



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

anlässlich der
**Hauptversammlung
der GESCO AG**

am 30. August 2012
in der Stadthalle Wuppertal
- es gilt das gesprochene Wort -

(Hr. Robert Spartmann)

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Namen des Vorstands darf auch ich Sie zu unserer diesjährigen Hauptversammlung willkommen heißen. 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.

Die seit der letzten Hauptversammlung am 21. Juli 2011 vergangene Zeit war in vielerlei Hinsicht ereignisreich. Seinerzeit war die ökonomisch-politische Großwetterlage zwar nicht wolkenlos, aber dass ab Anfang August 2011 im Zuge der Euro-Krise ein massiver Stimmungsumschwung und heftige Einbrüche an den Finanzmärkten einsetzen würden, war damals noch nicht absehbar. Ereignisreich waren die vergangenen rund 13 Monate auch für die GESCO-Gruppe: Wir haben vier neue Unternehmen erworben, eine Tochtergesellschaft veräußert, das Grundkapital erhöht und mit dem Geschäftsjahr 2011/2012 erneut ein Rekordjahr absolviert.

Im Folgenden werde ich Ihnen die Entwicklung im Geschäftsjahr 2011/2012 und den Ausblick auf das neue Geschäftsjahr 2012/2013 erläutern. Anschließend wird Sie mein Vorstandskollege Herr Dr. Mayrose über die Veränderungen im Konsolidierungskreis und die Entwicklung am Kapitalmarkt informieren.

Meine Damen und Herren,

seit Anfang August 2011 beherrscht die Euro-Krise die öffentliche Agenda. Demgegenüber haben sich große Teile der deutschen Industrie im weiteren Verlauf des Jahres erstaunlich robust gezeigt. Dazu beigetragen haben sicher die stabilen Auslandsmärkte, die gesunde Inlandsnachfrage und der gute Zustand der deutschen Automobilindustrie. Zudem zogen wohl viele Unternehmen Selbstbewusstsein aus der Tatsache, dass sie die Krise 2009 gemeistert hatten. Insbesondere das erste Halbjahr 2011 stand im Zeichen eines kräftigen Aufschwungs, während das zweite Halbjahr von einer gewissen Normalisierung charakterisiert war.

Die Unternehmen der GESCO-Gruppe konnten dieses stabile konjunkturelle Umfeld in ein ausgesprochen lebhaftes Geschäft umsetzen.

		<u>2010/2011</u>	<u>2011/2012</u>	<u>Veränd.</u>
Auftragseingang	Mio. €	377,2	439,0	16,4 %
Konzernumsatz	Mio. €	335,2	415,4	23,9 %
Konzern-EBITDA	Mio. €	38,2	51,3	34,5 %
Konzern-EBIT	Mio. €	26,9	39,3	45,7 %
Ergebnis vor Steuern	Mio. €	24,1	35,8	48,7 %
Ertragsteuern	Mio. €	-7,7	-11,1	45,5 %
Ergebnis nach Steuern	Mio. €	16,4	24,7	50,2 %
Konzernjahresüberschuss (nach Anteilen Dritter)	Mio. €	15,3	22,6	48,4 %
Ergebnis je Aktie nach IFRS	€	5,05	7,44	47,3 %
Mitarbeiter	Anz.	1.775	1.899	7,0 %

So stieg der **Konzernumsatz** im Geschäftsjahr 2011/2012 um rund 24 % auf 415 Mio. €. Wie schon im Vorjahr konnten wir bei den Ergebniskennzahlen noch deutlich höhere Steigerungsraten als beim Umsatz erzielen; hier kam uns die bessere Auslastung und die in Aufschwungzeiten typischerweise bessere Ergebnisqualität zugute. Das Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (**EBIT**) wuchs um rund 46 % auf gut 39 Mio. €. Der **Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter** stieg um 48 % auf 22,6 Mio. €.

Diese Zahlen übertrafen insbesondere beim Ergebnis die Planung, die wir im Rahmen der Bilanzpressekonferenz Anfang Juni 2011 veröffentlicht hatten. Entsprechend der wirtschaftlichen Entwicklung haben wir im Laufe des Geschäftsjahres die Planung zweimal angehoben, zunächst mit dem Halbjahresfinanzbericht im November 2011 und dann nochmals mit dem Bericht zum Neunmonatszeitraum im Februar 2012. In der Erhöhung vom November waren beim Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter allerdings auch zwei positive Einmaleffekte von zusammen rund 0,7 Mio. € enthalten, die aus der Beendigung von Rechtsstreitigkeiten resultierten.

Diese starken Zuwächse des Geschäftsjahres 2011/2012 sowie insgesamt der Erfolg der GESCO-Gruppe – und damit natürlich auch die Dividendenzahlungen – wären undenkbar ohne die qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie sind mit großem Sachverstand, starkem Engagement und hoher Loyalität für ihre Unternehmen tätig. Daher möchte ich an dieser Stelle den Geschäftsführern und den Belegschaften der GESCO-Gruppe sehr herzlich für ihren Einsatz danken.

Wir sind überzeugt, dass fachlich kompetente, motivierte und loyale Belegschaften mit einer hohen Identifikation eine wesentliche Stärke mittelständischer Unternehmen darstellen. Die Aus- und Weiterbildung nimmt deshalb innerhalb der Gruppe einen hohen Stellenwert ein.

Lassen Sie mich anhand einiger Beispiele verdeutlichen, wie sich Unternehmen der Gruppe als attraktive Arbeitgeber positionieren. Die Dörrenberg Edelstahl GmbH schreibt seit 2008 einen Wettbewerb für Studierende ingenieurwissenschaftlicher Fachrichtungen mit Studienschwerpunkt in der Werkstofftechnik aus. Unter den eingereichten wissenschaftlichen Arbeiten wählt ein Expertengremium fünf Preisträger aus. Dieser Award stößt in der Fachwelt auf eine sehr positive Resonanz und findet auch ein entsprechendes Echo in den Medien. Mehrere Tochtergesellschaften arbeiten mit Universitäten und anderen Bildungseinrichtungen zusammen, um Zugang zu Nachwuchskräften insbesondere ingenieurwissenschaftlicher Studiengänge zu erschließen. So hat die Haseke GmbH & Co. KG ihre Zusammenarbeit mit der Techikerschule Stadthagen fortgesetzt, bietet Studierenden an Fachhochschulen gezielt Praktika an und etabliert in Zusammenarbeit mit der Fachhochschule Bielefeld, Campus Minden, einen Dualen Studiengang für Wirtschaftsingenieurwesen.

Über derartige Maßnahmen hinaus beruht die Attraktivität der GESCO-Gruppe als Arbeitgeber auf einem positiven Betriebsklima, auf wirtschaftlicher Stabilität und auf dem Gestaltungsspielraum, den mittelständische Unternehmen ihren Belegschaften bieten können. Wenn es darum geht, gute Mitarbeiter zu gewinnen und zu binden, sind dies entscheidende Stärken.

Dass die Belegschaften unsere Personalpolitik positiv aufnehmen, zeigt sich an der Teilnahme am Mitarbeiterbeteiligungsprogramm. Wie Sie wissen, bieten wir seit dem Börsengang in jedem Jahr nach der Hauptversammlung der Konzernbelegschaft im Rahmen der steuerlichen Freibeträge den rabattierten Bezug von GESCO-Aktien an. Wir sehen darin ein Angebot zum langfristigen Vermögensaufbau und damit zur Altersvorsorge. Im Jahr 2011 lag die Teilnahmequote wieder bei dem sehr hohen Wert von 42 %. Wir werten dies auch als Zeichen einer positiven Einstellung gegenüber dem Gesellschafter GESCO AG und finden es sehr begrüßenswert, wenn die Beschäftigten zugleich Mit-Eigentümer der Dachgesellschaft der GESCO-Gruppe sind.

		<u>2010/2011</u>	<u>2011/2012</u>	<u>Veränd.</u>
Bilanzsumme	Mio. €	260,3	321,1	23,4 %
Eigenkapital	Mio. €	114,4	154,9	35,4 %
Eigenkapitalquote	%	43,9	48,2	-
Investitionen in Sachanlagen ^{*)}	Mio. €	9,9	15,0	50,7 %

^{*)} ohne Firmenerwerbe

3

Wie schon in den Vorjahren möchten ich Ihnen an dieser Stelle einige Eckpunkte der **Konzernbilanz** erläutern. Seit jeher legt die GESCO AG großen Wert auf eine starke Bilanz mit einer adäquaten Eigenkapitalausstattung, ausreichenden liquiden Mitteln und einem moderaten Verschuldungsgrad. Eine starke Bilanz unterstützt die Unternehmen in ihrem operativen Geschäft, sie schafft strategische Freiheit und verbilligt im Übrigen auch das Fremdkapital. Und natürlich stellt sie in Zeiten der Krise eine Absicherung dar.

Nachdem wir am 30. Dezember 2011 die Werkzeugbau-Laichingen-Gruppe erworben hatten und gute Chancen sahen, in den folgenden Monaten weitere Akquisitionen zu tätigen, haben wir Ende Februar 2012 im Zuge einer kleinen Kapitalerhöhung das Grundkapital um knapp 10 % erhöht. Dadurch flossen der Gesellschaft nach Abzug der Kosten gut 19 Mio. € zu. Der Erwerb von Werkzeugbau Laichingen, die Kapitalerhöhung sowie das operative Wachstum führten zu einem Anstieg der Konzernbilanzsumme um 23 % auf 321 Mio. €. Bei den relevanten Kennzahlen präsentierte sich die Konzernbilanz zum Geschäftsjahresende ausgesprochen gesund. Das Eigenkapital im Konzern wurde durch das gute Jahresergebnis und die Kapitalerhöhung nochmals deutlich gestärkt und lag zum Abschlussstichtag bei 155 Mio. €. Dies entspricht einer Eigenkapitalquote von gut 48 %. Die liquiden Mittel erhöhten sich weiter auf knapp 43 Mio. €. Der Verschuldungsgrad, definiert als Verhältnis der Nettobankschulden zum EBITDA, war mit einem Wert unter 1 wiederum sehr niedrig. Der Goodwill betrug zum Bilanzstichtag weniger als 6 % des Eigenkapitals.

Die **Investitionen** in Sachanlagen lagen mit rund 15 Mio. € um gut 50 % über dem Vorjahreswert. Ursprünglich hatten wir ein Niveau von etwa 20 Mio. € angestrebt, doch Verzögerungen bei der Genehmigung von Baumaßnahmen haben zu Verschiebungen in das neue Geschäftsjahr 2012/2013 geführt. Als Langfrist-Investor betrachten wir regelmäßige Investitionen in die technische Ausstattung der Tochtergesellschaften als wesentliche Voraussetzung für deren Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit. Auch im neuen Geschäftsjahr werden wir weiter investieren, wir planen derzeit mit etwa 20 Mio. €.

Meine Damen und Herren,

soviel zum abgelaufenen Geschäftsjahr 2011/2012. Es war ein Rekordjahr bei Umsatz und Ergebnis, so dass die Messlatte für das neue Geschäftsjahr recht hoch liegt. Wie in jedem Jahr stellt sich die Frage: Wie geht es weiter? Und wie in jedem Jahr haben wir Ihnen als Aktionärinnen und Aktionären einen Ausblick für das neue Jahr gegeben. So haben wir im Rahmen der Bilanzpressekonferenz und Analystenkonferenz am 28. Juni 2012 eine **Planung** für das neue Geschäftsjahr 2012/2013, das am 1. April begonnen hat, veröffentlicht. Mit Vorlage des Quartalsberichts am 15. August 2012 haben wir die Planung beim Umsatz dann leicht angehoben. Bei der ursprünglichen Planung und dann bei der Plananhebung wurden insgesamt folgende Veränderungen im Konsolidierungskreis berücksichtigt:

Portfolioentwicklung	
Portfolioentwicklung seit Dez. 2011	
	Umsatz p.a. (Mio. €)
Akquisitionen	
Dez. 2011: Werkzeugbau Laichingen Gruppe	18,5
Mai 2012: C.F.K. CNC-Fertigungstechnik Kriftel GmbH	7,5
Juli 2012: Protomaster Riedel & Co. GmbH	9
Juli 2012: Modell Technik GmbH & Co. Formenbau KG	12
Veräußerung	
April 2012: Ackermann Fahrzeugbau GmbH	10

Ende Dezember 2011 haben wir die Werkzeugbau-Laichingen-Gruppe erworben, Ende Mai 2012 die C.F.K. CNC-Fertigungstechnik Kriftel GmbH, im Juli dann die Protomaster Riedel & Co. GmbH und die Modell Technik GmbH & Co. Formenbau KG. Abgegeben haben wir im April 2012 die Ackermann Fahrzeugbau GmbH. Im Saldo haben wir ein jährliches Umsatzvolumen von knapp 40 Mio. € hinzuerworben.

Planzahlen		2011/2012	2012/2013*	2012/2013*	Veränd.
		Ist	Plan	Plan	zum
			Juni 2012	Aug. 2012	Vorjahr
Konzernumsatz	Mio. €	415,4	430	438 ¹⁾	+5,4 %
Konzernjahres- überschuss nach Anteilen Dritter	Mio. €	22,6	20,5	20,5	-9,5 %

¹⁾ Plananhebung wg. Akquisitionen Protomaster und Modell Technik im Juli 2012; CFK war in Juni-Planung bereits enthalten

5

Werkzeugbau Laichingen geht im neuen Geschäftsjahr 2012/2013 mit vollen zwölf Monaten in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ein, die anderen neuen Unternehmen jeweils zeitanteilig. Die Planung beim Konzernumsatz sah zunächst einen leichten Anstieg auf rund 430 Mio. € vor. Darin war die im Mai erworbene CFK bereits enthalten. Aufgrund der beiden im Juli vollzogenen Akquisitionen haben wir den Ausblick dann im August auf 438 Mio. € erhöht. Beim Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter haben wir im Juni eine Planzahl von rund 20,5 Mio. € veröffentlicht. Dieser Wert bleibt von den Akquisitionen unberührt, da neu erworbene Unternehmen aufgrund der Effekte aus der Erstkonsolidierung in den ersten beiden Jahren nach der Akquisition noch nicht mit ihrer vollen Ertragskraft im Konzernabschluss zum Tragen kommen. Warum liegen wir mit unserem Ergebnisziel unter dem Rekordwert des abgelaufenen Geschäftsjahres von 22,6 Mio. €? Zum einen fällt der zuvor erwähnte Einmalsertrag von 0,7 Mio. € im neuen Geschäftsjahr natürlich nicht wieder an. Zum anderen erwarten wir insbesondere für das zweite Halbjahr eine gewisse Normalisierung der Margen. Speziell das erste Halbjahr des abgelaufenen Geschäftsjahres 2011/2012 hatte noch einen gewissen Boom-Charakter. In solchen Phasen tritt in den Kundengesprächen teilweise der Liefertermin in den Vordergrund. Der ganz überwiegende Teil der Aufträge aus dieser Boomphase ist nun allerdings abgearbeitet, so dass ein Margenrückgang plausibel ist. Dabei möchte ich betonen, dass diese Planung weiterhin auf einem sehr hohen Niveau liegt. Immerhin erwarten wir das drittbeste Ergebnis der Firmengeschichte.

GESCO-Gruppe mit starkem ersten Quartal

- Umfasst operativ die Monate Januar bis März der Tochtergesellschaften
- Weiterhin lebhaftes Geschäft
- Auftragseingang 116,3 Mio. € (Vorjahreszeitraum 115,9 Mio. €)
- Umsatz 106,8 Mio. € (Vorjahreszeitraum 99,7 Mio. €)

Der Start in das neue Geschäftsjahr 2012/2013 ist positiv verlaufen. Am 15. August haben wir den **Bericht zum ersten Quartal** veröffentlicht, das operativ bei den Tochtergesellschaften die Monate Januar bis März 2012 umfasst. In diesem Zeitraum verzeichnete die GESCO-Gruppe weiterhin eine lebhaftes Geschäftstätigkeit. Der Auftragseingang bewegte sich mit 116 Mio. € ziemlich exakt auf dem sehr hohen Niveau des Vorjahreszeitraums, der Umsatz lag mit 107 Mio. € um gut 7 % über dem Vorjahreswert. Im zweiten Quartal, das operativ die Monate April bis Juni 2012 umfasst, flachte der Auftragseingang ab und erreichte 108 Mio. €. Der Umsatz belief sich auf rund 114 Mio. €. Diese Entwicklung entspricht unseren Erwartungen und war so auch in der Planung für das Gesamtjahr berücksichtigt.

Zweites Quartal weiter auf hohem Niveau

- Umfasst operativ April bis Juni 2012 der Tochtergesellschaften
- Auftragseingang rd. 108 Mio. € (Vorjahr 117,6 Mio. €)
- Umsatz 114 Mio. € (Vorjahr 111,4 Mio. €)
- Auftragsbestand Ende Q2: rd. 184 Mio. €

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

die Indikatoren und Wirtschaftsprognosen zeichnen für die weitere konjunkturelle Entwicklung ein unsicheres und eher verhaltenes Bild. Wie wir alle wissen, sind wir von einer nachhaltigen Lösung der strukturellen Probleme in der Eurozone weit entfernt. Die Nachrichtenlage ändert sich im Wochen-, manchmal im Tagesrhythmus – und mit ihr das Zutrauen der Unternehmen und Verbraucher in eine weiterhin gedeihliche konjunkturelle Entwicklung. Ob und in welchem Umfang sich die allgemeinen Unsicherheiten oder die Rezessionen im Euroraum auf das Orderverhalten der Kunden auswirken, ist kaum verlässlich zu prognostizieren. Das operative Geschäft in der GESCO-Gruppe bewegt sich derzeit weiterhin auf einem hohen Niveau. Im Bericht zum ersten Quartal haben wir dargelegt, dass einzelne Gesellschaften eine abgeschwächte Kundennachfrage oder eine zögerlichere Auftragserteilung durch die Kunden verzeichnen. Konkrete Hinweise auf einen massiven Einbruch des operativen Geschäfts gibt es derzeit allerdings nicht. Der hohe Auftragsbestand am Ende des zweiten Quartals von rund 184 Mio. € bildet zudem einen gewissen Puffer für mögliche konjunkturelle Rückgänge.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

soweit der Rückblick auf das abgelaufene Geschäftsjahr 2011/2012 und die Aussichten für das neue Geschäftsjahr 2012/2013. Ich übergebe nun das Wort an meinen Vorstandskollegen Herrn Dr. Mayrose.

(Hr. Dr. Hans-Gert Mayrose)

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung.

Wie Sie alle wissen, gehört neben dem internen Wachstum auch das externe Wachstum grundlegend zur GESCO-Strategie. Daher ist die Suche nach möglichen Übernahmekandidaten ein kontinuierlicher Prozess. Je nach Konjunkturverlauf, Zukunftserwartungen und Nachfragesituation gelingt das externe Wachstum mal mehr, mal weniger gut. Nach einer längeren Durststrecke, die im Wesentlichen durch die starken konjunkturellen Schwankungen bedingt war, ist es in den vergangenen Monaten sehr gut gelungen. Ich möchte Ihnen zunächst die wesentlichen Veränderungen in der GESCO-Gruppe erläutern.

Akquisitionen

Werkzeugbau Laichingen - Gruppe

- Abnehmer
 - Automotive
 - Haushaltsgerätehersteller
- Umsatz rd. 18,5 Mio. €, 167 Mitarbeiter
- Heutige Struktur:
 - WBL Holding GmbH
 - Werkzeugbau Laichingen GmbH (Stammsitz)
 - Werkzeugbau Leipzig GmbH (2007 übernommen)
- GESCO AG übernahm 85 % im Dez. 2011
- Langjähriger GF bleibt mit 15 % beteiligt



GESCO

9

Am 30. Dezember 2011 haben wir die **Werkzeugbau-Laichingen-Gruppe** zu 85 % erworben. Die verbleibenden 15 % hält weiterhin der langjährige Geschäftsführer Herr Jürgen Mangold. Diese Gruppe umfasst die WBL Holding GmbH und ihre 100%igen Tochtergesellschaften Werkzeugbau Laichingen GmbH und Werkzeugbau Leipzig GmbH. Die Gesellschaften erwirtschaften an den beiden Standorten Laichingen und Leipzig mit zusammen rund 167 Beschäftigten einen konsolidierten Umsatz von etwa 18,5 Mio. €. WBL ist ein Werkzeugbauer, der sich auf große und komplexe Hochleistungswerkzeuge zur Blechumformung spezialisiert hat. Der Schwerpunkt liegt auf Strukturteilen für PKW-Karosserien. WBL hat in den letzten Jahren seinen Serviceanteil stetig ausgebaut, die Dienstleistung reicht bis zum permanenten Service vor Ort in der Fertigung des Kunden. Zudem verfügt WBL an beiden Standorten über eigene Pressen, auf denen die Werkzeuge eingefahren und dann für die Kunden Serienanläufe und Kleinserien produziert werden. WBL profitiert sehr stark von der Diversifikation der PKW-Modelle. Vom jeweiligen Basis-Modell werden sogenannte Derivate wie der Kombi, das Coupé, das Cabriolet oder ein SUV produziert. Die Antriebstechnik ist bei diesen Modellen zumeist identisch, aber die Formgebung ist unterschiedlich, so dass Werkzeugbauer, die auf Struktur- und Außenhautteile spezialisiert sind, ein reiches Betätigungsfeld finden. Und wenn der PKW-Absatz lahm, reagieren die

Hersteller typischerweise mit Faceliftings, um über ein geändertes Design Kaufanreize zu schaffen. Auch hiervon profitiert WBL.

Akquisitionen GESCO

Werkzeugbau Laichingen - Gruppe

- Wurzeln reichen bis 1891 zurück
- Spezialist für große und komplexe Werkzeuge zur Blechumformung
- Stark ausgeprägte Service-Komponente bis hin zum On-Site-Service in den Werken der Kunden
- Eigene Pressen für Serienanläufe und Kleinserien
- Hohe Problemlösungskompetenz



10

Anders als sonst üblich, haben wir WBL von einer Private-Equity-Gesellschaft, in diesem Fall der Bayern LB, übernommen, es war damit ein sogenannter „Secondary“, also ein Weiterverkauf innerhalb der Beteiligungsbranche. Normalerweise sind solche Transaktionen für uns wenig erfolversprechend, weil unsere Bewertungen sich typischerweise nicht mit den Preisvorstellungen der Private-Equity-Verkäufer in Einklang bringen lassen. Doch im Falle WBL lagen die Dinge anders. Wir hatten uns schon 2005 mit dem Erwerb beschäftigt, waren damals aber nicht zum Zuge gekommen. Daher waren wir dem WBL-Management bereits bekannt, das uns bei der nun anstehenden Transaktion favorisierte. Zum anderen war den Verkäufern an einer hohen Transaktionssicherheit und einem definitiven Abschluss noch in 2011 gelegen, und dies konnten wir dank unserer starken Bilanz mit hohen liquiden Mitteln bieten. In den Verhandlungen konnten wir ohne jeglichen Finanzierungsvorbehalt agieren, und das war unsere entscheidende Stärke. Ein angemessener Kaufpreis, den man *sicher* erhält, ist eben mitunter reizvoller als ein noch besserer Kaufpreis, den man *möglicherweise* erhält. Die Erfahrung, dass ausreichende liquide Mittel einen handfesten Wettbewerbsvorteil darstellen, war mit ausschlaggebend für die Entscheidung, im Februar 2012 eine Kapitalerhöhung durchzuführen.

Im April 2012 haben wir unsere Anteile an der **Ackermann Fahrzeugbau GmbH** verkauft. Der sogenannte Exit, also der Weiterverkauf einer Beteiligung, ist ja gerade *nicht* Bestandteil unseres Geschäftsmodells. Warum also der Verkauf von Ackermann? Das Unternehmen gehörte seit 1996 zur GESCO-Gruppe. Es wurde damals nicht im Rahmen einer typischen Nachfolgeregelung erworben, sondern aus der Insolvenz der Ackermann-Fruehauf-Gruppe heraus.

Ackermann produziert Sandwichplatten und Kofferbausätze zur Herstellung von geschlossenen LKW- und Anhängerbauten, insbesondere für den Transport von temperaturgeführten Gütern. Zielgruppe sind primär regional tätige Karosseriebauer sowie, je nach Bedarf, teilweise auch die großen Anbieter der Branche, die bei Ackermann Sandwichplatten für ihre eigene Produktion ordern. Die Krise 2009 brachte dann strukturelle Verwerfungen, weiter verschärften

Wettbewerb und erhöhten Preisdruck. Die Positionierung für Ackermann als kleineres Einzelunternehmen in einem Markt, der von wesentlich größeren Anbietern dominiert wird, wurde dadurch nicht einfacher. Wir haben Ackermann an ein mittelständisches, aber deutlich größeres und international tätiges Unternehmen des Fahrzeugbaus veräußert. Für den Erwerber stellen die Produkte von Ackermann eine strategische Ergänzung seines bestehenden Angebots dar. Im Verbund mit diesem starken Branchenpartner sehen wir für Ackermann eine bessere Zukunftsfähigkeit, als es sie als Einzelunternehmen unter dem Dach der GESCO AG gehabt hätte. Der Verkauf führte zu einem kleinen Buchgewinn im Konzern, Ackermann hat über die Jahre seinen Kaufpreis mehrfach verdient, das Investment war also in Summe durchaus lukrativ.

GESCO

Akquisitionen

C.F.K. CNC-Fertigungstechnik Kriftel GmbH

- Maschinenpark "state of the art",
aktuell 40 Maschinen
- Umsatz rd. 7,5 Mio. €, 46 Mitarbeiter
- Altersbedingte Nachfolge,
GESCO AG übernahm 80 % im Mai 2012
- Zweiter Geschäftsführer bleibt mit 20 % beteiligt




11

Ende Mai 2012 erwarben wir im Rahmen einer altersbedingten Nachfolgeregelung 80 % an der **C.F.K. CNC-Fertigungstechnik Kriftel GmbH** vom Gründer und Geschäftsführer Herrn Günter Kochendörfer. Der als Nachfolger bereits tätige zweite Geschäftsführer, Dr. Christoph Over, bleibt weiterhin mit 20 % beteiligt und wird CFK nach dem Ausscheiden von Herrn Kochendörfer als Alleingeschäftsführer leiten. CFK ist eines der führenden Zentren in Deutschland für hochpräzises Draht- und Senkerodieren und verfügt über eine erstklassige maschinelle Ausstattung. Das Unternehmen bearbeitet mit höchster Genauigkeit anspruchsvolle, oft sicherheitsrelevante Bauteile. Die Kunden stammen aus einem breiten Kreis von Branchen vom Maschinenbau über die Luft- und Raumfahrtindustrie bis zur Medizin- und Mikrotechnik. Die Spanne der Stückgewichte der von CFK bearbeiteten Teile reicht von einigen Mikrogramm bis zu mehreren Tonnen. Neben dem Erodieren verfügt CFK auch über eine starke Kompetenz in der zukunftsweisenden Technologie des Laserschmelzens. Ausgehend von 3D-Daten werden dabei Bauteile schichtweise aus Metallpulver aufgebaut. Typische Anwendungen sind Funktionsprototypen und Kleinserien, aber auch medizinische Implantate. Mit 46 Beschäftigten erwirtschaftet das Unternehmen einen Umsatz von rund 7,5 Mio. €. Dieser Umsatz stellt in hohem Maße eigene Wertschöpfung dar, weil CFK im Gegensatz zu typischen metallverarbeitenden Unternehmen keinen hohen eigenen Materialanteil hat, sondern Bauteile seiner Kunden bearbeitet.

Akquisitionen GESCO

C.F.K. CNC-Fertigungstechnik Kriftel GmbH

- Führendes Zentrum für Erodieren und Laserschmelzen
- Hochpräzises Draht- und Senkerodieren für anspruchsvolle, häufig sicherheitsrelevante Teile
- Stückgewichte 0,002 g bis 4.000 kg
- Abnehmer u. a. Maschinenbau, Luft-/Raumfahrttechnik, Medizin, Mikrotechnik




12

Anfang Juli 2012 haben wir dann 82,17 % an der **Protomaster Riedel & Co. GmbH** vom Gründungsgeschäftsführer Herrn Wilfried Riedel übernommen. Der weitere Gründungsgesellschafter und heutige Geschäftsführer Herr Mario Moßler bleibt mit 17,83 % beteiligt. Protomaster entwickelt und fertigt große und komplexe Werkzeuge für die Blechumformung. Auf diesen Werkzeugen produziert das Unternehmen dann hochwertige Außenhaut- und Strukturteile unter anderem für Premiumhersteller im Automobilbau wie beispielsweise Mercedes-AMG, Lamborghini, Porsche oder Bentley. Werkstoff ist hierbei zumeist Aluminium. Protomaster fertigt die Teile auf eigenen leistungsfähigen Pressen und hat sich auf kleinere Seriengrößen spezialisiert, die von den Automobilherstellern selbst nicht gefertigt werden. Das Unternehmen verfügt über eine sehr hochwertige technische Ausstattung etwa beim Laserschneiden und in der Robotertechnik. Es beschäftigt rund 75 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und erbringt eine jährliche Gesamtleistung von etwa 9 Mio. €.

Akquisitionen GESCO

Protomaster Riedel & Co. GmbH

- Gesamtleistung rd. 9 Mio. €, 75 Mitarbeiter
- Altersbedingte Nachfolge, GESCO AG übernahm 82,17 % im Juli 2012
- Zweiter Gründungsgeschäftsführer bleibt mit 17,83 % beteiligt




13

Akquisitionen 

Protomaster Riedel & Co. GmbH

- **Spezialist für Prototypen, Klein- und Mittelserien**
- **Konstruktion und Fertigung der erforderlichen Werkzeuge**
- **Anspruchsvolle Außenhaut- und Strukturteile**
- **Erstklassige technische Ausstattung (3D-Laserschneidanlagen, Robotertechnik, eigene Pressen)**
- **Kunden u. a. Porsche, Lamborghini, Bentley, Mercedes-AMG etc.**

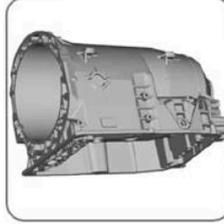
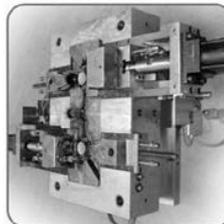


14

Akquisitionen 

Modell Technik GmbH & Co. KG

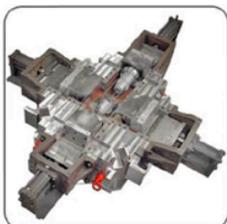
- **Umsatz rd. 12 Mio. €, 107 Mitarbeiter**
- **GESCO AG übernahm 100 % im Juli 2012**
- **Geschäftsführer bleibt für die nächsten Jahre im Unternehmen**

15

Schließlich haben wir Mitte Juli 2012 die **Modell Technik GmbH & Co. Formenbau KG** zu 100 % vom geschäftsführenden Gesellschafter Herrn Matthias Huke und zwei nicht operativ tätigen Gesellschaftern übernommen. Herr Huke bleibt für die nächsten Jahre im Unternehmen als verantwortlicher Geschäftsführer tätig und sichert die Kontinuität in der Unternehmensführung. Modell Technik entwickelt und produziert Formen und Werkzeuge für den Aluminiumdruckguss. Spezialisiert hat sich das Unternehmen auf besonders große und schwere Werkzeuge zur Herstellung komplexer und großer Bauteile. In den letzten Jahren hat sich Modell Technik systematisch zum Fullservice-Anbieter entwickelt und seine Leistungen bei Reparaturen und Services deutlich ausgebaut. In einer eigenen Gießerei mit leistungsfähigen Druckgusspressen werden die Werkzeuge getestet und optimiert. Zudem fertigt Modell Technik in seiner Gießerei Prototypen,

Serienanläufe und Kleinserien für seine Kunden. Typische Bauteile, die in den Formen von Modell Technik gegossen werden, sind beispielsweise Getriebe-, Ventil- und Lenkgehäuse, Zylinderkopfhauben und Strukturteile wie Fahrzeugtüren. Das Unternehmen beschäftigt 107 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und erwirtschaftet einen jährlichen Umsatz von etwa 12 Mio. €.

Akquisitionen	
<p>Modell Technik GmbH & Co. KG</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Aluminium-Druckguss-Formen und -Werkzeuge für die Automobil- und Gasindustrie ■ Spezialisiert auf Werkzeuge für große, komplexe und schwere Bauteile ■ Fullservice-Anbieter mit umfassendem Reparatur- und Serviceangebot ■ Eigene Gießerei für Tests, Prototypen, Serienanläufe und Kleinserien 	 
	16

Doch nicht nur durch direkte Beteiligungen der GESCO AG ist die Gruppe gewachsen, sondern auch durch die Internationalisierung einiger Tochtergesellschaften wurde der Konsolidierungskreis ausgeweitet. So gründete die Dörrenberg Edelstahl GmbH im Geschäftsjahr 2011/2012 ihrerseits Tochtergesellschaften für Vertrieb und Service in Taiwan, Südkorea, China und Brasilien. Die Georg Kesel GmbH & Co. KG stärkte ihre Präsenz in Asien mit einer Tochtergesellschaft in China.

Meine Damen und Herren,

soweit der Überblick über die Veränderungen im GESCO-Portfolio in den vergangenen Monaten. Dass uns innerhalb von wenigen Monaten vier Akquisitionen gelangen, lag an mehreren Faktoren. Bereits zu Beginn des Jahres waren wir der Ansicht, dass das Umfeld günstig ist. Nachdem etliche verkaufswillige Unternehmer in der Krise 2009 den Verkaufsprozess ausgesetzt hatten, konnten sie nun mit den Abschlüssen 2010 und 2011 zwei gute Geschäftsjahre vorweisen. Auf der anderen Seite waren und sind das Makro-Umfeld und das konjunkturelle Klima eher verhalten. Rückschläge sind durchaus denkbar, die Euro-Krise hängt als dunkle Wolke über uns allen. In Verbindung mit den noch lebhaften Erinnerungen an die 2009er Krise führt dies dazu, dass die Preiserwartungen der Verkäufer und unsere Preisvorstellungen eher in Einklang zu bringen sind als in Boomphasen oder in Krisenzeiten. Darüber hinaus schienen – zumindest zeitweise – potentielle Käufer aus der Private Equity-Branche Finanzierungsprobleme zu haben und traten als Akteure etwas in den Hintergrund.

Bei CFK und Protomaster datieren die Erstkontakte bereits einige Jahre zurück. So gesehen haben wir nun in einigen Fällen die Früchte der Arbeit aus früheren Jahren geerntet.

Wird die Akquisitionstätigkeit jetzt in diesem Tempo weitergehen? Nein, sicher nicht. Schließlich müssen wir die erworbenen Unternehmen auch in unser Berichtswesen und unsere Betreuung integrieren. Bei den vier erworbenen Unternehmen haben wir den Vorteil, dass in keinem Fall eine akute Nachfolge in der Geschäftsführung zu lösen ist.

Gleichwohl sind wir gegenwärtig mit mittelständischen Unternehmern im Hinblick auf eine Übernahme im Gespräch. Es ist durchaus denkbar, dass wir im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres noch akquirieren werden.

Meine Damen und Herren,

mit dem Thema Akquisitionen hängt unmittelbar das Thema Kapitalerhöhung zusammen.

Wie ich bereits sagte, ist externes Wachstum seit der Gründung der GESCO AG integraler Bestandteil unserer Strategie. Auch wenn wir bei Erwerben typischerweise eine Fremdkapitalkomponente einsetzen, bildet Eigenkapital doch die unerlässliche Basis für Unternehmenskäufe. Externes Wachstum muss durch Liquidität und Eigenkapital unterlegt sein. Die Quelle dafür sind zum einen die Ausschüttungen der Tochtergesellschaften und zum anderen Kapitalerhöhungen. Die Ausschüttungen wiederum bemessen wir als Langfrist-Investor so, dass den Tochtergesellschaften ausreichende Mittel für Investitionen und Wachstum verbleiben. Über die Thesaurierung von Gewinnen alleine lassen sich daher bei der GESCO AG kaum hinreichende Mittel für eine angemessene Akquisitionstätigkeit ansammeln. Wir haben deshalb von jeher erklärt, dass zur Unterlegung externen Wachstums Kapitalerhöhungen von Zeit zu Zeit und in Abhängigkeit vom Akquisitionsumfeld das Mittel der Wahl sind. Dieser Logik folgend, haben wir bereits 2005 und 2007 jeweils eine kleine Kapitalerhöhung durchgeführt. Anfang 2012 hatten wir dann einige Akquisitionsprojekte in Prüfung, deren Zustandekommen wir als realistisch einschätzten. Der Kauf von WBL hatte uns zudem deutlich vor Augen geführt, dass eine starke Bilanz mit ausreichender Liquidität und hohem Eigenkapital konkrete Wettbewerbsvorteile im M&A-Prozess bietet. Um diese Vorteile ausspielen zu können und der Gesellschaft volle Handlungsfähigkeit zu bewahren, war es unser Ziel, die Kapitalbasis *vor* möglichen Akquisitionen zu stärken und somit die Bilanz stark zu halten, statt erst *nach* möglichen Akquisitionen mit einer durch die Erwerbe belasteten Bilanz an den Kapitalmarkt zu gehen.

Nach Abwägung der verschiedenen Optionen fiel die Wahl auf eine "kleine" Kapitalerhöhung von knapp 10 % des Grundkapitals ohne Prospekt und unter Ausschluss des Bezugsrechts der bestehenden Aktionäre. Eine prospektpflichtige Kapitalmaßnahme hätte über mehrere Monate erhebliche zeitliche und kapazitätsmäßige Belastungen für die GESCO AG und für ihre Tochtergesellschaften verursacht. Daher hätten sich Einschränkungen der intensiven Betreuung der Tochtergesellschaften sowie der M&A-Aktivitäten kaum vermeiden lassen. Hinzu kämen zusätzliche externe Kosten in Höhe von mehreren hunderttausend Euro. Dies wäre unserer Überzeugung nach nur bei einer Kapitalerhöhung zu rechtfertigen gewesen, die signifikant höher als 10 % gelegen hätte, also beispielsweise bei 30 % oder 40 %. Eine solche Maßnahme aber hätte den Aktienkurs deutlich belastet und angesichts der Höhe der eingeworbenen Mittel einen ziemlichen Erwartungs- und Anlagedruck auf die Gesellschaft ausgeübt, der im M&A-Prozess nicht förderlich gewesen wäre. Zudem bildet die mehrmonatige Dauer der gesamten Transaktion vom Startschuss bis zum Ende

des Bezugsrechtshandels angesichts des unruhigen Börsenumfelds eine beträchtliche Unwägbarkeit mit entsprechenden Risiken. Alles in allem zeichnete sich die Transaktion in der durchgeführten Form durch eine ausgesprochen hohe Effizienz aus.

Im Zuge der Transaktion wurde das Grundkapital um 785.200 € auf 8.645.000 € erhöht. Durch die Ausgabe von 302.000 neuen Aktien stieg die Aktienzahl auf 3.325.000 Stückaktien. Die neuen Aktien sind für das Geschäftsjahr 2011/2012 dividendenberechtigt. Dies war erforderlich, um die neuen Aktien überhaupt handel- und damit platzierbar zu gestalten. Am 1. März 2012 wurde die Kapitalerhöhung in das Handelsregister beim Amtsgericht Wuppertal eingetragen.

Die neuen Aktien wurden bei hoher Nachfrage erfolgreich bei institutionellen Investoren im In- und Ausland zu einem Preis von 65,00 € je Aktie platziert und damit nahe am Börsenkurs, lediglich mit einem geringem Abschlag von 3,2 %. Sowohl kurz vor als auch kurz nach der Kapitalerhöhung war die GESCO-Aktie an der Börse zu Kursen um oder auch unter 65 Euro erhältlich, von einer Bevorzugung der neuen Aktionäre kann also keine Rede sein. Dass ab März die Aktienmärkte auf Talfahrt gehen würden, konnte zum Zeitpunkt der Kapitalmaßnahme natürlich niemand wissen. Rückblickend hat sich der Zeitpunkt aus Gesellschaftssicht als ausgesprochen günstig erwiesen. Auch die Schnelligkeit der Maßnahme kam uns dabei zugute.

Mit der durchgeführten Kapitalerhöhung geht eine Verwässerung der bestehenden Aktionäre einher, doch nach unserer Überzeugung überwiegen die Vorteile, von denen alle Aktionäre profitieren. Der Aktienkurs hat auf die Transaktion nicht negativ reagiert, Eigenkapital und Liquidität der Gesellschaft sind deutlich gestärkt, Aktienzahl und Marktkapitalisierung sind deutlich erhöht, die gute Position im SDAX ist gefestigt und die Investorenbasis konnte verbreitert werden. Die mit den zugeflossenen Mitteln zu erwerbenden Unternehmen sollen mittelfristig einen Beitrag zum Konzernergebnis beisteuern, der den Rückgang beim Ergebnis je Aktie (über)kompensiert. Dass diese Logik stimmig ist, zeigt die Kursentwicklung der letzten Jahre, also nach Durchführung der „kleinen“ Kapitalerhöhungen der Jahre 2005 und 2007.

Die Tagesordnung der heutigen Hauptversammlung umfasst auch die Zustimmung zu einem neuen genehmigten Kapital. Wir beschränken uns dabei auf eine Erhöhung von 10 % des Grundkapitals. Dies spiegelt unseren tatsächlichen potentiellen Kapitalbedarf wider, da wir maßvoll wachsen und die neu erworbenen Unternehmen auch angemessen integrieren wollen. Zudem ist dies eine Größenordnung, die von den internationalen Stimmrechtsberatern akzeptiert wird und dem entspricht, was wir an Stimmen aus dem Aktionariat wahrgenommen haben. Einen gewissen Kapitalrahmen brauchen wir, um das Geschäftsmodell in der bewährten und erfolgreichen Form weiterbetreiben zu können. Konkrete Pläne für eine Kapitalerhöhung bestehen derzeit nicht. Ob und gegebenenfalls wann wir eine Kapitalerhöhung durchführen, wird vom Akquisitionsumfeld und den konkreten Aussichten auf erfolgreiche Transaktionen abhängen.

Soviel zum Thema Kapitalerhöhung. Kommen wir nun zur Kursentwicklung.

Nach der deutlichen Erholung der Kapitalmärkte im Jahre 2010 verzeichneten die wesentlichen deutschen Indizes 2011 kräftige Rückgänge. Bot das erste Halbjahr noch eine erfreuliche Entwicklung, so wendete sich das Blatt ab Anfang August 2011, also kurz nach unserer Hauptversammlung. Der SDAX, den wir als unsere Benchmark betrachten, verbuchte 2011 ein Minus von 14,5 %. Demgegenüber verzeichnete die GESCO-Aktie mit einem Kurs-Plus von 20,5 % eine signifikante

Outperformance. Sie gehörte zu den wenigen Aktien, die 2011 überhaupt eine positive Performance vorweisen konnten. Auch bezogen auf das Geschäftsjahr 2011/2012 schlug die GESCO-Aktie mit einem Plus von 11,1 % den SDAX, der lediglich um 1,5 % zulegte. Betrachtet man den Zeitraum seit der letzten Hauptversammlung am 21. Juli 2011, so ist die GESCO-Aktie mit ihrer Benchmark in etwa gleichauf.



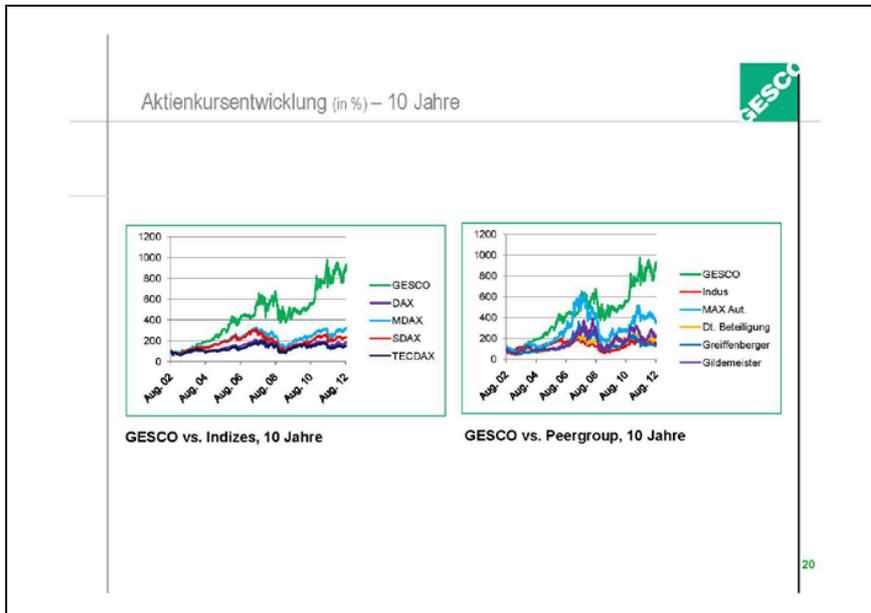
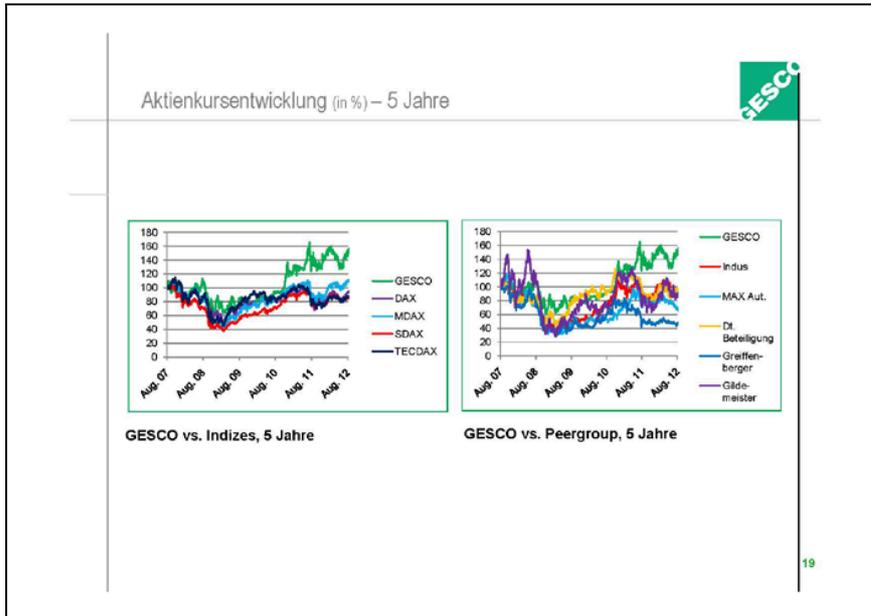
GESCO-Aktie Kursentwicklung

Kalenderjahr 2011	Veränd. %	Geschäftsjahr 2011/2012	Veränd. %
GESCO AG	+20,5	GESCO AG	+11,1
DAX	-14,7	DAX	-1,3
MDAX	-12,1	MDAX	+3,8
SDAX	-14,5	SDAX	+1,5
TecDAX	-19,5	TecDAX	-15,1

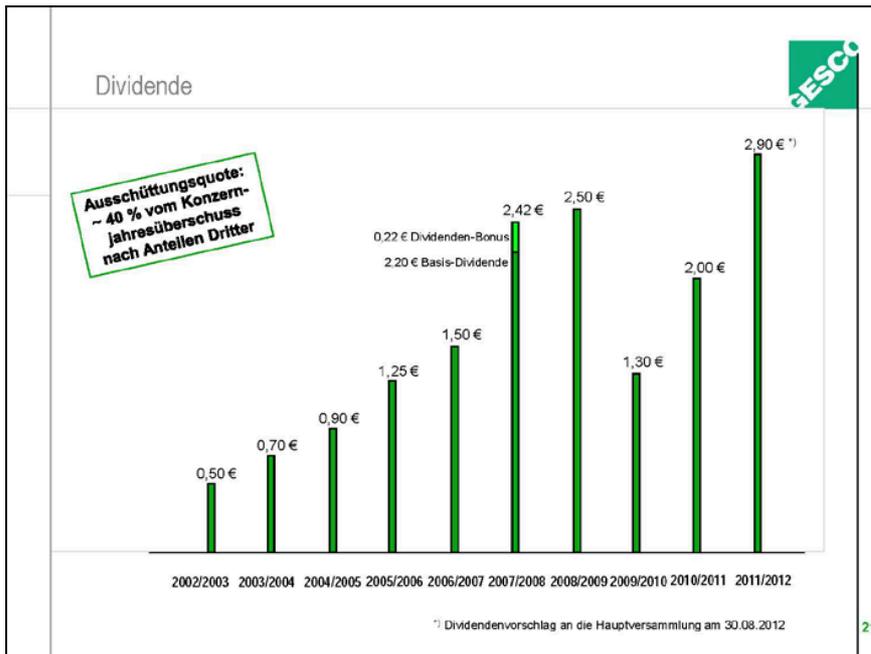
18

Selbstverständlich ist es unser Ziel, die Benchmark zu schlagen. Doch ebenso selbstverständlich wäre die Erwartung, dass dies in jeder Periode gelingen kann, vermessen und unrealistisch. Die Fähigkeit der GESCO-Aktie zur Outperformance zeigt sich besonders deutlich im mittel- und langfristigen Verlauf, zum einen im Vergleich mit den Indizes, zum anderen im Vergleich mit einer Peer Group von annähernd vergleichbaren Unternehmen.

Die Darstellung unseres Kursverlaufs über 5 bzw. 10 Jahre zeigt dies eindrücklich. Im Vergleich mit den Indizes ist zudem zu berücksichtigen, dass es sich um Performanceindizes handelt, in denen die jeweiligen Dividendenzahlungen bereits berücksichtigt sind. Rechnet man beim GESCO-Kursverlauf die Dividende hinzu, wird die Outperformance noch größer.



In Ihre Gesamtrendite als Aktionärinnen und Aktionäre geht neben der Kursentwicklung auch die Dividende ein. Im vergangenen Jahr haben wir 2,00 Euro je Aktie ausgeschüttet. Für das Berichtsjahr 2011/2012 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen heute eine um 45 % erhöhte Dividende von 2,90 € je Aktie vor. Korrespondierend zum Rekordergebnis ist dies auch die höchste Dividende, die die Gesellschaft jemals zur Ausschüttung vorgeschlagen hat. Wie Sie wissen, besagt unsere Richtschnur, etwa 40 % des Konzernjahresüberschusses nach Anteilen Dritter auszuschütten.



Schließlich einige Worte zur Umstellung auf Namensaktien, die von der Hauptversammlung 2011 beschlossen wurde. Die Umstellung erfolgte zum 10. Oktober 2011, damit ging eine Änderung der Wertpapier-Kenn-Nummer einher. Nach unseren Erkenntnissen liegen die GESCO-Aktien zu rund 80 % in den Händen deutscher Aktionäre, weitere Schwerpunkte liegen im Vereinigten Königreich sowie in Luxemburg, Belgien, der Schweiz und den USA. 13 % der Aktien hält der Unternehmer Stefan Heimöller. Etwa 40 % dürften bei institutionellen Investoren liegen, die verbleibenden 47 % bei Privatanlegern.

Im SDAX-Ranking der Deutschen Börse hat sich die Positionierung der GESCO-Aktie seit Juli 2011 erheblich verbessert. Bei der Marktkapitalisierung hat sich die Aktie von Rang 85 auf Rang 75 nach vorne geschoben. Bei der Liquidität, also den Börsenumsätzen, gelang sogar ein Sprung von Rang 92 auf Rang 65. Dies ist für die GESCO-Aktie ein entscheidender Schritt, bildete doch in der Vergangenheit die vergleichsweise geringe Liquidität für manche institutionelle Investoren eine Hürde. Auch die generelle Preisbildung wird durch eine höhere Liquidität unterstützt. Die Aufnahme in den SDAX im Jahre 2008 wäre kaum möglich gewesen ohne die Kapitalerhöhungen der Jahre 2005 und 2007. Auch die Kapitalmaßnahme vom Februar 2012 hat positiven Einfluss auf Marktkapitalisierung und Handelsumsätze und damit auf das SDAX-Ranking.

Abschließend möchte ich Sie darüber informieren, dass wir eine weitere Bank für das Research in der GESCO-Aktie gewinnen konnten: Im Juli 2012 hat die WGZ Bank die Coverage aufgenommen. Eine breite, professionelle Coverage ist für ein Unternehmen unserer Größe essentiell, um Aufmerksamkeit am Kapitalmarkt zu generieren. Es freut uns sehr, dass die WGZ-Bank hier aktiv wird und uns über das Research hinaus beispielsweise in Form von Veranstaltungen Möglichkeiten bietet, unser Geschäftsmodell zu präsentieren.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

lassen Sie mich zusammenfassen: Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2011/2012 konnte die GESCO-Gruppe neue Rekorde aufstellen. Wir haben die Kapitalbasis der Gesellschaft gestärkt und seit Dezember 2011 das Portfolio mit Akquisitionen

deutlich ausgebaut. Die weitere konjunkturelle Entwicklung ist unklar. Doch mit unserer starken Bilanz und wettbewerbsfähigen Tochtergesellschaften fühlen wir uns gut gerüstet – für konjunkturelle Rückgänge ebenso wie für eine weiterhin positive gesamtwirtschaftliche Entwicklung.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.