate gebunden, und der Ausgang wäre angesichts volatiler Kapitalmärkte höchst ungewiss gewesen. Eine große Kapitalerhöhung hätte zudem den Kurs höchstwahrscheinlich massiv unter Druck gebracht. Zudem stand das Zeitfenster nur begrenzt offen, denn aus aktientechnischen Gründen mussten wir eine Kapitalmaßnahme entweder noch im alten Geschäftsjahr oder aber erst nach der heutigen Hauptversammlung durchführen. Wir haben uns daher für eine „kleine“ Kapitalerhöhung unter

Ausschluss des Bezugsrechts entschieden. Obwohl die Kapitalmärkte im März ausgesprochen nervös waren, konnten wir die Kapitalerhöhung innerhalb kürzester Zeit bei institutionellen Investoren in Deutschland und der Schweiz sowie in kleinerem Umfang in Skandinavien und in Großbritannien platzieren. Insgesamt flossen der GESCO AG netto 9,7 Millionen Euro zu.

Uns ist bewusst, dass einige Aktionäre die mit dem Bezugsrechtsausschluss einhergehende Verwässerung für problematisch halten. Auf der anderen Seite profitiert jeder Anleger von der bilanziellen Stärkung und dem erweiterten Handlungsspielraum der Gesellschaft. Und die mit den eingeworbenen Mitteln zu erwerbenden Unternehmen sollen soviel Ergebnisbeitrag leisten, dass trotz erhöhter Aktienzahl das Ergebnis je Aktie steigt – und damit auch der Kurs. Der Aktienkurs hat denn auch auf die Kapitalerhöhung nicht negativ reagiert. Im Gegenteil: Letztlich sind wir überzeugt, dass die Hereinnahme weiterer institutioneller Investoren, die gesteigerte Aufmerksamkeit und die erhöhte Handelsliquidität zum „Wegsprengen“ des erwähnten Kursdeckels wesentlich beigetragen haben. Ganz konkret haben zumindest zwei institutionelle Investoren, die im März die Kapitalerhöhung gezeichnet haben, am 15. Juni nochmals deutlich nachgekauft und damit zum Durchbruch des Kurses nach oben beigetragen.



Meine Damen und Herren, als der **Dividendenvorschlag** für die heutige Hauptversammlung beschlossen wurde, da entsprach er einer Dividendenrendite von etwa 3,8 %. Aufgrund der positiven Kursentwicklung liegt diese Rendite inzwischen bei gut 3 %, aber erstens ist der Kursanstieg den Aktionären ja zugute gekommen, und zweitens bieten wir damit immer noch eine ansprechende Verzinsung. Die Dividendenstärke ist Teil der Positionierung unserer Aktie im Kapitalmarkt. Seit ihrem Börsengang im März 1998 hat die GESCO AG immer Dividenden ausgeschüttet. Beim Dividendenvorschlag wägen wir sorgfältig ab zwischen dem Wunsch vieler Aktionäre nach Ausschüttung und dem Kapitalbedarf der Gruppe für weiteres Wachstum. Gerade im gegenwärtig lebhaften konjunkturellen Umfeld müssen die Unternehmen mit Investitionen die Weichen für künftiges Wachstum stellen und mit erhöhtem Umlaufvermögen ihre Lieferfähigkeit sicherstellen – und dafür sind Kapital und Liquidität erforderlich. Als Richtschnur bei der Ausschüttung sehen wir eine Quote von etwa 40 % des operativ verdienten Konzernjahresüberschusses nach Anteilen Dritter. „Operativ verdient“ heißt bezogen auf das Geschäftsjahr 2006/2007, dass wir den

Einmalsertrag aus dem Verkauf der Gewerbetpark-Beteiligung nicht oder zumindest nicht in voller Höhe der Dividendenzahlung zurechnen, sondern für die Optimierung der Nettofinanzverbindlichkeiten reservieren wollen. Wenn wir Ihnen heute vorschlagen, die Ausschüttung um 20 % auf 1,50 Euro je Aktie anzuheben, dann stellt dies eine Rekorddividende dar, korrespondierend zu den Rekordwerten des abgelaufenen Geschäftsjahres.

Wie in jedem Geschäftsjahr steht auch heute die Ermächtigung zum **Aktienrückkauf** auf der Tagesordnung. Da diese Beschlüsse immer für 18 Monate gültig sind, lassen sich viele Gesellschaften dieses Instrument routinemäßig genehmigen. Wie Herr Möllerfriedrich erläutert hat, umfasst der Beschluss erstmals auch die Ermächtigung, Aktien im Rahmen eines Aktienoptionsprogramms auszugeben. Ausführliche Angaben hierzu haben Sie mit der Tagesordnung erhalten.

Meine Damen und Herren, soviel zu den Themen rund um die GESCO-Aktie. Lassen Sie mich nun auf **Unternehmensakquisitionen** eingehen. Generell speist die GESCO AG ihr Wachstum aus zwei Quellen: intern aus der jeweils bestehenden Gruppe heraus, und extern durch die Akquisition weiterer strategisch interessanter Mittelständler. Daher ist die Suche nach zu erwerbenden Unternehmen für uns ein kontinuierlicher Prozess. Jährlich erreichen uns zwischen 100 und 150 Angebote, von denen wir rund 25 einer gründlichen Durchsicht unterziehen. Bei etwa 10 Unternehmen führen wir eine eingehende Prüfung durch. Daraus resultieren dann ein oder zwei, maximal drei Notartermine mit Unternehmenskauf. Das Angebot an interessanten Unternehmen hat in den vergangenen 18 Monaten deutlich zugenommen. Viele Firmen haben in den letzten ein, zwei Jahren im Zuge des allgemeinen Booms eine schöne Entwicklung absolviert. Was aber verbirgt sich hinter den oftmals guten Zahlen: ein langfristig positiver Trend oder eher ein temporäres Hoch? Diese Frage zu beantworten, ist gegenwärtig die Kunst. Verkäufer würden natürlich am liebsten die letzten, erfolgreichen Perioden dem Kaufpreis zugrunde legen, während wir als Käufer mit langfristiger Ausrichtung verständlicherweise deutlich skeptischer sind.

Häufig werden wir gefragt, ob die boomende Private Equity-Industrie nicht die Preise in die Höhe treibe. In der Tat werden teilweise Kaufpreise gezahlt, deren Bewertung wir nicht nachvollziehen können. Allerdings bewegen wir uns mit einer Umsatzgröße der zu erwerbenden Unternehmen von etwa 10 bis 50 Millionen Euro bewusst unterhalb der Schwelle, die für die meisten Private Equity-Gesellschaften interessant ist. Auch die Verwerfungen der letzten Wochen an den Kapitalmärkten sehen wir nicht als bedrohlich für unser Geschäftsmodell an. Wenn die Luft aus der Private Equity-Blase langsam entweicht, dann kann das aus unserer Sicht eigentlich nur heilsam sein.

Tradition Innovation Vision

**GESCO**

Aktuelle Akquisition

**VWH Vorrichtung- und Werkzeugbau Herschbach GmbH,  
Herschbach bei Montabaur**

- 100 Mitarbeiter, rd. 9 Mio. EUR Umsatz
- Nischenanbieter für
  - Sondermaschinenbau in der Automatisierungstechnik
  - Spritzgießformenbau
  - Inline-Anlagen zur Herstellung von Sensoren
  - 3D-MID-Technologie
- Entwicklungspartner für Automotive und Zulieferer, Elektro- und Elektronikindustrie
- Nachfolgelösung
- Erwerb zu 100 %



12

Im laufenden Geschäftsjahr haben wir ja bereits im April, also kurz nach der Kapitalerhöhung, mit dem Erwerb von VWH die erste Akquisition vollzogen. Lassen Sie mich Ihnen das Unternehmen vorstellen. Die **VWH Vorrichtung- und Werkzeugbau Herschbach GmbH** ist Spezialist für Automatisierungstechnik, Formenbau und Sensortechnik. Dabei positioniert sich das Unternehmen als Entwicklungslieferant, der für neue Produkte seiner Kunden Muster und Prototypen fertigt und anschließend Formen und Anlagen zur Serienproduktion der jeweiligen Teile liefert. 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 spezialisiert. In diesem letzten Punkt verbindet sich die Expertise des Unternehmens im Spritzguss und bei automatischen Montageprozessen. Starkes Know-how liegt weiterhin in der sogenannten 3D-MID-Technik, die der Miniaturisierung im dreidimensionalen Leiterplattenaufbau neue Möglichkeiten erschließt.

Das Werk wurde 1962 gegründet und 1994 von den beiden geschäftsführenden Gesellschaftern Dr. Egbert Eymann und Dr. Hans-Dieter Rheinfeld übernommen. Sie haben VWH seither deutlich weiterentwickelt und im April an GESCO verkauft, um ihre Nachfolge zu regeln. Dabei legten die Verkäufer großen Wert auf einen langfristig orientierten Investor, der für die Fortführung und Weiterentwicklung des Unternehmens am heutigen Standort steht. Wir betrachten VWH als attraktive Ergänzung der GESCO-Gruppe und sehen für das Unternehmen ein gutes Potenzial. Rund 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erwirtschaften in Herschbach einen Umsatz von etwa 9 Millionen Euro.

Meine Damen und Herren,

als wir uns zur Kapitalerhöhung entschlossen, da hatten wir eine Reihe von Unternehmen in der sogenannten „Pipeline“. Neben VWH waren wir bei zwei weiteren Unternehmen, darunter auch bei einem deutlich größeren, bereits weit fortgeschritten. Beide Projekte sahen sehr vielversprechend aus, doch in beiden Fällen haben wir uns nach eingehender Prüfung gegen den Erwerb entschieden. In einem Fall wurde im Rahmen der technischen Due Diligence ein erheblicher

Investitionsstau sichtbar, der uns gegenüber im Vorfeld deutlich anders dargestellt worden war. Die Kosten für die Beseitigung des Investitionsstaus wären so hoch gewesen, dass kein akzeptabler Kaufpreis mehr darstellbar war. Im zweiten Fall stellten sich im Rahmen der Due Diligence die tatsächlichen wirtschaftlichen Verhältnisse plötzlich gänzlich anders dar als im Vorfeld erkennbar – wohlgemerkt trotz vorliegender testierter Jahresabschlüsse. Im Ergebnis fiel aus unserer Sicht die wirtschaftliche Attraktivität des betreffenden Unternehmens in sich zusammen.

Meine Damen und Herren, trotz allem Willen zum externen Wachstum und trotz einer aufgrund der Kapitalmaßnahme vielleicht erhöhten Erwartungshaltung an unser Akquisitionstempo: Wir werden nie ein Unternehmen gegen unsere Überzeugung kaufen, und wir werden uns nicht unter Druck setzen lassen. Gerade weil wir mit den Unternehmen lange leben und wirtschaften wollen, beleuchten wir sie sehr kritisch. Gegenwärtig ist die Pipeline gut gefüllt und wir sehen realistische Chancen, im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres noch eine Unternehmensakquisition durchzuführen, aber darauf festlegen werden wir uns nicht. Denn zum einen können immer sachliche Probleme wie die oben geschilderten auftreten, und zum anderen gilt gerade im Mittelstand: keine Transaktion ohne Emotion – und hier meinen wir die Emotionen auf Seiten des Verkäufers, der mitunter nur schwer vom aktiven Berufsleben Abschied nehmen kann.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

GESCO steht für den ambitionierten, kreativen Mittelstand. Mittelstand heißt: Flexibilität, Schnelligkeit, Schlagkraft. So ist die GESCO-Gruppe organisiert, und so ist auch die GESCO AG selbst als Holding organisiert. Mit einem Team von elf Personen einschließlich einer Auszubildenden und einschließlich der beiden Vorstände betreuen wir die bestehende Gruppe, prüfen Akquisitionen und erfüllen die Anforderungen des Kapitalmarkts. Kurze Wege, direkte Kommunikation und schnelle Entscheidungen prägen unser Vorgehen. Angesichts unserer Akquisitionstätigkeit stellt sich die Frage: Wie viele Tochtergesellschaften können wir unter dem Dach der GESCO AG bündeln? Gibt es für unser Modell Grenzen des Wachstums? Wir meinen, dass wir ohne strukturelle Eingriffe und ohne relevante Einbußen in der Betreuungsqualität bis zu 25 Unternehmen steuern können. Bis wir diese Größe erreicht haben, ist noch ein gutes Stück Weg zu gehen. Wir werden diesen Weg der GESCO AG weiter mit Engagement, mit Begeisterung für das Geschäftsmodell und mit Augenmaß beschreiten. Es würde uns sehr freuen, wenn Sie als Aktionärinnen und Aktionäre uns auf diesem Weg weiter begleiten würden.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.