

HV-Bericht

GESCO AG

WKN 587590 ISIN DE0005875900

am 02.09.2010 in Wuppertal

Die Profitabilität stand auch in Zeiten der Wirtschaftskrise nie in Frage

Tagesordnung

1. Bericht über das Geschäftsjahr 2009/2010
2. Verwendung des Bilanzgewinns
(Vorschlag: Dividende von 1,30 EUR je Stückaktie)
3. Entlastung des Vorstands
4. Entlastung des Aufsichtsrats
5. Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2010/2011
(Vorschlag: Dr. Breidenbach, Dr. Güldenagel und Partner KG, Wuppertal)
6. Billigung des Systems zur Vorstandsvergütung
7. Neuwahlen zum Aufsichtsrat
(Vorschlag: Willi Back, Neckargemünd; Klaus Möllerfriedrich, Wuppertal; Rolf-Peter Rosenthal, Wuppertal)
8. Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gem. § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG
9. Änderung des bestehenden Gewinnabführungsvertrages mit der MAE Maschinen- und Apparatebau Götzen GmbH
10. Satzungsänderungen

HV-Bericht GESCO AG

Die ordentliche Hauptversammlung der GESCO AG über das Geschäftsjahr 2009/10 (bis 31.3.) fand am 2.9.2010 in der Stadthalle in Wuppertal statt. Mehrere hundert Aktionäre, Gäste und Pressevertreter hatten sich dort versammelt, darunter Matthias Wahler für GSC Research, um sich über die Entwicklung der Beteiligungsgesellschaft zu informieren.

Der Aufsichtsratsvorsitzende Klaus Möllerfriedrich eröffnete die Versammlung um 10:30 Uhr, erläuterte die Formalien und berichtete über die Schwerpunkte der Arbeit des Aufsichtsrats. Anschließend erläuterte er das System zur Vorstandsvergütung, das zur Billigung auf der Tagesordnung stand. Exzessive Zahlungen hat es, wie der Aufsichtsratsvorsitzende betonte, bei GESCO nie gegeben.

Weiter verwies Herr Möllerfriedrich auf die anstehende Neuwahl des Aufsichtsrats. Alle bisherigen Mitglieder stellten sich hier erneut zur Wahl. Das Aufsichtsratsmitglied Rolf-Peter Rosenthal wird jedoch in drei Jahren Platz für einen Nachfolger machen, und in 2015 wird auch Willi Back ausscheiden. Eine gleichzeitige Neubesetzung beider Positionen wäre nach Überzeugung des Aufsichtsratsvorsitzenden nicht vorteilhaft. Nach diesen einleitenden Ausführungen erteilte der Versammlungsleiter dem Vorstandsmitglied Robert Spartmann das Wort.

Bericht des Vorstands

Zu Beginn seiner Ausführungen erinnerte Herr Spartmann an die letztjährige Hauptversammlung, als er noch über ein sehr erfolgreiches Jahr berichten konnte. Das Geschäftsjahr 2009/10 stand dann auch für die GESCO AG im Zeichen der Rezession, und die Mehrzahl der überwiegend im Investitionsgüterbereich tätigen Tochtergesellschaften musste moderate, teils aber auch kräftige Umsatzrückgänge hinnehmen.

Der Vorstand begegnete diesen schwierigen Bedingungen mit Kostensenkungsmaßnahmen. So wurden Leiharbeitsverträge nicht verlängert, ausgelagerte Tätigkeiten wurden zurückgeholt und zudem das Instrument der Kurzarbeit genutzt. Viele Beschäftigte und auch der Vorstand zeigten außerdem mit freiwilligen Gehaltsverzicht ihre Solidarität. Das erklärte Ziel war es, die Stammebelegschaft zu halten, um einen Know-how-Verlust zu vermeiden.

Gleichzeitig versuchte der Vorstand, mit einer Vertriebs- und Innovationsoffensive sowie mit anti-zyklischen Investitionen die Positionierung der Unternehmen in der Rezession zu stärken, was in vielen Fällen auch gelungen ist. Vorstandsmitglied Dr. Hans-Gert Mayrose ging auf dieses Thema später noch im Detail ein. Von Vorteil war Herrn Spartmann zufolge bei diesen Maßnahmen die hohe bilanzielle und finanzielle Stärke der GESCO-Gruppe.

Letztlich ermäßigte sich der Konzernumsatz im Berichtszeitraum um 27 Prozent auf 278 (Vj.: 378) Mio. Euro. Dieser Rückgang führte zu einer schlechteren Auslastung, womit die Fixkosten stärker ins Gewicht fielen und sich das EBIT deutlich überproportional um 58 Prozent auf 16,5 (38,9) Mio. Euro reduzierte. Der Jahresüberschuss sank ausgehend vom vorjährigen Rekordwert um 60 Prozent auf 8,9 (21,6) Mio. Euro, und das Ergebnis je Aktie sackte auf 2,95 (7,16) Euro ab.

Damit ist der Gewinn natürlich deutlich gesunken. Immerhin ist die Gruppe, wie Herr Spartmann betonte, aber deutlich profitabel geblieben, und die Profitabilität stand auch nie in Frage, was bei Industrieunternehmen im vergangenen Jahr ja alles andere als selbstverständlich war. Im Übrigen konnte damit die vor einem Jahr vorgelegte Planung trotz aller Unwägbarkeiten erfüllt werden.

Das Eigenkapital erhöhte sich den weiteren Angaben zufolge trotz der im vergangenen Jahr gezahlten Rekorddividende nochmals leicht auf 105 (103) Mio. Euro. Damit verbesserte sich die Eigenkapitalquote im Konzern auf 42,7 (39,8) Prozent, während sie in der AG sogar bei über 66 Prozent liegt. Speziell wies Herr Spartmann noch darauf hin, dass der Goodwill nur 6,4 Prozent der Eigenmittel ausmacht und dass die liquiden Mittel trotz der hohen Ausschüttung des Vorjahres bei komfortablen 26,9 (30,3) Mio. Euro liegen. Die bilanzielle Stärke nutzte der Vorstand, um gerade in der Krise 8,4 (12,4) Mio. Euro in Sachanlagen zu investieren.

Für das laufende Jahr zeigte sich Herr Spartmann recht optimistisch. So erwartet er einen Umsatzzuwachs auf 290 bis 320 Mio. Euro und einen Jahresüberschuss zwischen 9 und 11 Mio. Euro, also mindestens auf dem Niveau des vergangenen Jahres. Seine Zuversicht gründet der Vorstand in erster Linie auf die hohen Auftragseingänge, die im ersten Quartal 2010/11 mit 87,8 (61,4) Mio. Euro fast 43 Prozent höher lagen.

Dass die Erlöse in den ersten drei Monaten nur um 4 Prozent auf 76,8 (73,6) Mio. Euro zulegten, resultiert Herrn Spartmann zufolge aus der längeren Produktionszeit vieler Tochtergesellschaften, die sich auf bis zu zwölf Monate belaufen kann. Das EBIT entwickelte sich im ersten Quartal aufgrund eines Einmaleffekts rückläufig auf 4,6 (4,9) Mio. Euro, und der Periodenüberschuss sank auf 2,4 (2,5) Mio. Euro.

Die Sonderbelastung ergab sich laut Herrn Spartmann aus Kursverlusten aus der teilweisen Finanzierung der Gruppe in Schweizer Franken. Nachdem der Zinsvorteil in letzter Zeit immer kleiner geworden ist, hat der Vorstand beschlossen, diese Fremdwährungsgeschäfte zu beenden, die Darlehen der AG auf Euro umgestellt und die der Tochtergesellschaften abgesichert. Ohne die daraus resultierende Sonderbelastung wäre im ersten Quartal ein Ergebniszuwachs zu verzeichnen gewesen.

Im zweiten Quartal setzte sich die positive Entwicklung der Tochtergesellschaften fort. So stieg der Auftragseingang gegenüber dem Vergleichswert um 67 Prozent auf 91,4 Mio. Euro und der Umsatz um 20 Prozent auf 79,8 Mio. Euro. Die Auftragseingänge lagen also erneut deutlich über den Erlösen, was ein Zeichen für Wachstum ist. Insofern sah Herr Spartmann sich in seinem Optimismus bestätigt.

An dieser Stelle übernahm Dr. Mayrose mit detaillierten Angaben zur Entwicklung in den einzelnen Tochtergesellschaften, von denen zwei von der Krise gar nicht betroffen waren. Zum einen handelt es sich dabei um die SVT GmbH, die Verladearme insbesondere für die Verladung von Öl, Gasen und Chemikalien herstellt. Dieses Unternehmen konnte das Wachstum auch in 2009 fortsetzen.

Außerdem nannte der Vorstand die MAE Maschinen- und Apparatebau Götzen GmbH, die als Weltmarktführer bei automatischen Richtmaschinen und bei Radsatzpressen entgegen dem Branchentrend und trotz einiger Auftragsverschiebungen Wachstum aufwies. Dies gelang durch einige wegweisende technische Neuerungen, die von den Kunden sehr gut angenommen wurden.

Die anderen Unternehmen hatten teils moderate, teils aber auch deutliche Umsatzrückgänge zu verzeichnen. Dennoch schrieben nur zwei Gesellschaften der Gruppe rote Zahlen und mit der Dömer GmbH & Co. KG Stanz- und Umformtechnologie nur eine in nennenswerter Größenordnung. Als Automobilzulieferer war Dömer hart von der Krise getroffen. Die eingeleiteten Maßnahmen zeitigen aber inzwischen Früchte, und in 2010 wird das Ergebnis zumindest ausgeglichen ausfallen.

Die Dörrenberg Edelstahl GmbH hatte laut Dr. Mayrose, zum Teil bedingt durch die Legierungs- und Schrottpreisreduzierungen, einen erheblichen Umsatzrückgang um 45 Prozent zu verkraften. Dennoch blieb das breit aufgestellte Stahlunternehmen profitabel. Maßgeblich von Auftragsstornierungen betroffen war als einziges Unternehmen die Frank Walz- und Schmiedetechnik GmbH, die Verschleißteile für landwirtschaftliche Maschinen produziert. Mittel- und langfristig zeigte sich der Vorstand aber auch hier angesichts des Megatrends Ernährung sehr zuversichtlich.

Ferner berichtete Dr. Mayrose von zwei Unternehmen, die die Krise für antizyklische Investitionen genutzt haben. So errichtete die VWH Vorrichtungs- und Werkzeugbau Herschbach GmbH eine neue und größere Halle, was in Boomzeiten kaum so schnell und kostengünstig möglich gewesen wäre, und die Hubl GmbH installierte eine neue Planungssoftware und ein Stanz-Laser-Bearbeitungszentrum von Trumpf, was sich ebenfalls besser bei geringer Auslastung umsetzen ließ.

Als Fazit zog Dr. Mayrose, dass die Unternehmen die Krise gut bewältigt haben und über gute Voraussetzungen verfügen, um in ihren jeweiligen Märkten ein kräftiges Wort mitzureden. „Das Konzept von GESCO hat sich in der Krise bewährt, und aus unserer Sicht hat sich insbesondere der unternehmerische Ansatz in den Tochtergesellschaften bewährt“, erklärte der Vorstand.

Danach sprach Dr. Mayrose noch einige Worte zur Aktie, mit deren Kursentwicklung er sich nicht so recht zufrieden zeigte, nachdem sie sich zuletzt lediglich gleichauf mit dem SDAX bewegte. Mittelfristig soll der

Index wieder oauptperfort werden, was bei Betrachtung eines Fünf- und Zehnjahreszeitraums bereits gelungen ist.

Zudem bat der Vorstand, bei der Betrachtung die Dividendenzahlungen der vergangenen Jahre zu berücksichtigen. Regelmäßig schüttete die GESCO rund 40 Prozent des Jahresüberschusses aus, was für 2008/09 eine Rekorddividende von 2,50 Euro je Aktie bedeutete. Für das Berichtsjahr lautete der Vorschlag auf 1,30 Euro, was Dr. Mayrose als Zeichen der Zuversicht in die weitere Entwicklung der Gruppe verstanden haben wollte.

Abschließend äußerte sich der Vorstand noch zum Thema Akquisitionen. Seit dem Erwerb der Georg Kesel GmbH & Co. KG, über die Dr. Mayrose bereits vor einem Jahr berichtet hatte, hat die GESCO AG kein neues Unternehmen mehr erworben. In 2009 gab es nach seiner Aussage trotz der schwierigen wirtschaftlichen Lage keine guten Mittelständler zu günstigen Preisen zu kaufen.

Viele Unternehmer setzten angesichts der großen Unsicherheiten den Verkaufsprozess aus, mit anderen konnte bei den Preisvorstellungen keine Einigkeit erzielt werden. Derzeit beurteilt Dr. Mayrose die Chancen, attraktive Unternehmen zu attraktiven Preisen zu finden, wieder deutlich besser, und er zeigte sich recht zuversichtlich, im laufenden Jahr noch einen oder vielleicht auch mehrere Erwerbe tätigen zu können - die finanziellen Voraussetzungen sind jedenfalls gegeben.

Allgemeine Aussprache

Zunächst meldeten sich Thomas Hechtfisher von der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) und Joachim Kregel von der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger (SdK) zu Wort. Es folgte Nina Packeisen als Vertreterin einiger institutioneller Investoren mit einem sehr kritischen Beitrag und schließlich die Aktionäre Schweinmanns, Dr. Landrock, Schuhmacher und Kuchejda mit diversen Nachfragen.

Herr Hechtfisher beglückwünschte den Vorstand zu dem sehr ordentlichen Ergebnis des Berichtsjahres. Mit dem Dividendenvorschlag von 1,30 Euro je Aktie zeigte er sich einverstanden. Allerdings appellierte er an die Verwaltung, die Ausschüttungsquote künftig auf den von der DSW propagierten Wert von 50 Prozent anzuheben. Herr Kregel war hingegen mit dem Vorschlag ohne Einschränkung einverstanden.

„Die Wünsche der DSW sind uns durchaus bekannt“, entgegnete Dr. Mayrose. Er wies jedoch darauf hin, dass verschiedene andere Aktionäre regelmäßig vorschlagen, auf eine Ausschüttung komplett zu verzichten und das Geld lieber zu investieren. Vorstand und Aufsichtsrat halten die Quote von 40 Prozent für angemessen und wollen daran festhalten.

Die Frage von Herrn Hechtfisher, wie viele von den erreichten Sparmaßnahmen in den einzelnen Unternehmen auch nachhaltig wirken, lässt sich Herrn Spartmann zufolge nicht exakt beziffern. Nach seinen Worten handelt es sich hier um ein vielschichtiges Thema, bei dem beispielsweise auch staatliche Maßnahmen die Kurzarbeit oder auch die Optimierung der Abläufe eine Rolle spielen. Im Übrigen bat der Vorstand zu berücksichtigen, dass die Unternehmen zumeist eine überschaubare Größe aufweisen und nur über einen Standort verfügen, so dass Einsparungen durch eine Zusammenlegung nicht möglich sind.

Ein weiteres Thema des DSW-Vertreters war die Neuerwerbung Georg Kesel. Nach seiner Erinnerung hatte der Vorstand auf der letztjährigen Hauptversammlung prognostiziert, dass der Umsatz dieses Unternehmens in 2009 nur leicht unter den 2008er Wert von 11,7 Mio. Euro abrutschen würde - tatsächlich waren es nun aber nur 6,3 Mio. Euro. Mit Blick darauf erschien Herrn Hechtfisher der Kaufpreis von 7,425 Mio. Euro deutlich zu hoch.

Nach Aussage von Herrn Spartmann ist der starke Umsatzrückgang bei dieser Tochtergesellschaft die Folge einer deutlichen Zurückhaltung von Seiten der Automobilindustrie. Da diese Probleme absehbar waren, wurde mit dem Verkäufer jedoch eine Regelung getroffen, wonach sich der Kaufpreis abhängig vom Ergebnis des Geschäftsjahres 2009/10 reduzieren kann. Voraussichtlich erhält GESCO nun eine Rückerstattung von 2,1 Mio. Euro.

Interessant fand Herr Hechtfischer, dass GESCO die Kaufpreise für die erworbenen Firmen auf Druck der Deutschen Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR) nun doch nennt, nachdem dies der Vorstand in der Vergangenheit regelmäßig verweigert hatte. Als Grund hatte dieser immer angeführt, dass viele Unternehmer nicht verkaufen würden, wenn der Preis veröffentlicht würde. Jetzt wollte der Aktionärsschützer wissen, ob daraus nun tatsächlich Probleme erwachsen sind.

In seiner Antwort bestätigte Dr. Mayrose, dass man sich bei GESCO lange gegen diese Vorschrift gewehrt und alle rechtlichen Mittel ausgeschöpft hat, sich letztlich aber nicht durchsetzen konnte. Man veröffentliche die Daten nun spätestens möglich, womit die Zahlen dann nicht mehr so viel Aufmerksamkeit erregen. Nach wie vor ist die Veröffentlichung der Kaufpreise aber ein Thema.

Beide Aktionärsschützer sprachen die Finanzierung in Schweizer Franken an, die im ersten Quartal das Ergebnis verhagelt hat. Dabei fragte Herr Hechtfischer nach dem Grund, warum nur die Darlehen der AG in Euro transferiert und die der Tochtergesellschaften lediglich abgesichert wurden, und Herr Kregel erkundigte sich nach dem Gesamterfolg der Fremdwährungsfinanzierung.

Den Angaben von Herrn Spartmann zufolge betrifft die Einmalbelastung von 600 TEUR ausschließlich die Tochtergesellschaften. Die Ablösung der Darlehen in der AG verursachte keinen zusätzlichen Aufwand. Welcher Weg gewählt wird, ist immer das Ergebnis einer Abwägung von Chancen und Risiken. In den Tochtergesellschaften bestehen mit der Absicherung noch Chancen auf Kursgewinne.

Weiter erkundigte sich Herr Hechtfischer nach der Akquisitionsstrategie. Auf der letztjährigen Hauptversammlung hatte er den Eindruck gewonnen, dass einige Neuerwerbungen kurz bevorstehen könnten, was nun aber offensichtlich nicht umgesetzt worden ist. Daher wollte er wissen, ob dieses Thema nun wieder auf die Agenda kommt. Herrn Kregel interessierte, wie viele Firmen sich derzeit auf der Watchlist befinden.

Dr. Mayrose bestätigte, dass die Verhandlungen in einigen Fällen weit gediehen waren. Mit der deutlichen Verschlechterung der wirtschaftlichen Situation war dann jedoch keine Basis mehr für weitere Gespräche gegeben. Nach der Vorlage der neuen Zahlen liegen einige Kandidaten nun wieder auf dem Tisch.

Insgesamt umfasst die Pipeline nach Angabe des Vorstands mehr als zehn Projekte, wobei er eine realistische Chance für eine Akquisition eher in fünf bis zehn Fällen sieht. Weiter teilte Dr. Mayrose mit, dass in diesem Jahr bereits 40 Projekte auf dem Tisch lagen, die aber die Anforderungen nicht erfüllten und abgelehnt wurden. „Potenzial ist genügend da“, betonte er.

Die Prognose für das laufende Jahr erschien dem SdK-Sprecher sehr konservativ. Schließlich soll der Umsatz deutlich zulegen, das Ergebnis aber lediglich auf dem Niveau des vergangenen Jahres verharren. Daher fragte Herr Kregel konkret, wann nach Einschätzung des Vorstands wieder das Umsatz- und Ergebnisniveau des Rekordjahres 2008/09 erreicht sein könnte und in welcher Größenordnung internes und externes Wachstum dazu beitragen sollen.

Wie Dr. Mayrose klarstellte, umfassen die Planzahlen ausschließlich organisches Wachstum. Gleichwohl erreicht die Gruppe bereits im Mittelfeld der Prognose wieder zweistelliges Wachstum, und abhängig vom Erfolg der zweiten Jahreshälfte könnte auch das Ergebnis kräftig zulegen. Risiken können in der derzeitigen wirtschaftlichen Lage aber nicht außer Acht gelassen werden, weshalb die genannte Spannweite gewählt wurde.

Mehrfach kam die Sprache auf die inhomogene Aufteilung der Gruppe. So sah Herr Kregel ein Risiko darin, dass 70 Prozent der Umsätze auf nur vier Firmen entfallen. Weitere Zukäufe sah er aus diesem Grund als zwingend notwendig an. Insbesondere in der starken Stellung der Dörrenberg GmbH, die in 2009 einen Umsatz von 94,3 Mio. Euro erwirtschaftete, meinte er, ein enormes Klumpenrisiko zu erkennen.

Diese Anmerkung wollte Dr. Mayrose so nicht stehen lassen. Wie dieser darlegte, umfasst die Dörrenberg Edelstahl GmbH konzernweit vier unabhängige Geschäftsbereiche mit unterschiedlichen Geschäftsmodellen, die nur alle unter dem gleichen Oberbegriff geführt werden. Von einem Klumpenrisiko kann seiner Ansicht nach deshalb keine Rede sein.

Der direkte Exportanteil der GESCO-Gruppe liegt bei 33,9 Prozent; hinzu kommt ein nennenswerter indirekter Export, der sich aber nicht exakt beziffern lässt, so Herr Spartmann weiter. Schließlich weisen einige Unternehmen wie die SVT GmbH und die Georg Kesel GmbH & Co. KG sehr hohe Werte über 80 Prozent auf, während andere überwiegend in Deutschland aktiv sind. Der Umsatzanteil des asiatischen Raums hat sich nach Aussage des Vorstands im vergangenen Jahr auf 6 Prozent verdoppelt.

Unverständlich war Herrn Kregel, warum sich das Finanzergebnis nach IFRS um 2 Mio. Euro verbessert, nach HGB aber um 1,6 Mio. Euro verschlechtert hat. Wie Herr Spartmann daraufhin darlegte, resultiert die Veränderung im Einzelabschluss aus Abschreibungen auf Finanzanlagen in Höhe von 1,2 Mio. Euro und aus einem um 0,4 Mio. Euro niedrigeren Zinsergebnis. Nach IFRS fließen hingegen noch andere Komponenten wie die Gewinnanteile der Mitgesellschafter bei Personengesellschaften ein, und außerdem sind Abschreibungen auf Wertpapiere in Höhe von 0,8 Mio. Euro weggefallen, die das Ergebnis im Vorjahr belastet hatten.

Dem Vorschlag des SdK-Sprechers, die Finanzierung der Gruppe lieber komplett über die AG abzuwickeln, was seiner Ansicht nach bessere Konditionen erlauben müsste, konnte Herr Spartmann nicht so viel abgewinnen. Schließlich umfasst die Gruppe eigenständige Unternehmen mit eigenen Bankbeziehungen, die über viele Jahre aufgebaut wurden und sich bewährt haben und die die Zusammenarbeit mit regionalen Anbietern erlauben, auf die die AG keinen Zugriff hätte.

Herr Spartmann sieht keinen Grund, diese Aufstellung zu verändern, zumal auf ein konzernweites Cashpooling weiterhin verzichtet werden soll. Im Übrigen können die einzelnen Gesellschaften die Anforderungen der Banken gut erfüllen. Durchschnittlich liegt der Zinssatz für zinstragende Verbindlichkeiten von 74 Mio. Euro nach Aussage des Vorstands bei 3,8 Prozent.

Frau Packeisen stellte sich als Vertreterin einiger ausländischer institutioneller Investoren vor. Sie setzte sich in einem recht langen Vortrag sehr kritisch mit der Strategie der Gruppe auseinander. Die Rednerin konnte nicht erkennen, dass GESCO von dem beginnenden Wirtschaftsboom ausreichend profitiert, und machte dafür das zu zögerliche Verhalten des Vorstands verantwortlich, der ihres Erachtens unter anderem zu viele Mitarbeiter an Bord behalten hat.

Diesen Vorwurf konnte Dr. Mayrose nicht nachvollziehen. Er verwies auf die Anmerkungen in seinem Vortrag, wonach die Stammschuldenshaft bewusst gehalten werden sollte, um den Verlust von Know-how zu verhindern. Wären mehr Mitarbeiter abgebaut worden, wären einige Gesellschaften jetzt gar nicht mehr in der Lage, die Aufträge abzuwickeln, da der Aufbau von Personal nicht so schnell hätte umgesetzt werden können.

Die von Frau Packeisen angeführte Gefahr, dass viele Unternehmen der Gruppe nicht die kritische Masse aufweisen, um dauerhaft im Wettbewerb bestehen zu können, konnte Dr. Mayrose nicht erkennen. Viele Gesellschaften sind zwar vom Umsatz her nicht so groß, verfügen aber in ihrer Nische über eine gute Position. Als Beispiel nannte er die 100-prozentige Tochtergesellschaft Setter, die Stäbchen aus Papier und Kunststoff produziert und in diesem abgegrenzten Bereich über einen Weltmarktanteil von 25 Prozent verfügt und dauerhaft solide Ergebnisse aufweist.

Unverständlich war Frau Packeisen, warum sich mit Blick auf die Entwicklung der vergangenen Jahre offenbar weder im Boom noch in der Rezession interessante Akquisitionsmöglichkeiten ergeben sollen. Die zögerliche Haltung des Vorstands machte sie mit dafür verantwortlich, dass die Anleger der GESCO-Aktie keine höhere Bewertung zubilligen.

In seiner Antwort betonte Dr. Mayrose, dass die Aktie den SDAX in der Vergangenheit regelmäßig überperformt hat, eben weil die Gruppe ein überproportionales Wachstum aufgewiesen hat. Dies sieht er auch als Strategie für die Zukunft an. An der Börse spielen jedoch auch andere Einflüsse eine Rolle, auf die der Vorstand keine Einflussmöglichkeit hat, und dies wird auch künftig so bleiben.

Ein weiterer Kritikpunkt von Frau Packeisen war die üppige Eigenkapitalausstattung der Gruppe. Sie sah dies angesichts der extrem niedrigen Zinsen als wenig sinnvoll an und forderte die Verwaltung auf, die überschüssigen Mittel an die Aktionäre auszuschütten. Sollten sich doch wieder interessante Akquisitionsobjekte finden, stünden schließlich ausreichend Kreditlinien zur Verfügung. Aktionär Dr. Landrock sah es dagegen als sinnvoll an, nur noch mit Eigenkapital zu arbeiten.

Nach Ansicht von Herrn Spartmann ist es betriebswirtschaftlich nicht unbedingt sinnvoll, die Verschuldung komplett zurückzuführen, wenn Fremdkapital zu günstigen Konditionen zur Verfügung steht. Er will das Volumen etwa auf dem derzeitigen Niveau, also bei einem Verschuldungsgrad von 1,7, stabil halten. Für die Eigenkapitalrendite peilt er eine Zielgröße von 25 Prozent an, die im Durchschnitt der vergangenen Jahre auch bereits erreicht werden konnte.

Eine höhere Verschuldung will der Vorstand nicht riskieren. Schließlich erlaubte gerade die komfortable Eigenkapitalausstattung, in Krisenzeiten unabhängig zu agieren und antizyklisch zu investieren. Im Übrigen war vielen Kunden in der Wirtschaftskrise die Frage nach der Überlebensfähigkeit sehr wichtig. Dank der soliden Aufstellung konnten die Unternehmen der Gruppe deshalb zum Teil Aufträge ohne Preiswettbewerb akquirieren.

Herr Schweimanns bat den Vorstand um eine Einschätzung, wie dieser angesichts des Streubesitzes von nahezu 100 Prozent die Übernahmegefahr einschätzt. Dr. Mayrose sah dafür keinerlei Hinweise. Der hohe Free Float wäre seiner Ansicht nach eher hilfreich, da ein potenzieller Interessent so viele kleine Aktionäre zum Verkauf ihrer Anteile bewegen müsste. Laut Herrn Spartmann gab es bisher auch keine Versuche in dieser Richtung.

Kleinaktionär Schuhmacher bat um einige Angaben, wie sich das Portfolio von der Größe her weiterentwickeln könnte. Schließlich müsse es von der Breite und Tiefe her noch beherrschbar bleiben. Zudem interessierte ihn, ob Beteiligungen gegebenenfalls wieder verkauft werden sollen und wie der Vorstand auf entsprechende Angebote reagieren würde.

Wie Dr. Mayrose in seiner Antwort darlegte, besteht das Portfolio heute aus 14 operativen Gesellschaften. Er geht davon aus, dass sich mit der heutigen Struktur von GESCO 20 bis 25 Unternehmen managen und verwalten lassen. Bei geplanten eins bis drei Akquisitionen pro Jahr ist also noch etwas Platz vorhanden.

Der Gedanke an den Verkauf von Unternehmen besteht, wie Herr Spartmann weiter ausführte, vom Grundsatz her nicht. Auch wegen der Bilanzierung nach IFRS, wonach die übernommenen Gesellschaften erst nach mehreren Jahren hohe Ergebnisbeiträge liefern, sieht die Strategie das langfristige Festhalten an den Beteiligungen vor. Anfragen gab es zwar hin und wieder, bisher hat der Vorstand diese aber immer abschlägig beschieden. Völlig ausschließen wollte Herr Spartmann Beteiligungsverkäufe indes nicht.

Eine Ausweitung des Portfolios auf völlig neue Segmente, wie von Herrn Kuchejda vorgeschlagen, erschien Dr. Mayrose nicht sinnvoll zu sein. GESCO sollte nach seiner Überzeugung nur da aktiv werden, wo das erforderliche Know-how vorhanden ist, was in Bereichen wie Chemie und Medizin nicht der Fall ist. Im Segment Umweltschutz sieht er zumindest einen Grenzbereich zum Maschinenbau.

Abstimmungen

Nach dem Ende der Debatte verkündete Herr Möllerfriedrich die Präsenz mit 1.089.980 Aktien entsprechend einem Anteil von 36,06 Prozent am Grundkapital. Alle Beschlüsse wurden mit Mehrheiten über 90 Prozent gefasst. Am meisten Widerstand regte sich bei den TOP 5 bis 8 mit bis zu 90.000 Gegenstimmen.

Im Einzelnen beschlossen wurden die Verwendung des Bilanzgewinns zur Ausschüttung einer Dividende von 1,30 Euro je Aktie (TOP 2), die Entlastung von Vorstand (TOP 3) und Aufsichtsrat (TOP 4), die Wahl der Dr. Breidenbach und Partner GmbH & Co. KG zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2010/11 (TOP 5), die Billigung des Systems zur Vorstandsvergütung (TOP 6) sowie die Wiederwahl der Herren Willi Back, Klaus Möllerfriedrich und Rolf-Peter Rosenthal in den Aufsichtsrat (TOP 7).

Weitere Punkte waren die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien (TOP 8), die Änderung des bestehenden Gewinnabführungsvertrags mit der MAE Maschinen- und Apparatebau Götzen GmbH (TOP 9) und die Anpassung der Satzung an das Gesetz zur Umsetzung der Aktionärsrechterichtlinie (ARUG) (TOP 10).

Gegen 16:30 Uhr konnte der Aufsichtsratsvorsitzende die Versammlung schließen.

Fazit

Das Geschäftsjahr 2009/10 gestaltete sich für die GESCO AG recht schwierig. So entwickelte sich der Umsatz infolge der Wirtschaftskrise deutlich rückläufig, das Ergebnis blieb aber dennoch deutlich im positiven Bereich, was eine respektable Leistung darstellt, nachdem die einzelnen Gesellschaften überwiegend im stark gebeutelten Investitionsgütergeschäft tätig sind. Dennoch schrieben nur zwei von 14 operativ tätigen Gesellschaften rote Zahlen. Die Aktionäre profitieren von diesem Erfolg über eine Dividende von 1,30 Euro je Aktie.

Das laufende Jahr hat sehr vielversprechend begonnen. Umsatz und Ergebnis entwickeln sich bisher zwar noch verhalten, die Auftragseingänge gehen jedoch steil nach oben, was sich in den nächsten Monaten positiv in der Geschäftsentwicklung niederschlagen wird. Zusätzlich plant der Vorstand wieder Zukäufe, nachdem in dem schwierigen Umfeld des vergangenen Jahres keine Neuerwerbungen möglich waren. Die Zeichen stehen also wieder auf Wachstum, womit sich für die Aktie nach der langen Seitwärtsbewegung wieder Potenzial eröffnen müsste.

Kontaktadresse

GESCO AG
Döppersberg 19
D-42103 Wuppertal

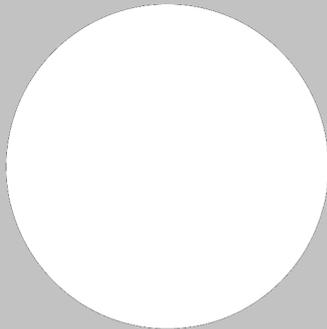
Tel.: +49 (0) 202 / 24820 - 0
Fax: +49 (0) 202 / 24820 - 49

E-Mail: gesco@gesco.de
Internet: <http://www.gesco.de>

Ansprechpartner Investor Relations

Oliver Vollbrecht

Tel.: +49 (0) 202 / 24820 - 18
Fax: +49 (0) 202 / 24820 - 49
E-Mail: info@gesco.de



Über GSC Research

GSC Research ist ein unabhängiges Research-Haus und operiert mit einem dezentralen Netzwerk von rund 70 festen und freien Mitarbeitern in Deutschland und Österreich. Schwerpunkt der Tätigkeit ist die Erstellung von umfassenden Studien, Analysen, Interviews und HV-Berichten.

Pro Jahr berichtet GSC über rund 1.000 Hauptversammlungen in Deutschland und Österreich. Darüber hinaus werden zahlreiche Studien mit umfangreichen Hintergrundinformationen zu börsennotierten und unnotierten Unternehmen sowie ausführliche Interviews mit Vorständen und Firmensprechern publiziert.

Kunden von GSC Research sind private und institutionelle Anleger, die kostenpflichtige Teile des Internetangebots in Form eines Jahresabonnements oder im Einzelabruf nutzen, sowie börsennotierte und vorbörsliche Gesellschaften, vor allem im Bereich Small und Mid Caps, die unabhängige Research-Berichte von GSC zur Information ihrer Aktionäre verwenden.

GSC Research GmbH
Immermannstr. 35
D-40210 Düsseldorf

Tel.: 0211 / 17 93 74 - 0
Fax: 0211 / 17 93 74 - 44

Email: info@gsc-research.de
Internet: www.gsc-research.de