



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

anlässlich der
**Hauptversammlung
der GESCO AG**

am 25. Juli 2013
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.

Zunächst werde ich Ihnen die Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr 2012/2013 und unsere Erwartungen für das neue Geschäftsjahr 2013/2014 erläutern. Im Anschluss daran wird Sie mein Vorstandskollege Herr Dr. Mayrose über die neu erworbenen Unternehmen, die anstehenden Investitionen sowie über die Entwicklung am Kapitalmarkt informieren.

Meine Damen und Herren,

das vergangene Geschäftsjahr 2012/2013 war für die GESCO-Gruppe ein ereignisreiches Jahr. Nachdem wir bereits Ende Dezember 2011 die Werkzeugbau Laichingen-Gruppe erworben hatten, konnten wir die GESCO-Gruppe im Berichtsjahr mit drei neuen Unternehmen weiter ausbauen. Im Mai 2012 haben wir die C.F.K. CNC-Fertigungstechnik Kriftel GmbH erworben. Und im Juli 2012 kamen dann mit der Modell Technik GmbH & Co. Formenbau KG und der Protomaster Riedel & Co. GmbH gleich zwei weitere Nischenanbieter hinzu.

Aus strategischen Gründen abgegeben haben wir im April 2012 die Ackermann Fahrzeugbau GmbH; diesen Verkauf hatten wir Ihnen im vergangenen Jahr bereits erläutert.

Portfolio-Entwicklung		
Portfolio-Entwicklung seit Dez. 2011		Umsatzniveau (Mio. € p.a.)
■ Akquisitionen		
■ Dez. 2011: Werkzeugbau Lachingen Gruppe		~ 20
■ Mai 2012: C.F.K. CNC-Fertigungstechnik Kriffel GmbH		~ 7,5
■ Juli 2012: Protomaster Riedel & Co. GmbH		~ 8
■ Juli 2012: Modell Technik GmbH & Co. Formenbau KG		~ 12
■ Veräußerung		
■ April 2012: Ackermann Fahrzeugbau GmbH		~ 10

Wir sind überzeugt, dass diese Veränderungen im Portfolio die GESCO-Gruppe gestärkt haben. Aufgrund der Effekte aus der Erstkonsolidierung werden die neu erworbenen Unternehmen zwar in den ersten beiden Jahren nach dem Erwerb noch nicht ihren vollen Beitrag zum Konzernergebnis beisteuern, aber mittelfristig sollte die Ertragskraft der Gruppe profitieren.

Meine Damen und Herren,

kommen wir nun zur wirtschaftlichen Entwicklung. Dazu vorab eine Erläuterung: das Wirtschaftsjahr der GESCO AG und damit des Konzerns läuft vom 1. April bis zum 31. März des Folgejahres. Die Geschäftsjahre der Tochtergesellschaften entsprechen hingegen dem Kalenderjahr. Wenn wir über die wirtschaftliche Entwicklung des Geschäftsjahres 2012/2013 sprechen, bezieht sich dies also auf die operative Tätigkeit im Kalenderjahr 2012.

Nach der Krise des Jahres 2009 erlebte die deutsche Industrie in den Jahren 2010 und 2011 eine ausgesprochen dynamische Entwicklung, an der die GESCO-Gruppe mit kräftigem, deutlich überproportionalem Wachstum teilhatte. Bereits das zweite Halbjahr 2011 zeigte sowohl gesamtwirtschaftlich als auch in der GESCO-Gruppe eine gewisse Normalisierung. 2012 verlief das Geschäft der meisten Tochtergesellschaften dann bei einer Beruhigung der Nachfrage weiterhin auf einem recht hohen Niveau. Dabei war das erste Halbjahr 2012 noch vergleichsweise stark, während sich die wirtschaftliche Dynamik im zweiten Halbjahr doch erkennbar abschwächte.

Der Konzernumsatz stieg in einer Kombination aus internem und externem Wachstum an, während beim Auftragseingang Rückgänge im bestehenden Portfolio durch die Veränderungen im Konsolidierungskreis kompensiert werden konnten.

Der Auftragseingang erreichte mit 439 Mio. € nahezu exakt den Wert des Vorjahreszeitraums. Der Konzernumsatz wuchs um 6 % auf 440 Mio. €. Während die Materialaufwandsquote rückläufig war, erhöhten sich die Personalaufwandsquote und der Anteil der sonstigen betrieblichen Aufwendungen. Das Ergebnis vor Finanzergebnis, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) wuchs leicht um gut 1 % auf 51,8 Mio. €. Aufgrund der kräftigen Investitionen der Vorjahre sowie der Effekte aus der Erstkonsolidierung der neu erworbenen Unternehmen erhöhten sich die Abschreibungen deutlich stärker als der Umsatz. Daher war das Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT) rückläufig und erreichte 37,3 Mio. €. Bei einem kaum veränderten Finanzergebnis, einer leicht erhöhten Steuerquote und niedrigeren Anteilen Dritter belief sich der Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter auf 20,9 Mio. €. Im Vorjahreswert von 22,5 Mio. € war ein Einmalbetrag von rund 0,7 Mio. € enthalten, der sich naturgemäß nicht wiederholte. Das Ergebnis je Aktie belief sich auf 6,30 €; dem Vorjahreswert von 7,40 € lag noch eine deutlich niedrigere gewichtete durchschnittliche Aktienzahl zugrunde, da wir Ende Februar 2012, also kurz vor Ende des Geschäftsjahres 2011/2012, eine Kapitalerhöhung in Höhe von knapp 10 % des Grundkapitals durchgeführt hatten.

		Geschäftsjahr 2012/2013		
		Wesentliche Kennzahlen GESCO Konzern I		
		2011/2012	2012/2013	Veränd.
Auftragseingang	Mio. €	439,0	439,4	0,1 %
Konzernumsatz	Mio. €	415,4	440,4	6,0 %
Konzern-EBITDA	Mio. €	51,2	51,8	1,1 %
Konzern-EBIT	Mio. €	39,1	37,3	-4,5 %
Ergebnis vor Steuern	Mio. €	35,7	33,8	-5,2 %
Ertragsteuern	Mio. €	-11,1	-11,1	0,0 %
Ergebnis nach Steuern	Mio. €	24,6	22,7	-7,5 %
Konzernjahresüberschuss (nach Anteilen Dritter)	Mio. €	22,5	20,9	-7,2 %
Ergebnis je Aktie nach IFRS	€	7,40	6,30	-14,9 %
Mitarbeiter	Anz.	1.899	2.292	20,7 %

Unsere Planung, die wir im Juni 2012 veröffentlicht und im August 2012 beim Umsatz akquisitionsbedingt leicht angehoben hatten, haben wir mit diesen Zahlen noch leicht übertroffen. Alles in allem bewegen wir uns damit auf einem recht hohen Niveau.

Meine Damen und Herren,

hinter allen Zahlen und Fakten, die wir Ihnen heute präsentieren, stehen Menschen, die mit hoher Fachkompetenz, mit Engagement und Leidenschaft bei der Sache sind. Ohne deren Leistungen wären die Gewinne und damit die Zahlung der Dividende an Sie als Aktionärinnen und Aktionäre nicht möglich. Es ist uns daher auch in diesem Jahr wieder ein Anliegen, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie den Geschäftsführern der GESCO-Gruppe ausdrücklich unseren Dank und unsere Anerkennung auszusprechen. Wie Sie sich vielleicht erinnern, hatten wir auf der Hauptversammlung des vergangenen Jahres einen Schwerpunkt unserer Ausführungen auf das Thema Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gelegt.

Qualifizierte Belegschaften, dazu eine zeitgemäße technologische Ausstattung – dies sind zweifelsohne zwei Säulen des Erfolgs. Gestützt werden sie durch solide Finanzen, die sich in einer starken Bilanz niederschlagen. Eine starke Bilanz hilft in Boomzeiten, weil Wachstum leichter finanziert werden kann, und sie ist natürlich eine wesentliche Stütze in Krisenzeiten. Lassen Sie mich Ihnen an dieser Stelle einige Eckdaten der **Konzernbilanz** vorstellen.

		2011/2012	2012/2013	Veränd.
Bilanzsumme	Mio. €	321,1	357,5	11,3 %
Eigenkapital	Mio. €	154,9	166,5	7,4 %
Eigenkapitalquote	%	48,3	46,6	-
Investitionen in Sachanlagen ¹⁾	Mio. €	14,9	21,6	44,7 %

¹⁾ ohne Firmenerwerbe

Die Bilanzsumme erhöhte sich um 11 % auf 357 Mio. €, was natürlich in erster Linie in den drei Unternehmenserwerben begründet ist. Das Eigenkapital stieg weiter an und erreichte 166 Mio. €. Damit liegt die Eigenkapitalquote trotz der gestiegenen Bilanzsumme bei komfortablen 46,6 %. Die liquiden Mittel beliefen sich zum Abschlussstichtag des *Vorjahres*, also kurz nach der kleinen Kapitalerhöhung vom Februar 2012, auf 42,9 Mio. €. Seither haben wir drei Unternehmen erworben und im August 2012 eine Dividende in Höhe von 9,6 Mio. € an Sie als Aktionärinnen und Aktionäre ausgeschüttet. Auf der anderen Seite ist der Gruppe durch das operative Geschäft auch Cash zugeflossen, so dass die liquiden Mittel zum Geschäftsjahresende bei 36,5 Mio. € lagen. Mit dieser Liquiditätsausstattung sind wir voll handlungsfähig, wenn es darum geht, das interne Wachstum durch Investitionen zu fördern oder neue Unternehmen zu erwerben. Bei Bedarf wären wir zudem problemlos in der Lage, Fremdkapital zu attraktiven Konditionen aufzunehmen. Zum Abschlussstichtag lag das Verhältnis der Nettobankschulden zum EBITDA bei unter 1 und damit auf einem ausgesprochen gesunden Niveau, das uns ausreichenden Bewegungsspielraum sichert. Der Goodwill schließlich, der ja typischerweise als bilanzielle Risikoposition gesehen und von Banken oftmals kalkulatorisch vom Eigenkapital abgezogen wird, beläuft sich auch nach den drei Akquisitionen auf lediglich 7,4 % des Eigenkapitals.

Kommen wir abschließend zu den **Investitionen**. Im Berichtsjahr haben die Unternehmen unserer Gruppe insgesamt rund 21,6 Mio. € in Sachanlagen investiert. Darin sind allein gut 5 Mio. € für den Erwerb der bislang gemieteten Immobilie durch die Werkzeugbau Laichingen GmbH enthalten. Die Zugänge zum Anlagevermögen, die aus den Akquisitionen resultieren, sind in dieser Zahl nicht enthalten. Wie Sie wissen, halten wir regelmäßige Investitionen in die technische Ausstattung der Unternehmen für unerlässlich, um auch künftig erfolgreich agieren zu können. Über die anstehenden Investitionen im aktuellen Geschäftsjahr 2013/2014 wird Sie mein Kollege Herr Dr. Mayrose gleich näher informieren.

Meine Damen und Herren,


soweit zum abgelaufenen Geschäftsjahr 2012/2013, in dem wir uns, wie gesagt, immer noch auf einem recht hohen Niveau bewegten. Wie sieht nun die Erwartung für das **neue Geschäftsjahr 2013/2014** aus? Im Rahmen der Bilanzpressekonferenz am 11. Juni haben wir eine Planung vorgelegt und unsere Erwartungen erläutert. Insgesamt sehen wir ein schwierigeres Umfeld als im Vorjahr. Die Konjunkturprognosen gehen von einer Seitwärtsbewegung aus. Der VDMA hat kürzlich seine Erwartung für die Produktion im Maschinen- und Anlagenbau nach unten angepasst und prognostiziert nun einen Rückgang um 1 % statt bislang ein Wachstum von 2 %. Die Euro-Zone steckt weiterhin in der Rezession, ihre strukturellen Probleme sind keineswegs nachhaltig gelöst. Und mit der Energiewende hat sich Deutschland ein Sonderthema geschaffen, womit Unklarheiten über Versorgungssicherheit und Preise einhergehen, die ebenfalls verunsichernd wirken.

Zwar las man noch im Frühjahr immer wieder von Hoffnungen auf eine deutliche Belebung im zweiten Halbjahr. Doch mittlerweile hat das zweite Halbjahr begonnen, und konkrete Anzeichen für diese Belebung sind weder gesamtkonjunkturell noch in der GESCO-Gruppe zu erkennen. Und selbst wenn die Auftragseingänge nach den Sommerferien steigen sollten, dürften viele dieser Aufträge bei Investitionsgütern mit längerer Durchlaufzeit im aktuellen Geschäftsjahr kaum noch zu Umsatz werden.

Alles in allem lässt sich sagen, dass die Unsicherheit deutlich gestiegen ist und die Planbarkeit entsprechend abgenommen hat. Darauf stellen sich die Kunden unserer Unternehmen ein und ordern kurzfristiger und kleinteiliger. In der Investitionsgüterindustrie werden derzeit zwar viele Aufträge verhandelt, aber die Kunden zögern die Unterschrift immer wieder hinaus. Und wenn die Aufträge dann kommen, ist das Zeitfenster oftmals sehr eng. Das wiederum kann Ineffizienzen in die betrieblichen Abläufe bringen, was sich negativ auf die Margen auswirkt. Der Margendruck hat ohnehin zugenommen, weil im Gegensatz zur Wachstumsphase in 2011 nicht mehr die Lieferfähigkeit und die Terminwünsche des Kunden an erster Stelle stehen, sondern das Preisbewusstsein in den Vordergrund getreten ist.

Das stellt insgesamt keine Krisensituation dar, aber doch eine Beruhigung der Nachfrage und eine Belastung der Margen. Bei denjenigen Tochtergesellschaften, die von der Nachfrageschwäche besonders betroffen sind, stellen wir Investitionen auf den Prüfstand, senken Kosten, nutzen gegebenenfalls das Instrument der Kurzarbeit und intensivieren den Vertrieb weiter.


Was heißt all dies nun konkret in Zahlen? Die Planung, die wir am 11. Juni vorgelegt haben, geht von einem Konzernumsatz zwischen 435 Mio. € und 450 Mio. € aus, also von einer Seitwärtsbewegung. Beim Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter erwarten wir einen Wert zwischen 18,5 Mio. € und 20,5 Mio. €, also einen gewissen Rückgang. Die Gründe dafür hatte ich Ihnen eben erläutert.

Geschäftsjahr 2013/2014 

Planzahlen		2012/2013 Ist	2013/2014 ^o Plan	Veränd.
Konzernumsatz	Mio. €	440,4	435 bis 450	-1,2% bis +2,2 %
Konzernjahres- überschuss nach Anteilen Dritter	Mio. €	20,9	18,5 bis 20,5	-11,6 % bis -2,0 %
Ergebnis je Aktie nach IFRS	€	6,30	5,56 bis 6,17	-11,6 % bis -2,0 %

6

Zusammen mit dem Abschluss 2012/2013 haben wir auch Auftragseingang und Umsatz für das erste Quartal des laufenden Geschäftsjahres 2013/2014 veröffentlicht, das operativ die Monate Januar bis März 2013 umfasst. In diesem Zeitraum lag der Auftragseingang bei 110 Mio. € und damit um gut 5 % niedriger als im Vorjahreszeitraum. Der Umsatz war mit 108 Mio. € leicht höher als im entsprechenden Vorjahresquartal. Die Margen sind, wie gesagt, unter Druck, aber die Book-to-Bill-Ratio liegt leicht über 1, was nicht gerade auf einen heftigen Einbruch des Geschäfts auf breiter Front hindeutet. Zu berücksichtigen ist dabei, dass im neuen Geschäftsjahr erstmals alle neu erworbenen Gesellschaften mit einem vollen Geschäftsjahr vertreten sind; ohne die neuen Unternehmen waren Auftragseingang und Umsatz rückläufig. Der hohe Auftragsbestand von über 200 Mio. € am Ende des ersten Quartals bildet einen gewissen Puffer. Den vollständigen Bericht zum ersten Quartal werden wir am 15. August veröffentlichen. Auch das zweite Quartal, das operativ die Monate April bis Juni der Tochtergesellschaften umfasst, gestaltete sich verhalten und ließ in Summe keine Trendwende hin zu einer positiveren Entwicklung erkennen.

Geschäftsjahr 2013/2014 

Q1: Beruhigung der Geschäftstätigkeit

- Umfasst operativ Januar bis März 2013 der Tochtergesellschaften
- Auftragseingang rd. 110 Mio. € (Vorjahr 116,3 Mio. €, höchster AE im gesamten Geschäftsjahr 2012/2013): -5,4 % yoy
- Umsatz rd. 108 Mio. € (Vorjahr 106,8 Mio. €): +1,1 % yoy
- Also Book-to-Bill > 1
- Margen weiterhin unter Druck
- Auftragsbestand Ende Q1 weiterhin über 200 Mio. €

6

Alles in allem betrachten wir das laufende Geschäftsjahr als Jahr des Übergangs. Sollte das Jahr 2014 dann eine konjunkturelle Erholung oder einen regelrechten

Aufschwung bringen, dann sind wir dafür gut gerüstet. Und um die mittel- und langfristig positive Entwicklung der Unternehmensgruppe zu unterstützen, nehmen wir im laufenden Jahr wichtige Weichenstellungen vor.

Meine Damen und Herren,

soviel zum abgelaufenen Geschäftsjahr 2012/2013 und zum neuen Geschäftsjahr 2013/2014. 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.

Seit Dezember 2011 haben wir die GESCO-Gruppe durch Akquisitionen kräftig erweitert. Auf der Hauptversammlung 2012 haben wir Ihnen die neuen Unternehmen bereits ausführlich präsentiert. Für diejenigen unter Ihnen, die im vergangenen Jahr die Hauptversammlung nicht besucht haben, möchten wir heute zumindest die drei Gesellschaften, die im Geschäftsjahr 2012/2013 neu hinzugekommen sind, noch einmal kurz präsentieren.

Ende Mai 2012 erwarben wir im Rahmen einer altersbedingten Nachfolgeregelung 80 % an der **C.F.K. CNC-Fertigungstechnik Kriftel GmbH**. 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 Bauteile, die häufig sicherheitsrelevant sind. Die Kunden stammen aus einem breiten Kreis von Branchen vom Maschinenbau über die Luft- und Raumfahrtindustrie bis zur Medizin- und Mikrotechnik. 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 50 Beschäftigten erwirtschaftet das Unternehmen ein jährliches Umsatzniveau 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		
C.F.K. CNC-Fertigungstechnik Kriftel GmbH		
<ul style="list-style-type: none">■ Führendes Zentrum für Draht- und Senkerodieren sowie Laserschmelzen■ Hochmoderner Maschinenpark■ Abnehmer u. a. Maschinenbau, Luft-/Raumfahrttechnik, Medizin, Mikrotechnik■ Umsatz rd. 7,5 Mio. €, 50 Mitarbeiter		

Anfang Juli 2012 haben wir dann 82,17 % an der **Protomaster Riedel & Co. GmbH** übernommen. Das Unternehmen produziert hochwertige Außenhaut- und Strukturteile, überwiegend aus Aluminium, unter anderem für Premiumhersteller der Automobilindustrie. Zudem entwickelt und fertigt Protomaster die dafür erforderlichen Umformwerkzeuge. Protomaster produziert 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 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und erbringt eine jährliche Gesamtleistung von etwa 8 Mio. €.

Akquisitionen	
<p>Protomaster Riedel & Co. GmbH</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Spezialist für Prototypen, Klein- und Mittelserien ■ Konstruktion und Fertigung der erforderlichen Werkzeuge ■ Anspruchsvolle Außenhaut- und Strukturteile ■ Erstklassige technische Ausstattung (3D-Laserschneidanlagen, Robotertechnik, eigene Pressen) ■ Gesamtleistung rd. 8 Mio. €, 70 Mitarbeiter 	
	
	9

Schließlich haben wir Mitte Juli 2012 die **Modell Technik GmbH & Co. Formenbau KG** zu 100 % erworben. Modell Technik entwickelt und produziert Formen und Werkzeuge für den Aluminiumdruckguss und hat sich dabei auf besonders große und schwere Werkzeuge zur Herstellung voluminöser und komplexer Bauteile spezialisiert. 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 werden die Werkzeuge getestet und optimiert sowie Prototypen und Kleinserien gefertigt. Das Unternehmen beschäftigt 107 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und erwirtschaftet einen jährlichen Umsatz von gut 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 ■ Umsatz rd. 12 Mio. €, 107 Mitarbeiter 	
	
	10

Soviel zu den Unternehmen, mit denen wir die Gruppe ausgebaut haben. Mittlerweile sind die Gesellschaften in das Reporting und in die Betreuung der GESCO AG voll integriert.

Lassen Sie mich nun zum Thema **Investitionen** kommen. Wie Herr Spartmann bereits betonte, sind regelmäßige Investitionen in die technische Ausstattung der Gruppe für uns als Langfrist-Investor mit nachhaltiger Denkweise eine Selbstverständlichkeit. Dafür veranschlagen wir angesichts der mittlerweile erreichten Größe der Gruppe rund 15 Mio. € jährlich in einer Mischung aus Ersatz- und Optimierungsinvestitionen. Für das laufende Geschäftsjahr 2013/2014 planen wir allerdings ein doppelt so hohes Volumen von rund 30 Mio. €. Steht dies nicht im Widerspruch zu der Tatsache, dass die Konjunktur gerade schwächelt? Nein; natürlich investieren wir nicht blindlings in eine abflauende Konjunktur hinein. Herr Spartmann hatte ja gerade ausgeführt, dass wir bei Tochtergesellschaften mit deutlicher Nachfrageschwäche Investitionen auf den Prüfstand stellen, verschieben oder abspecken. Aber auf der anderen Seite gibt es Unternehmen, bei denen wir weiterhin erhebliches Wachstumspotenzial sehen. Und es gibt Opportunitäten, die wir nutzen wollen – zumal derzeit die Finanzierungskonditionen insbesondere für Immobilieninvestitionen extrem attraktiv sind.

Lassen Sie mich dies anhand einiger Beispiele verdeutlichen.

Die **MAE Maschinen- und Apparatebau Götzen GmbH** in Erkrath hat in den letzten sieben bis acht Jahren ihr Umsatzvolumen verdoppelt. Als Weltmarktführer bei automatischen Richtmaschinen und bei Radsatzpressen hat das Unternehmen mit wegweisenden Innovationen Zeichen gesetzt und sich damit zugleich neue Abnehmergruppen erschlossen. Zu den Innovationen zählt auch eine Richtmaschine für Großteile von bis zu 30 m Länge, deren Montage naturgemäß viel Platz erfordert. Um dem erheblich gestiegenen Geschäftsvolumen Rechnung zu tragen, hat MAE bereits 2011 umfangreiche Neu- und Erweiterungsinvestitionen angestoßen. Dazu gehören unter anderem der mittlerweile abgeschlossene Neubau eines Verwaltungsgebäudes auf einem neu erworbenen Grundstück sowie daran anschließend die Errichtung einer neuen Produktionshalle. Damit einhergehend wurden die betrieblichen Abläufe mit Hilfe von Experten der RWTH Aachen von Grund auf neu gestaltet. Am Ende der Maßnahmen wird MAE seine Prozesse effizienter als bislang durchführen können und für weiteres Wachstum gerüstet sein.

Die **Werkzeugbau Laichingen GmbH** nutzte an ihrem Stammsitz in Laichingen bislang eine gemietete Immobilie, für die recht hohe Mietzahlungen zu leisten waren. Angesichts des lebhaften Geschäfts und der hohen Auslastung waren zudem Investitionen in das Werk sinnvoll. Nach Abwägung verschiedener Optionen, darunter auch eine komplette Verlagerung des Firmensitzes an einen neu zu errichtenden Standort, hat das Unternehmen im vergangenen Jahr die bislang gemietete Immobilie vom Eigentümer erworben. Im Ergebnis sind die Kosten der Nutzung gesunken und wir ersparen uns die erhebliche Belastung eines Umzugs des Werkes. Zudem kann die Immobilie nun nach eigenen Vorstellungen stufenweise flexibel weiterentwickelt werden, je nach wirtschaftlicher Entwicklung des Unternehmens. Derzeit befinden wir uns in den Planungen und in der Auswahl der Dienstleister; mit ersten Baumaßnahmen soll Ende 2013 oder Anfang 2014 begonnen werden.

Als drittes Beispiel sei die **AstroPlast Kunststofftechnik GmbH & Co. KG** genannt. Die Lage am Stammsitz im sauerländischen Sundern ist beengt, das Unternehmen arbeitet in einer gemieteten Immobilie an der Kapazitätsgrenze. Über Jahre behalf man sich mit temporären Lösungen, deren

Nutzungsmöglichkeiten nun teilweise auslaufen. Hinzu kommen interessante Kundenanfragen sowie ein steigender Bedarf an besonders anspruchsvollen Produkten mit Reinlichkeitsanforderungen, die in den bestehenden Produktionshallen nur zu unwirtschaftlichen Bedingungen zu erreichen wären. Im Frühjahr 2013 hat AstroPlast nun ein 46.000 m² großes Grundstück in Meschede erworben. Bis Ende des Jahres soll dort eine Lagerhalle errichtet werden. Parallel zur wirtschaftlichen Entwicklung können dann in den nächsten Schritten weitere Produktionsbereiche realisiert werden. Mittelfristig ist vorgesehen, den Standort vollständig nach Meschede zu verlagern. Die Nähe zum bisherigen Standort erlaubt es, weiterhin vom Know-how der Belegschaft zu profitieren.

Auch die **Frank Walz- und Schmiedetechnik GmbH** hat am Stammsitz in Hatzfeld mittlerweile ihre Kapazitätsgrenzen erreicht. Das Unternehmen produziert Verschleißteile für die Landtechnik, bedient also einen Markt, der einen Megatrend verkörpert und nach unserer Überzeugung auch in den nächsten Jahren sehr gute Wachstumschancen bietet. Als wir Frank im Jahre 2006 erwarben, lag das Umsatzniveau bei etwa 18 Mio. €. Unmittelbar nach dem Erwerb starteten wir umfangreiche Investitionen in Hallenkapazitäten und in die maschinelle Ausstattung. Mittlerweile hat sich Umsatzniveau nahezu verdoppelt, erneut ist eine Kapazitätsgrenze erreicht – und die Kundennachfrage ist ungebrochen. Deshalb wird Frank im laufenden Jahr weiter in neue Hallen und Maschinen investieren und zudem die Logistik innerhalb des Werksgeländes grundlegend optimieren.

Meine Damen und Herren,

soweit einige Beispiele aus den Investitionsvorhaben des laufenden Jahres. Einige davon betreffen Unternehmen, die dank konkreter Wachstumsperspektiven die Chance haben, in eine neue Größenordnung hineinzuwachsen. Andere Investitionen haben sich aus Gelegenheiten ergeben, die wir uns nicht entgehen lassen wollten. Sie sind wirtschaftlich sinnvoll und erlauben den Unternehmen eine Optimierung ihrer Prozesse. Letztlich sind alle diese Maßnahmen strategische Investitionen. Unabhängig von den aktuellen konjunkturellen Unsicherheiten und unabhängig vom nächsten Quartalsergebnis stärken wir damit die nachhaltige Entwicklung der Gruppe.

Warum sind wir von den Chancen der Gruppe überzeugt? Weil die Logik dafür spricht. Menschen rund um die Welt wollen ihren Lebensstandard verbessern. Sie verlangen nach Ernährung, Energie und Transport, nach Fahrzeugen und Konsumgütern. Um diese Bedürfnisse zu erfüllen, sind Produktionsmittel erforderlich. Die GESCO-Gruppe bietet solche Produktionsmittel in Form von Maschinen, Werkzeuge und Komponenten „made in Germany“. Produkte vieler unserer Gesellschaften schließen an Megatrends wie Ernährung, Energie und Transport an. Und diese langfristigen Trends sind ungebrochen, unabhängig davon, ob die Börsenkurse gerade steigen oder fallen, ob Chinas Wachstum temporär abflaut oder wann Griechenland seine Schulden in den Griff bekommt.

Vor diesem strategischen Hintergrund möchten wir die Gruppe weiter ausbauen. Wie Sie wissen, sind bei GESCO die Suche nach Unternehmen und die Analyse potenzieller Übernahmekandidaten ein kontinuierlicher Prozess. Auch gegenwärtig sehen wir uns eine Reihe von Unternehmen im Hinblick auf einen Erwerb an. Die finanziellen Ressourcen dafür sind vorhanden. In Übereinstimmung mit anderen Marktteilnehmern stellen wir allerdings fest, dass sich das Angebot an attraktiven, gesunden Unternehmen in den letzten Monaten etwas beruhigt hat. Dies mag teils dem konjunkturellen Umfeld geschuldet sein, teils auch der Tatsache, dass so mancher Unternehmer angesichts des Niedrigzins-Umfeldes sein Vermögen lieber im Unternehmen belässt. Dennoch ist eine Akquisition im laufenden Geschäftsjahr

durchaus möglich. Da sich der Kreis der GESCO-Gesellschaften im vergangenen Jahr stark erweitert hat und auch künftig wachsen soll, haben wir in den zurückliegenden Monaten das kleine Team der GESCO AG behutsam aufgestockt und uns in den Bereichen M&A, Beteiligungscontrolling und Konzernrechnungslegung mit qualifizierten Kolleginnen und Kollegen verstärkt.

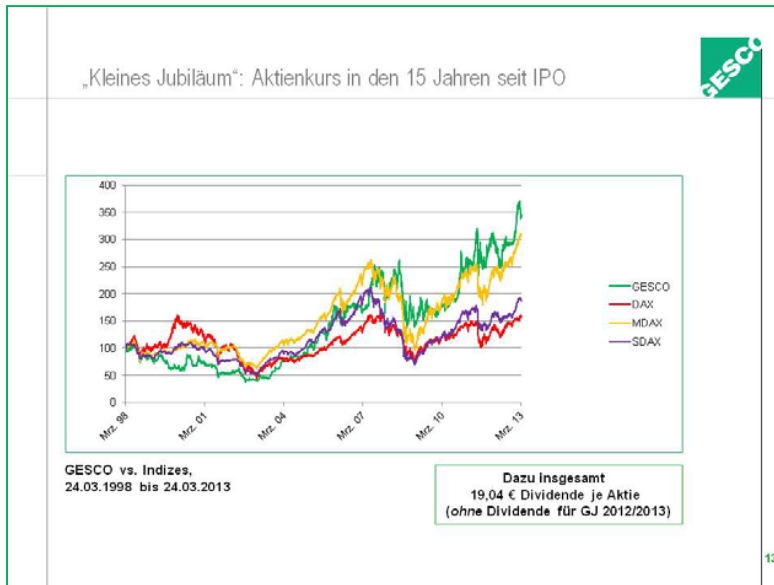
Meine Damen und Herren,

kommen wir nun zur Entwicklung der GESCO-Aktie.

Im Geschäftsjahr 2012/2013 verzeichnete die GESCO-Aktie einen Kursgewinn von 15,5 % und entwickelte sich damit deutlich besser als unsere Benchmark SDAX, der um 9,1 % stieg. Der DAX performte mit 12,2 % schlechter, der MDAX mit 24,5 % besser als die GESCO-Aktie. Betrachtet man das Kalenderjahr 2012, so blieb die Performance der GESCO-Aktie mit 7,7 % hinter der des SDAX von 18,7 % zurück; der deutlich stärkere Anstieg beim MDAX von 33,9 % und beim DAX von 29,1 % dürfte auch ein Zeichen der Präferenz der Investoren für Unternehmen mit höherer Marktkapitalisierung in dieser Periode sein.

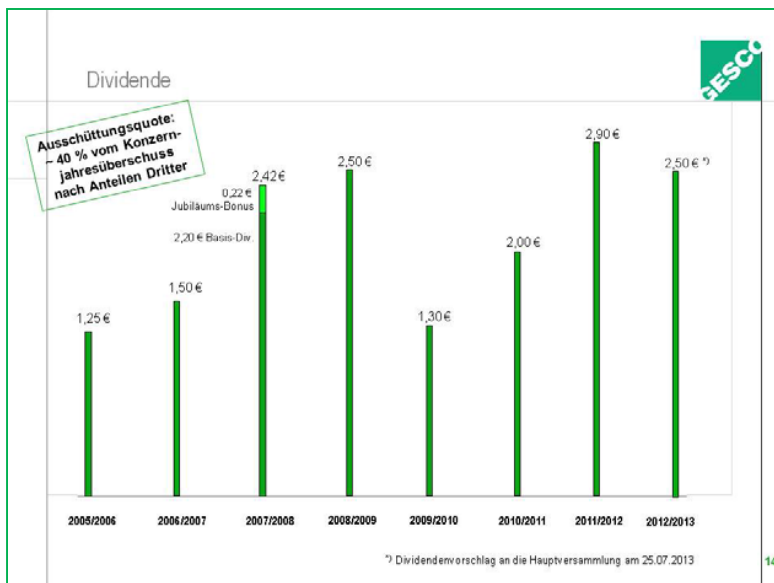
GESCO-Aktie Kursentwicklung			
Geschäftsjahr 2012/2013	Veränd. %	Kalenderjahr 2012	Veränd. %
GESCO AG	+15,5	GESCO AG	+7,7
DAX	+12,2	DAX	+29,1
MDAX	+24,5	MDAX	+33,9
SDAX	+9,1	SDAX	+18,7

Am 24. März 2013 jährte sich der Börsengang der GESCO AG zum fünfzehnten Mal. Das ist zwar kein „formelles“ Jubiläum, aber doch Anlass für ein kleines Zwischenfazit. In den 15 Jahren ihrer Börsennotiz hat die GESCO AG nicht nur deutlich besser abgeschnitten als unsere Benchmark SDAX, sondern auch besser als DAX, MDAX und TecDAX. Zudem hat die Gesellschaft seither in Summe gut 19 € je Aktie an Dividenden an ihre Aktionärinnen und Aktionäre ausgeschüttet. Rechnet man noch die Dividende hinzu, über die Sie heute beschließen, so entspricht die Summe der Ausschüttung je Aktie nahezu exakt dem Emissionspreis der Aktie im Jahr 1998.



Natürlich sind historische Erfolge keine Garantie für die künftige Entwicklung, aber die GESCO-Aktie hat bewiesen, dass sie, jenseits des kurzfristigen Auf-und-Ab, das Zeug zum Outperformer hat. Und das bei einem vergleichsweise risikoaversen, in bilanziellen Fragen eher konservativen Geschäftsmodell.

Neben der Kursentwicklung geht in Ihre Gesamtrendite als Aktionärinnen und Aktionäre natürlich auch die Dividende ein. Hierbei verfolgen wir seit vielen Jahren eine klare und berechenbare Dividendenpolitik, die vorsieht, rund 40% des Konzernjahresüberschusses nach Anteilen Dritter auszuschütten. Einmaleffekte wären dabei gegebenenfalls zu eliminieren. Somit atmet die Dividende mit dem Ergebnis, wie es für eine unternehmerische Beteiligung ja auch angemessen ist. In Übereinstimmung mit dieser Politik schlagen Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen heute eine Dividende von 2,50 € je Aktie vor.



Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich abschließend auf den anstehenden Wechsel im Aufsichtsrat eingehen. Auch wenn Herr Möllerfriedrich Herrn Back bereits ausgiebig gewürdigt hat, möchte es sich der Vorstand nicht nehmen lassen, Herrn Back ebenfalls unseren Dank und unsere Anerkennung auszusprechen. Aus einer anfänglichen Idee heraus hat er die grundlegende Architektur der GESCO-Gruppe und ihre konkrete Ausgestaltung maßgeblich entwickelt. Dabei hat er unternehmerischen Weitblick bewiesen und zugleich nie den Sinn fürs Detail verloren. Und er hat einen Wertekanon geformt, den er an die nächste Generation weitergegeben hat. Bei seinem Ausscheiden aus dem Vorstand am 31. März 2004 hat er ein wohlbestelltes Haus übergeben, und seitdem verkörperte er im Aufsichtsrat mit seinem reichen industriellen Erfahrungsschatz die unternehmerische Komponente.

Letztendlich hat Herr Back ab 1990 ein Geschäftsmodell geschaffen, das sich über mehr als 20 Jahre und durch unterschiedlichste wirtschaftliche Phasen sehr erfolgreich am Markt behauptet hat: Sicher eine tolle unternehmerische Leistung!

Lieber Herr Back, im Namen des Vorstands darf ich mich sehr herzlich für Ihren unermüdlichen Einsatz für die Gesellschaft bedanken. Für Ihren weiteren Lebensweg wünschen wir Ihnen Glück und Gesundheit – und wir hoffen, dass Sie der GESCO weiterhin als Aktionär verbunden bleiben.

Meine Damen und Herren,

vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.