



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

anlässlich der  
**Hauptversammlung  
der GESCO AG**

am 21. Juli 2011  
in der Stadthalle Wuppertal  
*- es gilt das gesprochene Wort -*

*(Hr. 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.


Im Folgenden werde ich Ihnen die Entwicklung im Berichtsjahr 2010/2011 und den Ausblick auf das neue Geschäftsjahr 2011/2012 erläutern. Anschließend wird Sie mein Vorstandskollege Herr Dr. Mayrose über die Themen Kapitalmarkt, Unternehmensakquisitionen und Investitionen informieren.

Meine Damen und Herren,

die letzten Jahre boten ein atemberaubendes konjunkturelles Auf und Ab. 2008 war für die GESCO-Gruppe ein absolutes Rekordjahr. Im Rezessionsjahr 2009 verbuchten wir dann Rückgänge, blieben aber deutlich profitabel und dividendenfähig. Und 2010 war das Jahr des Aufschwungs, der kräftiger und rascher ausfiel, als es die meisten für möglich gehalten hatten. Die deutsche Volkswirtschaft wuchs, unsere Branchen wuchsen noch stärker, und die GESCO-Gruppe wuchs abermals stärker.

Geschäftsjahr 2010/2011	
	
<b>Das deutsche BIP (+3,6 %) wuchs kräftig.</b>	
<b>Die Unternehmen des Verbandes deutscher Maschinen- und Anlagenbau e. V. (+8 %) und des Gesamtverbandes Kunststoffverarbeitende Industrie e. V. (+14%) wuchsen kräftiger.</b>	
<b>Die GESCO-Gruppe wuchs mit 20,7 % Umsatz-Plus noch deutlich stärker.</b>	
3	

Insgesamt stieg der **Konzernumsatz** im Geschäftsjahr 2010/2011 um 20,7 % auf 335,2 Mio. €. Bei den Ergebniskennzahlen konnten wir von der Fixkostendegression und von der im Aufschwung allgemein besseren Ergebnisqualität profitieren. Das Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (**EBIT**) erhöhte sich um 63,7 % auf 27,0 Mio. €. Der **Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter** stieg sogar um 71,4 % und erreichte 15,3 Mio. €. Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie nach IFRS von 5,05 €.

Geschäftsjahr 2010/2011			
Wesentliche Kennzahlen GESCO Konzern I			
			
	2009/2010	2010/2011	Veränd.
<b>Auftragseingang</b>	T€ 215.871	377.219	74,7 %
<b>Konzernumsatz</b>	T€ 277.664	335.237	20,7 %
<b>Konzern-EBITDA</b>	T€ 27.156	38.180	40,6 %
<b>Konzern-EBIT</b>	T€ 16.470	26.958	63,7 %
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	T€ 13.965	24.091	72,5 %
<b>Ertragsteuern</b>	T€ -4.389	-7.651	74,3 %
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	T€ 9.576	16.440	71,7 %
<b>Konzernjahresüberschuss (nach Anteilen Dritter)</b>	T€ 8.896	15.251	71,4 %
<b>Ergebnis je Aktie nach IFRS</b>	€ 2,95	5,05	71,2 %
4			

Diese Zahlen übertrafen insbesondere beim Ergebnis deutlich die Planung, die wir im Rahmen der Bilanzpressekonferenz im Juni 2010 veröffentlicht hatten. Entsprechend der wirtschaftlichen Entwicklung haben wir im Laufe des Geschäftsjahres die Planung zweimal angehoben, zunächst mit dem Halbjahresfinanzbericht im November 2010 und dann nochmals mit dem Bericht zum Neunmonatszeitraum im Februar 2011.

Besonders deutlich wird die volle Dynamik des wirtschaftlichen Aufschwungs beim **Auftragseingang**. Er wuchs im Geschäftsjahr 2010/2011 um 74,7 % und erreichte 377,2 Mio. €. Während im Geschäftsjahr 2009/2010 der Auftragseingang von

Quartal zu Quartal sank und in jedem einzelnen Quartal unter dem Umsatz lag, erholte er sich ab dem ersten Quartal 2010 sprunghaft, legte von Quartal zu Quartal weiter zu und lag in jedem einzelnen Quartal *über* dem Umsatz. Entsprechend erhöhte sich der Auftragsbestand zum Geschäftsjahresende deutlich auf 132 Mio. €. Am Ende des vorigen Geschäftsjahres hatte er noch 91 Mio. € betragen. Dass der Umsatz weniger stark stieg als der Auftragseingang, liegt im Wesentlichen in den Durchlaufzeiten begründet; bei komplexen Maschinen kann der Zeitraum zwischen Bestellung und Auslieferung mehrere Monate betragen. Zudem war der Umsatz im Vorjahr noch vom hohen Auftragsbestand aus der Boomphase des Jahres 2008 gestützt. Auch im neuen Geschäftsjahr 2011/2012 hat sich die dynamische Entwicklung des Auftragseingangs fortgesetzt, wie ich Ihnen gleich noch näher erläutern werde.

Meine Damen und Herren,

wie gesagt: Die konjunkturelle Erholung war massiv, kaum jemand hätte eine so kräftige Belebung erwartet. Die Unternehmen stellt ein solch heftiges und rasches Auf und Ab natürlich vor immense Herausforderungen. Wenn das Ruder hart herumgerissen wird, von Rezession auf Aufschwung, dann muss dies personell, technisch und organisatorisch bewältigt werden. Wie ist es uns gelungen, vom Aufschwung 2010 so kräftig zu profitieren? Die Wurzeln dafür liegen in der Strategie, mit der wir der Rezession des Jahres 2009 begegnet sind.

Ein wesentlicher Grund liegt darin, dass wir in der Rezession an den Stammbesellschaften weitestgehend festgehalten haben. In der Hauptversammlung des vergangenen Jahres haben wir Ihnen diese Strategie ausführlich erläutert. Sie hat sich als goldrichtig erwiesen, denn so verfügten wir im Aufschwung über das erforderliche qualifizierte Personal. Zudem waren die Besellschaften motiviert, weil ihre Arbeitgeber in der Krise Loyalität gezeigt hatten. So konnten wir voll durchstarten in den Aufschwung. Daher ist die Konzernbesellschaft im Berichtsjahr auch nur leicht gestiegen; sie lag zum Stichtag bei 1.775 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Darüber hinaus hat diese Personalpolitik das Renommee unserer Unternehmen als Arbeitgeber weiter gestärkt – größere Entlassungsmaßnahmen hätten diesen guten Ruf womöglich beschädigt. Mit Blick auf die demographische Entwicklung und den drohenden Fachkräftemangel verstehen wir eine nachhaltige Personalpolitik als enorm wichtige strategische Aufgabe.

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben die konjunkturellen Wechselbäder der vergangenen Jahre mitgetragen, sie haben Flexibilität bewiesen und Leistungsbereitschaft gezeigt. Daher möchte ich an dieser Stelle den Geschäftsführern und den Besellschaften der GESCO-Gruppe sehr herzlich für ihren hervorragenden Einsatz danken.

Dass die Besellschaften 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 Konzernbesellschaft im Rahmen der steuerlichen Freibeträge den rabattierten Bezug von GESCO-Aktien an. Im Jahr 2010 lag die Teilnahmequote bei 42 % - dies ist mit Abstand der höchste Wert seit unserem Börsengang. Wir werten dies auch als Zeichen einer positiven Einstellung gegenüber dem Gesellschafter GESCO AG und seinem Umgang mit den Tochtergesellschaften und ihren Besellschaften, gerade auch in Krisenzeiten.

Ein weiterer Grund für unser kräftiges Wachstum 2010/2011 liegt darin, dass wir in der Rezession nicht ausschließlich auf Einsparungen fixiert waren. Wir hatten

Ihnen dies im vergangenen Jahr ausführlich erläutert. Bei aller Notwendigkeit zur Kostendisziplin haben wir in der Rezession stets auch die Chancen im Blick behalten, haben antizyklisch investiert, neue Märkte und neue Kunden erschlossen. Auch dies zahlte sich im Aufschwung aus.

Wer im Aufschwung vorne dabei sein will, der muss lieferfähig sein. Und das waren unsere Tochtergesellschaften, denn sie verfügten über das notwendige Vorratsvermögen. Dank ihrer soliden finanziellen Ausstattung waren sie in der Krise nicht gezwungen, um jeden Preis Working Capital abzubauen. Somit konnten sie bei anspringender Konjunktur besser als mancher Wettbewerber die Kundenbedürfnisse bedienen und auf diese Weise neue Kunden gewinnen.

Ein letzter entscheidender Punkt für das Durchstarten in den Aufschwung waren sicher die starken Finanzen. Sowohl die GESCO AG als auch ihre Tochtergesellschaften verfügten 2010 und verfügen auch heute über ein starkes Eigenkapital, ausreichende liquide Mittel und eine moderate Verschuldung. Damit sind wir voll handlungsfähig, können bei Bedarf kurzfristig investieren und damit konkrete Vorteile im operativen Geschäft generieren.

		Geschäftsjahr 2010/2011 Wesentliche Kennzahlen GESCO Konzern II		
		2009/2010	2010/2011	Veränd.
Bilanzsumme	T€	246.356	260.344	5,7 %
Eigenkapital	T€	105.173	114.361	8,7 %
Eigenkapitalquote	%	42,7	43,9	-
Investitionen in Sachanlagen <sup>1)</sup>	T€	8.417	9.915	17,8 %
Mitarbeiter	Anz.	1.733	1.775	2,4 %

<sup>1)</sup> ohne Firmenerwerbe

Lassen Sie mich Ihnen an einigen Eckpunkten der **Konzernbilanz** erläutern, was wir unter „starken Finanzen“ verstehen. Im Zuge des lebhafteren operativen Geschäfts ist die Bilanzsumme gegenüber dem Vorjahr mit 5,7 % leicht gewachsen und erreichte 260,3 Mio. €. Das Eigenkapital wurde durch das gute Ergebnis weiter gestärkt und lag bei 114,4 Mio. €, was einer abermals verbesserten Eigenkapitalquote von 43,9 % entspricht. Der wirtschaftliche Aufschwung schlug sich in einem erheblichen Anstieg der liquiden Mittel auf 38,5 Mio. € nieder. Der Verschuldungsgrad, definiert als Verhältnis der Nettobankschulden zum EBITDA, war mit einem Wert unter 1 sehr niedrig.

Wir haben unsere gesunde finanzielle Position zu **Investitionen** in Sachanlagen in Höhe von 9,9 Mio. € genutzt, deutlich mehr als im Vorjahr. Unsere Tochtergesellschaften sind in ihren Nischenmärkten oft technologisch führend, und eine zeitgemäße maschinelle und technische Ausstattung ist ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil, den wir aufrechterhalten und möglichst weiter ausbauen wollen.

Meine Damen und Herren,

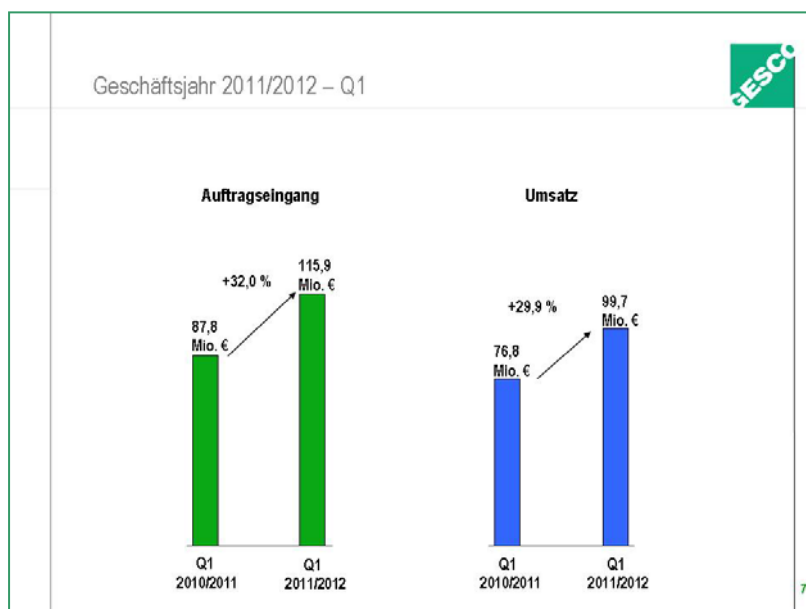
alles in allem weist die GESCO-Gruppe eine ausgesprochen starke Bilanz auf, die uns volle Handlungsfähigkeit bietet. Diese finanzielle Stärke hat uns in der Krise massiv geholfen, und sie hat uns in die Lage versetzt, vom Aufschwung überdurchschnittlich zu profitieren.

Die spannende Frage lautet nun: Wie geht es weiter? Setzt sich der Aufschwung fort?

Es sieht danach aus. Im Rahmen der Bilanzpressekonferenz und Analystenkonferenz am 7. Juni haben wir eine **Planung** für das neue Geschäftsjahr 2011/2012, das am 1. April begonnen hat, veröffentlicht. Sie sieht beim Konzernumsatz einen Anstieg um 16,3 % auf 390 Mio. € vor. Das Ergebnis wird nach unserer Erwartung mit 24,6 % noch stärker steigen und 19 Mio. € erreichen, was einem Ergebnis je Aktie von 6,29 € entspricht.

Geschäftsjahr 2011/2012				
Planzahlen		2010/2011	2011/2012 <sup>pl</sup>	Veränd.
		Ist	Plan	
Konzernumsatz	T€	335.237	390.000	+16,3 %
Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter	T€	15.251	19.000	+24,6 %
Ergebnis je Aktie	€	5,05	6,29	+24,6 %

Viele Faktoren sprechen für ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2011/2012. So sind wir in das neue Geschäftsjahr mit einem erfreulichen Auftragsbestand von 132 Mio. € gestartet, die Ausgangslage ist also deutlich besser als zu Beginn des abgelaufenen Geschäftsjahres.



Im ersten Quartal, das operativ bei den Tochtergesellschaften die Monate Januar bis März umfasst, setzte sich die dynamische Entwicklung nahtlos fort. Der Auftragseingang lag bei 115,9 Mio. € und der Umsatz bei 99,7 Mio. €. Beides sind Werte, die auf dem Niveau der Rekorde aus der Vorkrisenzeit liegen. Wir blicken nun auf fünf Quartale zurück, in denen der Auftragseingang über dem Umsatz lag. Und auch im April und im Mai 2011 bewegte sich der Auftragseingang auf einem hohen Niveau. All dies stimmt uns für den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres zuversichtlich. Zwar hält die konjunkturelle und politische „Großwetterlage“ noch etliche Risiken und Unwägbarkeiten bereit, von der Euro-Krise bis zur Staatsverschuldung in den USA. Doch ich möchte betonen, dass es aktuell in der GESCO-Gruppe keine Anzeichen für einen Einbruch oder dramatischen Rückgang des operativen Geschäfts gibt. Wir sind daher sehr zuversichtlich, unsere Anfang Juni veröffentlichte Planung zu erreichen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

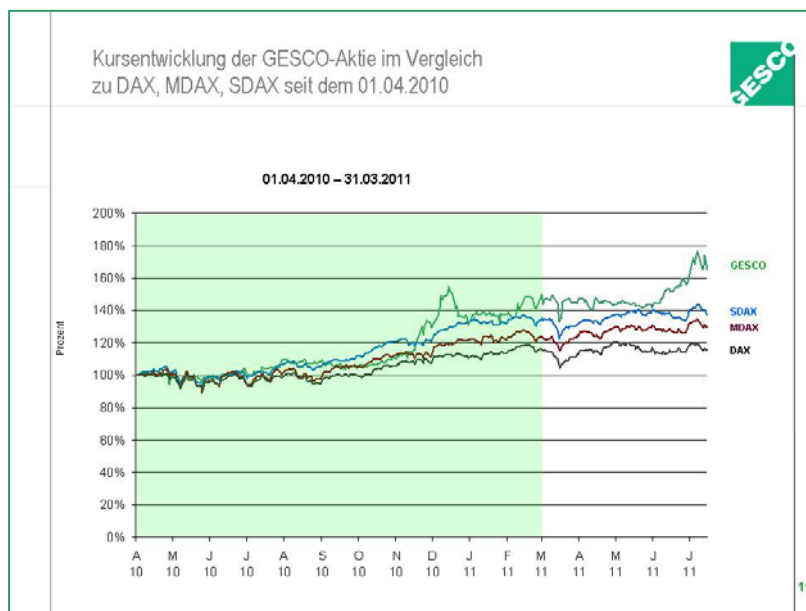
soweit der Rückblick auf das abgelaufene Geschäftsjahr 2010/2011 und die Aussichten für das neue Geschäftsjahr 2011/2012. Ich übergebe nun das Wort an meinen Vorstandskollegen Herrn Dr. Mayrose.

*(Hr. Dr. Hans-Gert Mayrose)*

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

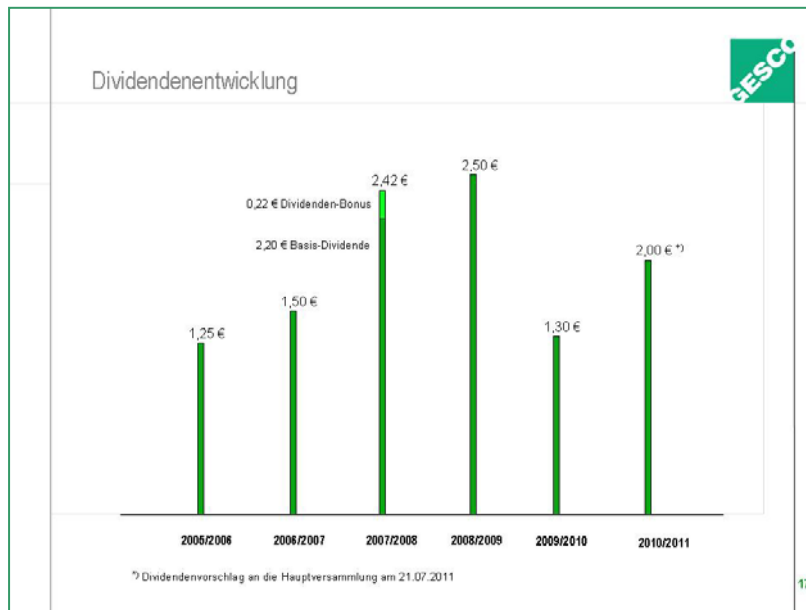
auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung.

Lassen Sie mich zunächst auf das Thema Kapitalmarkt eingehen.



Seit der Hauptversammlung des letzten Jahres hat der Kurs der GESCO AG um rund 53 % zugelegt. Rechnet man die am Tag nach der Hauptversammlung 2010 ausbezahlte Dividende hinzu, so ergibt sich für Sie als Aktionäre eine rechnerische Rendite von rund 56 %. Unsere Benchmark SDAX ist im gleichen Zeitraum um rund 29 % gestiegen. Auch bezogen auf das Geschäftsjahr 2010/2011 sowie auf das Kalenderjahr 2010 hat unsere Aktie besser abgeschnitten als der SDAX. Sie sehen: Die Börse hat die positive operative Entwicklung und die deutlich

gestiegene Ertragskraft der GESCO-Gruppe honoriert. Insbesondere die Anhebung unserer Planung im November 2010 hat der Aktie einen Schub verliehen. Nach der Veröffentlichung unseres Ausblicks für das neue Geschäftsjahr 2011/2012 Anfang Juni 2011 ist der Kurs abermals kräftig gestiegen und hat neue Höchststände erreicht. Höchststände, die freilich nichts mit übermäßiger „Phantasie“ zu tun haben, sondern aus unseren Planungen der operativen Ertragskraft ableitbar sind. Unterstützt haben wir diese positive Wahrnehmung der Aktie mit umfangreichen Investor Relations-Aktivitäten im In- und Ausland. In den letzten Tagen hat sich der Kurs zwar nicht auf dem Höchststand von über 70 € gehalten, zeigte sich aber in einem von Nervosität geprägten Börsenumfeld erfreulich stabil.



Zu dieser ansehnlichen Kursentwicklung kommt die Dividende, über die Sie heute beschließen. Mit einem Vorschlag von 2,00 € bleiben wir unserer langjährigen Maxime treu, etwa 40 % des Konzernjahresüberschusses nach Anteilen Dritter auszuschütten. Damit sind wir für den Kapitalmarkt und insbesondere für Sie als Aktionäre berechenbar. Im vergangenen Jahr hatten wir die Quote von 40 % etwas überschritten, um nach dem Rezessionsjahr 2009 ein Zeichen der Zuversicht für die weitere Entwicklung zu setzen.

In der Aktionärsstruktur der GESCO AG hat sich insofern eine Änderung ergeben, als Herr Heimöller im Januar 2011 das Überschreiten der 10%-Schwelle gemeldet hat. Herr Heimöller hatte bereits im zweiten Halbjahr des Jahres 2009 das Überschreiten der meldepflichtigen Schwellen von 3 % und 5 % gemeldet. Auf der Hauptversammlung des Jahres 2010 war er dann mit 9 % vertreten. Herr Heimöller ist als mittelständischer Unternehmer im Bereich der Metallverarbeitung tätig, die GESCO AG ist mit ihm im regelmäßigen Dialog und verfügt mit ihm über einen Ankeraktionär mit ausgeprägter unternehmerischer Expertise.

Im Zusammenhang mit dem Thema Aktie steht auch die Umstellung von Inhaber- auf Namensaktien, die wir der heutigen Hauptversammlung vorschlagen. In den vergangenen Jahren hat eine ganze Reihe von Emittenten diesen Schritt vollzogen. Die Gesellschaft führt nach der Umstellung ein Aktienregister, in dem die Aktionäre verzeichnet sind. Damit bieten Namensaktien der Gesellschaft eine höhere Transparenz über ihren Aktionärskreis und ermöglichen eine direkte Kommunikation, der „Umweg“ über die Depotbanken entfällt damit.

Meine Damen und Herren,

Herr Spartmann hat Ihnen soeben über ein eindrucksvolles Wachstum berichtet, das wir aus der bestehenden Unternehmensgruppe heraus generiert haben. Wie Sie wissen, streben wir zudem nach externem Wachstum in Form von Firmenerwerben. Unsere letzte Akquisition haben wir im April 2009 vollzogen. Seither haben wir uns zwar mit einer ganzen Reihe von Unternehmen beschäftigt, etliche auch intensiv analysiert, aber letztlich keines erworben. In den Boomjahren vor der Krise waren die Preisvorstellungen vieler Unternehmer aus unserer Sicht zu hoch. In der anschließenden Rezession haben viele Inhaber gesunder Unternehmen den Verkaufsprozess ausgesetzt. Und *nach* der Rezession kam der Aufschwung so rasch und so stark, dass die Preiserwartungen oft schon wieder reichlich ambitioniert sind. Ein Redakteur des Platow-Briefes brachte das Dilemma im Juni griffig auf den Punkt, indem er schrieb, dass GESCO „die lebhafte Konjunktur mit einem lachenden und einem weinenden Auge sieht: lachend, weil bei den Nischenanbietern im Portfolio die Geschäfte weiterhin sehr gut laufen; und weinend, weil Kaufkandidaten schon wieder teuer sind.“ Soweit das Platow-Zitat, und diese Logik ist nicht von der Hand zu weisen. Zudem verspüren einige Private-Equity-Gesellschaften offensichtlich Anlagedruck und zahlen bereits wieder sehr hohe Preise. Hinzu kommt gelegentlich eine emotionale Komponente: So manchem Vollblut-Unternehmer macht das Geschäft in einem kräftigen Aufschwung unmittelbar nach einer heftigen Krise so viel Freude, dass er die Pläne fürs Aufhören, für das berühmte „Loslassen“ auf Eis legt und das Ruder doch noch nicht abgibt.

Dennoch: Auch derzeit prüfen wir eine Reihe von Unternehmen im Hinblick auf eine Übernahme. Es ist durchaus möglich, dass wir im laufenden Geschäftsjahr noch das eine oder andere Unternehmen erwerben.

Im Übrigen können Akquisitionen ja nie ein Selbstzweck sein, sondern müssen erfolversprechende Investments darstellen, die einen nachhaltig positiven Beitrag zum Konzernergebnis liefern. Daher werden wir uns die Freiheit bewahren, bei aus unserer Sicht überzogenen Preisen oder zu großen Risiken im Zweifel *nicht* zu kaufen.

Und wie Ihnen Herr Spartmann gerade aufgezeigt hat, bietet die bestehende Gruppe noch erhebliches Wachstumspotenzial.

Deshalb haben wir für das Geschäftsjahr 2011/2012 ein **Investitionsprogramm** gestartet, das auf einem Rekordniveau liegt. Rund 20 Mio. € wollen wir in die Unternehmen der GESCO-Gruppe investieren. Hierbei handelt es sich nicht etwa um ein Nachholen aufgeschobener Maßnahmen, sondern um Investitionen in Unternehmen, bei denen wir ein entsprechend attraktives Marktpotential sehen.

Lassen Sie mich auf die Investitionen bei unserer Tochtergesellschaft MAE Maschinen- und Apparatebau Götzen GmbH etwas ausführlicher eingehen, weil sich hier exemplarisch die Stärke gut positionierter Nischenanbieter zeigt.

MAE mit Firmensitz in Erkrath bei Düsseldorf wurde 1931 gegründet und gehört seit 1997 zur GESCO-Gruppe. Das Unternehmen ist Weltmarktführer bei automatischen Richtmaschinen und bei Radsatzpressen. In beiden Produktbereichen hat MAE in den letzten Jahren wegweisende Innovationen zur Marktreife gebracht, die auf lebhaftes Interesse und eine rege Nachfrage stießen. Strategisch wichtig ist zudem, dass die Innovationen den Kreis der Kunden und Abnehmerbranchen erheblich erweitert haben.





19

Im Produktbereich der Richtmaschinen hat MAE vor einigen Jahren ein grundlegend neues Maschinenkonzept entwickelt, welches das automatisierte Richten von Großteilen ermöglicht. Sowohl das hydraulische Antriebskonzept als auch die verfahrbare Großpresse sind entscheidende Neuerungen. Mit einer Richtkraft von bis zu 2.500 t können Werkstücke mit einer Länge von bis zu 30 m und einem Durchmesser von rund 500 mm bei Vollmaterial und bis zu 900 mm bei Rohren gerichtet werden. Dies sind die größten Richtmaschinen der Welt; uns ist nicht bekannt, dass andere Unternehmen Richtmaschinen dieser Dimension fertigen können. Während Richtmaschinen in der Vergangenheit typischerweise in die Automobil- oder Automobilzulieferindustrie geliefert wurden, beispielsweise zum Richten von Wellen, haben die neuen Maschinen für MAE die Tür aufgestoßen zu einer Vielzahl anderer Branchen. So nutzt beispielsweise die Stahlindustrie diese Maschinen, um geschmiedete Teile zu richten. Weitere Anwendungen bilden Antriebswellen für Schiffe, Gestänge für die Erdölexploration, aber auch Doppel-T-Träger für den Hochhausbau.



20

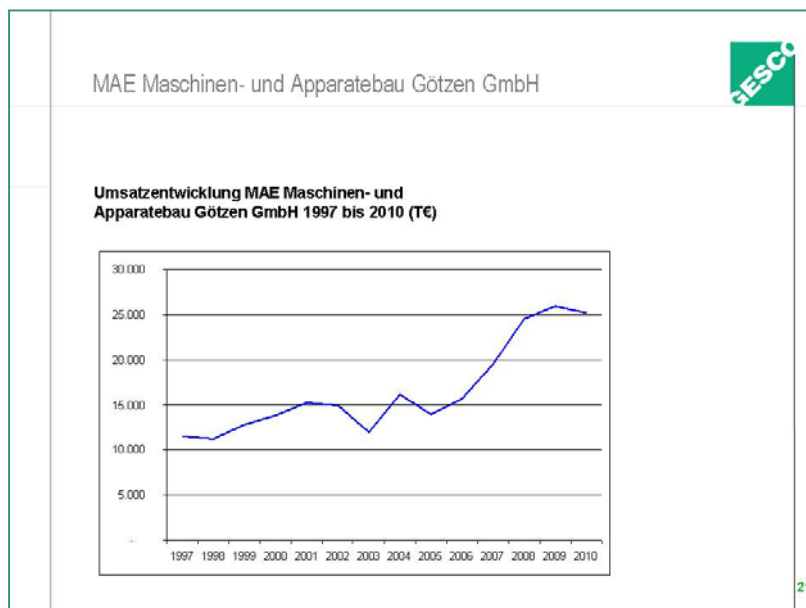
Auch in seinem zweiten Produktbereich, den Radsatzpressen, hat MAE in den zurückliegenden Jahren grundlegende Innovationen erbracht. Radsatzpressen

werden benötigt, um die Radsätze von Schienenfahrzeugen aller Art zu montieren und zu demontieren. Das Grundprinzip solcher Maschinen ist recht alt; MAE unterzog es einem grundlegenden Re-Engineering. Dabei konnte der Energieverbrauch um 90 % reduziert werden, die Geräuschemissionen wurden praktisch vollständig beseitigt – und zugleich konnten die Herstellkosten deutlich reduziert werden, wodurch die Maschinen in Märkten wettbewerbsfähig wurden, die MAE zuvor verschlossen waren. Seither trifft MAE mit seinen Radsatzpressen auf eine immense Nachfrage insbesondere aus den Emerging Markets, die kräftig in ihre Infrastruktur investieren.

Wie gesagt: Der Nachfrageschub ist im Wesentlichen hausgemacht, nämlich innovationsgetrieben. So konnte MAE im Jahre 2009, das im deutschen Maschinenbau von Schreckensmeldungen geprägt war, das beste Jahr seiner Firmengeschichte erreichen. Das Unternehmen ist in eine Umsatzdimension hineingewachsen, die vor einigen Jahren kaum jemand für möglich gehalten hätte. Dabei gehört natürlich immer auch das Glück des Tüchtigen dazu: Die Produktoffensive insbesondere bei den Radsatzpressen traf auf eine Marktkonstellation, die ausgesprochen günstig war. Die Erfolge von MAE wurden freilich auch mit Rückgängen im Geschäft in Vorjahren erkaufte, als das Unternehmen nicht unerhebliche Kapazitäten und finanzielle Mittel in Forschung und Entwicklung für diese neuen Maschinen investierte.

Die immense Nachfrage führt dazu, dass MAE mittlerweile an seiner absoluten Kapazitätsgrenze arbeitet, besonders was die Hallenkapazitäten betrifft. Da wir den Bedarf an den von MAE angebotenen Maschinen als nachhaltig einstufen, haben sich MAE und die GESCO AG entschlossen, in eine Erweiterung der Kapazitäten zu investieren. MAE hat ein angrenzendes Grundstück erworben und wird in diesem Jahr damit beginnen, ein neues Gebäude zu errichten. Insgesamt belaufen sich die Investitionen in die Immobilien und die technische Ausstattung in diesem Jahr auf rund 3,5 Mio. €.

Für eine solche Innovationsoffensive und eine solche Wachstumsphase ist es ausgesprochen hilfreich, wenn der Gesellschafter langfristig orientiert ist und beispielsweise temporäre Ergebnisbelastungen durch Aufwand für Forschung und Entwicklung zugunsten der Zukunftsperspektiven in Kauf nimmt. Auch die Investitionsentscheidungen hat die GESCO AG aktiv begleitet und unterstützt.



Seit der Übernahme durch die GESCO AG hat sich der Umsatz von MAE mehr als verdoppelt. Heute sind rund 120 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Erkrath tätig, eine Vertriebsgesellschaft in der Schweiz erschließt die Märkte in der Schweiz und Österreich sowie in Süd- und Osteuropa. Die Exportquote von MAE liegt bei etwa 50 %.

Meine Damen und Herren,

soweit die ausführlicheren Erläuterungen zu MAE.

Nicht nur die technische und kapazitätsmäßige Erweiterung dient der Ausweitung des Geschäfts, auch die Internationalisierung wird im Geschäftsjahr 2011/2012 vorangetrieben. Die GESCO AG als Beteiligungsgesellschaft erwirbt zwar nur Unternehmen mit Hauptsitz in Deutschland, aber unsere Tochtergesellschaften sind natürlich sehr wohl international aktiv, und einige haben ihrerseits Tochtergesellschaften im Ausland.

Im laufenden Geschäftsjahr werden insbesondere die Dörrenberg Edelstahl GmbH und MAE ihre Aktivitäten in Asien ausweiten. Internationalisierung erfolgt in der GESCO-Gruppe generell Schritt für Schritt, in einem beherrschbaren und überschaubaren Umfang. Wir wollen die Chancen der internationalen Märkte nutzen, aber das Risiko dabei muss begrenzt bleiben. So planen wir derzeit auch keine Produktion in Asien, sondern Vertriebs- und Servicestützpunkte, im Falle von Dörrenberg auch Lager, von denen aus asiatische Kunden mit Werkzeugstahl in der gewohnten Dörrenberg-Qualität beliefert werden.

Die direkte Exportquote im Konzern liegt bei 34 %, doch wir wissen, dass ein nicht unerheblicher indirekter Export hinzukommt. Er lässt sich nicht exakt beziffern, aber etliche Komponenten und Vorprodukte, die unsere Unternehmen fertigen, werden von den Kunden in Gerätschaften verarbeitet, die dann ihrerseits exportiert werden. Oder Maschinen unserer Tochtergesellschaften werden von den deutschen Kunden in ihren ausländischen Werken eingesetzt.

Umgekehrt ist das Ausland natürlich auch in der Beschaffung relevant. So bezieht beispielsweise die SVT GmbH, Spezialist für Verladetechnik, Schweißkonstruktionen aus Osteuropa und Drehteile aus China, und Dörrenberg vertreibt in seinem Geschäftsbereich Feinguss neben Eigenproduktion auch Teile aus China.

Dass diese vernetzte globale Wirtschaft auch Risiken birgt, hat die Katastrophe in Japan eindringlich in Erinnerung gerufen. Konkrete Auswirkungen in der GESCO-Gruppe sind bislang nur in sehr geringem Umfang aufgetreten und konnten durch Ausweichen auf einen anderen Lieferanten gelöst werden. Angesichts der äußerst komplexen globalen Lieferketten können allerdings Engpässe für die Zukunft nicht ausgeschlossen werden.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

lassen Sie mich zusammenfassen: Die GESCO-Gruppe konnte 2010 auf breiter Front am Aufschwung teilhaben. Wir werden 2011 kräftig in die bestehende Gruppe investieren, um die Grundlagen für weiteres Wachstum zu schaffen. Wir blenden die übergeordneten Risiken keineswegs aus, doch das Umfeld ist nach wie vor intakt, die Auftragsbücher sind gut gefüllt und die Stimmung ist positiv. Daher sind wir für die weitere Entwicklung der GESCO-Gruppe ausgesprochen optimistisch.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.