



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

anlässlich der
**Hauptversammlung
der GESCO AG**

am 18. August 2015
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.

Wie in den vergangenen Jahren werde ich Ihnen zunächst die Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr 2014/2015 und unsere Erwartungen für das neue Geschäftsjahr 2015/2016 erläutern. Wie Sie wissen, standen und stehen zwei unserer Tochtergesellschaften vor erheblichen Herausforderungen. Den Stand der Dinge bei diesen Unternehmen werden wir Ihnen ausführlich darlegen. Schließlich wird Sie mein Vorstandskollege Herr Dr. Mayrose unter anderem über das Thema M&A, die Entwicklung am Kapitalmarkt sowie über einige Punkte der Tagesordnung informieren.

Meine Damen und Herren,

in das Geschäftsjahr 2014/2015 sind wir ursprünglich mit eher optimistischen Erwartungen gestartet. Die Wirtschaft entwickelte sich recht positiv, und auch der VDMA verbreitete Zuversicht und prognostizierte ein Produktionswachstum von 3 %. Aus Ländern und Branchen, die 2013 eher schwach waren, erhielten wir vermehrt Aufträge.

Doch wie Sie wissen, kam es anders.

Bereits im Frühjahr wirkte sich die Ukraine-Krise deutlich negativ auf die Landtechnik-Branche aus. Die Abwertung osteuropäischer Währungen gegenüber dem Euro führte zu einem massiven Rückgang der Nachfrage nach westeuropäischen Landmaschinen auf wichtigen Märkten wie Russland oder Kasachstan. Unsere Tochtergesellschaft Frank Walz- und Schmiedetechnik GmbH, die Verschleißteile für die Landtechnik herstellt, war davon unmittelbar betroffen. Im Rahmen der Hauptversammlung des vergangenen Geschäftsjahres hatten wir Ihnen dies bereits ausführlich erläutert. Im Sommer 2014 verhängte die EU dann Sanktionen gegen Russland, worauf Russland mit Sanktionen gegen westliche Agrarprodukte reagierte. Die Situation verschärfte sich also weiter. Einer solchen Marktentwicklung kann sich ein einzelnes Unternehmen kaum entziehen. Frank investierte im vergangenen und im laufenden Geschäftsjahr antizyklisch in eine automatisierte Fertigung, die Effizienzgewinne bringt und zudem das Produktspektrum erweitert. Über die Landtechnik hinaus belastete die Konfrontation mit Russland das generelle Investitionsklima. Auch der VDMA ruderte zurück und reduzierte seine Wachstumsprognose von 3 % auf 1 %.

Wesentlich schwerer aber wogen in der GESCO-Gruppe die Probleme bei zwei Tochtergesellschaften, die wir Ihnen ebenfalls bereits im Zuge der Hauptversammlung 2014 dargelegt hatten. Da diese Fälle doch erheblichen Einfluss auf das Berichtsjahr hatten, werden wir sie Ihnen im Anschluss an den Überblick über das Zahlenwerk detailliert erläutern.

		2013/2014	2014/2015	Veränd.
Geschäftsjahr 2014/2015 Wesentliche Kennzahlen GESCO Konzern I				
Auftragseingang	Mio. €	435,6	448,8	3,0 %
Konzernumsatz	Mio. €	453,3	451,4	-0,4 %
Konzern-EBITDA	Mio. €	48,7	46,2	-5,2 %
Abschreibungen	Mio. €	16,7	18,9	13,2 %
Konzern-EBIT	Mio. €	32,0	27,3	-14,7 %
Ergebnis vor Steuern	Mio. €	29,0	24,6	-15,4 %
Ertragsteuern	Mio. €	9,3	10,4	12,3 %
Ergebnis nach Steuern	Mio. €	19,8	14,2	-28,4 %
Konzernjahresüberschuss (nach Anteilen Dritter)	Mio. €	18,1	12,4	-31,8 %
Ergebnis je Aktie nach IFRS	€	5,45	3,72	-31,8 %
Mitarbeiter	Anz.	2.360	2.465	4,4 %

Werfen wir also zunächst einen Blick auf die Geschäftsentwicklung in Zahlen. Dazu vorab wie üblich 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 2014/2015 sprechen, bezieht sich dies also auf die operative Tätigkeit im Kalenderjahr 2014.

Die Kundennachfrage bewegte sich in diesem Zeitraum alles in allem auf einem stabilen Niveau. So stieg der Auftragseingang um 3 % auf rund 449 Mio. €. In dieser Zahl ist erstmals die im Januar 2014 neu formierte MAE Eitel Inc. enthalten. Aber auch ohne diesen Zugang wäre der Auftragseingang um 1,4 % gestiegen.

Der Konzernumsatz lag mit 451 Mio. € um 0,4 % unter dem Wert des Vorjahres. Organisch wäre der Umsatz um 1,4 % rückläufig gewesen.

Insbesondere aufgrund der Belastungen aus den beiden Restrukturierungsfällen sank das Ergebnis vor Finanzergebnis, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) auf 46 Mio. €.

Wie Sie wissen, haben wir im Berichtsjahr wie auch im Vorjahr kräftig in Immobilien und in die technische Ausstattung unserer Tochtergesellschaften investiert. Aufgrund der damit einhergehenden Erhöhung der Abschreibungen sank das EBIT stärker als das EBITDA und erreichte 27 Mio. €.

Die Steuerquote war im Berichtsjahr ungewöhnlich hoch. Ursache dafür ist zum einen eine Goodwill-Abschreibung von 500 T€, die steuerlich nicht wirksam ist. Zum anderen konnten auf steuerliche Verlustvorträge im Berichtszeitraum nach den Regularien der IFRS latente Steuern in Höhe von 2,7 Mio. € nicht aktiviert werden. Insgesamt sank der Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter deutlich auf 12,4 Mio. € nach 18,1 Mio. € im Vorjahr.

		<u>31.03.2014</u>	<u>31.03.2015</u>	<u>Veränd.</u>
Geschäftsjahr 2014/2015				
Wesentliche Kennzahlen GESCO Konzern II				
Bilanzsumme	Mio. €	379,9	403,7	6,3 %
Eigenkapital	Mio. €	176,6	182,8	3,5 %
Eigenkapitalquote	%	46,5	45,3	-
Liquide Mittel	Mio. €	38,8	35,3	-9,2 %

Wenden wir uns nach diesen Kennzahlen aus der Gewinn-und-Verlustrechnung nun der Konzern-Bilanz zu. Sie weist weiterhin gesunde Relationen auf. Das Eigenkapital stieg abermals und erreichte rund 183 Mio. €, was einer Eigenkapitalquote von gut 45 % entspricht. Der Verschuldungsgrad, definiert als Verhältnis der Nettobankschulden zum EBITDA, lag mit einem Faktor von 1,7 auf einem soliden Niveau. Die liquiden Mittel beliefen sich zum Bilanzstichtag auf gut 35 Mio. €

Meine Damen und Herren,


es liegt in der Natur der Sache, dass wir uns im Rahmen der Hauptversammlung mit Zahlen und Fakten beschäftigen. Zugleich legen wir seit jeher großen Wert darauf, daran zu erinnern, dass hinter diesen abstrakten Daten Menschen stehen. Sie erbringen die Leistungen, die sich dann in den Zahlen niederschlagen. Auch in diesem Jahr möchte ich daher das Forum der Hauptversammlung gerne nutzen, um den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie den Geschäftsführern der GESCO-Gruppe sehr herzlich für ihren Einsatz und für ihr Engagement im abgelaufenen Geschäftsjahr zu danken. Ich denke, damit spreche ich in Ihrer aller Namen.

Meine Damen und Herren,

kommen wir nach diesem Rückblick nun zum Ausblick, zu den Erwartungen für das neue Geschäftsjahr 2015/2016. Im Rahmen der Bilanzpressekonferenz am 25. Juni 2015 haben wir eine Prognose für das neue Geschäftsjahr 2015/2016 veröffentlicht.

Dabei bot die Ausgangslage ein gemischtes Bild. Die Konjunkturprognosen fielen im Frühjahr recht optimistisch aus, allerdings eher für den Konsum als für die Investitionsgüterindustrie. Der VDMA erwartete ein Produktionsplus von 2 %. In der GESCO-Gruppe war klar, dass die beiden Restrukturierungsfälle noch nicht abgeschlossen sind und das Konzernergebnis daher weiter belasten würden. Zudem rechnen einige Unternehmen mit niedrigeren Ergebnissen als im Vorjahr. So belebt zwar der gesunkene Energiepreis den Konsum, er führt aber auch zu einer Investitionszurückhaltung der Ölindustrie – und damit zu sinkender Nachfrage nach Verladearmen der SVT GmbH. Zwar hat SVT im ersten Quartal einen Großauftrag aus dem Bereich LNG erhalten, doch dieser Auftrag wird erst 2016 umsatz- und ergebniswirksam. Auch Werkzeugbauer in der Gruppe erwarten rückläufige Ergebnisse, da derzeit zyklisch bedingt weniger Großwerkzeuge auf dem Markt sind. In welchem Umfang der damit einhergehende Rückgang durch kurzfristige Serviceaufträge kompensiert werden kann, lässt sich schwer prognostizieren. Weiterhin auf einem ansprechenden Niveau läuft unter anderem unsere größte Tochtergesellschaft Dörrenberg Edelstahl, die rund um Werkzeugstahl aktiv ist. Stabil entwickeln sich auch die Geschäfte beispielsweise bei der Firma Haseke, die in der Medizintechnik tätig ist, bei der Setter-Gruppe, dem Marktführer bei Papierstäbchen für die Süßwaren- und Hygieneindustrie, sowie bei der Firma CFK, die in der Erodieretechnik und im 3D-Druck tätig ist.

Vor dem Hintergrund dieser Einschätzungen haben wir im Rahmen der Bilanzpressekonferenz eine Planung veröffentlicht, die einen Konzernumsatz zwischen 480 Mio. € und 490 Mio. € und einen Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter zwischen 12,5 Mio. € und 14,0 Mio. € vorsieht. Diese Werte stellen zwar gegenüber dem Geschäftsjahr 2014/2015 einen gewissen Zuwachs dar, sie liegen aber noch deutlich unter den Werten der Vorjahre.

		Geschäftsjahr 2015/2016		
				
Planzahlen		2014/2015 Ist	2015/2016 ^e Plan	Veränd.
Konzernumsatz	Mio. €	451,4	480 bis 490	6,3 % bis 8,5 %
Konzernjahres- überschuss nach Anteilen Dritter	Mio. €	12,4	12,5 bis 14,0	1,2 % bis 13,4 %
Ergebnis je Aktie nach IFRS	€	3,72	3,76 bis 4,21	1,2 % bis 13,4 %

Die Wegmarken zu diesen Zielen stecken die Quartalsberichte ab. Am Freitag vergangener Woche haben wir den Bericht zum ersten Quartal veröffentlicht. Er umfasst operativ die Monate Januar bis März 2015 der Tochtergesellschaften. Besonders erfreulich ist der kräftige Zuwachs beim Auftragseingang: er legte um gut 15 % zu und erreichte 146 Mio. €. In diesem außergewöhnlich hohen Wert sind auch größere Aufträge enthalten, die erst im nächsten Geschäftsjahr umsatz- und ergebniswirksam werden, darunter auch der erwähnte Großauftrag von SVT. Auch der Umsatz entwickelte sich im ersten Quartal positiv, er legte um gut 8 % zu und erreichte rund 119 Mio. €.

		Geschäftsjahr 2015/2016 – Q1			
		Q1	Q1		
		2014/2015	2015/2016	Veränd.	
Auftragseingang	Mio. €	126,7	146,1	15,3 %	
Konzernumsatz	Mio. €	109,5	118,7	8,4 %	
Konzern-EBITDA	Mio. €	11,4	11,6	2,0 %	
Konzern-EBIT	Mio. €	6,9	6,6	-3,3 %	
Konzernüberschuss nach Anteilen Dritter	Mio. €	3,7	3,2	-15,4 %	
Ergebnis je Aktie nach IFRS	€	1,13	0,95	-15,4 %	

Das EBITDA erhöhte sich im ersten Quartal gegenüber dem Vorjahreswert um 2 % auf rund 12 Mio. €. Da die Investitionen des Berichtszeitraums und des Vorjahres zu erhöhten Abschreibungen führen, war das EBIT rückläufig und erreichte 6,6 Mio. €. Bei einer deutlich erhöhten Steuerquote sank der Konzernüberschuss nach Anteilen Dritter überproportional auf 3,2 Mio. €. Der Auftragsbestand belief sich zum Ende des ersten Quartals auf rund 209 Mio. €.

Mit dem Bericht zum ersten Quartal haben wir bereits Auftragseingang und Umsatz für das zweite Quartal veröffentlicht, das operativ die Monate April bis Juni 2015 der Tochtergesellschaften umfasst. Auch in diesem Zeitraum lagen Auftragseingang und Umsatz über den Vorjahreswerten: der Auftragseingang erreichte 112 Mio. € und der Umsatz 117 Mio. €.

Auf Basis der gegenwärtigen Erkenntnisse haben wir mit Vorlage des Quartalsberichts die eben erläuterte Planung für das Gesamtjahr bestätigt.

Meine Damen und Herren,

das allgemeine konjunkturelle Umfeld hat sich für die Investitionsgüterindustrie in den vergangenen Monaten allerdings eher eingetrübt. Bereits im Juli hat der VDMA seine Prognose für das Produktionswachstum von zwei Prozent auf null Prozent reduziert. Insbesondere die Entwicklung in China ist derzeit von hoher Unsicherheit geprägt. Wie wir alle wissen, war China in den vergangenen Jahren ein wesentlicher Treiber für das Geschäft der deutschen Automobilhersteller, Zulieferer und Hersteller von Investitionsgütern. Ein nachhaltiger Nachfragerückgang aus China hätte daher erhebliche Konsequenzen für die deutsche Industrie.

Meine Damen und Herren,

soviel zur wirtschaftlichen Entwicklung der GESCO-Gruppe im abgelaufenen Geschäftsjahr sowie zum Ausblick für das neue Geschäftsjahr.

Lassen Sie mich noch kurz auf Punkt 9 der heutigen Tagesordnung eingehen, der die Zustimmung zu einem Gewinnabführungsvertrag zwischen der GESCO AG und der Modell Technik Formenbau GmbH betrifft. Dieser Vertrag hat ausschließlich steuerliche Gründe; nur mit derartigen Gewinnabführungsverträgen können wir den bei der GESCO AG anfallenden steuerlichen Aufwand gewerbesteuerwirksam nutzen.

Meine Damen und Herren,

wie eingangs angekündigt, informieren wir Sie nun ausführlicher über die beiden Problemfälle.

Beginnen wir mit der **MAE Maschinen- und Apparatebau Götzen GmbH**. MAE ist eigentlich der typische „Hidden Champion“. Das Unternehmen ist in zwei Produktgruppen aktiv. In beiden Segmenten sieht sich MAE als Weltmarktführer.

Zum einen entwickelt und baut MAE automatische Richtmaschinen, mit deren Hilfe Werkstücke wie etwa Antriebswellen bearbeitet werden. Vor einigen Jahren entwickelte MAE dann als erster Anbieter weltweit eine Maschine für das Richten von Großteilen. Damit eröffnete sich MAE den Zugang zu neuen Zielgruppen wie etwa der Stahlindustrie.

Die zweite Produktgruppe sind Radsatzpressen, mit denen Laufräder und andere Komponenten auf die Achsen von Schienenfahrzeugen aufgepresst werden. MAE hat seine Radsatzpressen vor einigen Jahren einem kompletten Reengineering unterzogen und war und ist damit international außerordentlich erfolgreich.

Innovative Produkte treffen also auf interessierte Kunden – da stellt sich die Frage: Wieso kann eine an sich erfreuliche Situation zu einem Problem werden? Was auf den ersten Blick paradox erscheinen mag, ist jedoch nur scheinbar ein Widerspruch. Denn natürlich kann nicht nur Nachfrageschwäche, sondern auch eine Nachfragewelle Unternehmen vor erhebliche Herausforderungen stellen. Und dies war hier der Fall. MAE baute mehr Maschinen denn je, und MAE baute größere Maschinen denn je. Also wurde der Platz eng. Ineffizienzen waren dabei unausweichlich. Die gesamte Organisation musste auf eine deutlich höhere Produktion und auf ein Umsatzniveau von über 30 Mio. € ausgelegt werden. Deshalb startete das Unternehmen 2011 umfangreiche Neu- und Erweiterungsinvestitionen, wozu auch der Neubau eines Verwaltungs- und Fertigungsgebäudes gehörte. Dies erfolgte natürlich bei laufendem Betrieb. Parallel galt es, die Abläufe an die deutliche gestiegene Nachfrage anzupassen, Personal einzustellen und die neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einzuarbeiten. In den Vorjahren hatte MAE zudem einige technisch anspruchsvolle Aufträge angenommen, deren Entwicklungsaufwand im Vorhinein nur schwer einzuschätzen war. Dies belastete das Unternehmen in dieser ohnehin schon angespannten Phase zusätzlich.

Im Frühjahr 2014 wurde deutlich, dass das Unternehmen mit dieser Fülle von Aufgaben überfordert war. Wir haben daher gemeinsam mit dem Management einen Aktionsplan erarbeitet. Es wurde entschieden, 2014 insgesamt weniger Aufträge anzunehmen und insbesondere zunächst keine Entwicklungsaufträge mehr anzunehmen. 2014 und im laufenden Geschäftsjahr 2015 wurden die bestehenden Entwicklungsmaschinen sukzessive abgearbeitet bzw. bereinigt. Bis Ende 2015 soll dies abgeschlossen sein.

Die gute Nachricht ist: Die Nachfrage der Kunden ist nach wie vor hoch, MAE verzeichnet weiterhin erfreuliche Auftragseingänge.

Im Fazit heißt das: MAE hat im vergangenen Geschäftsjahr einen deutlichen Verlust geschrieben und wird auch im laufenden Geschäftsjahr einen Verlust realisieren. Ende des Jahres sollten aber die Probleme im Wesentlichen abgearbeitet sein, so dass wir für das neue Geschäftsjahr 2016 wieder mit einem deutlich positiven Ergebnis rechnen.

Meine Damen und Herren,

soviel zu MAE.

Ich übergebe nun das Wort an meinen Vorstandskollegen Herrn Dr. Mayrose. Er wird Ihnen aus erster Hand die Situation bei Protomaster darlegen. Zudem wird er Sie über das Thema Unternehmensakquisitionen, die Entwicklung am Kapitalmarkt sowie einige Punkte der Tagesordnung informieren.

(Dr.-Ing. Hans-Gert Mayrose)

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

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

Kommen wir zunächst zur **Protomaster GmbH**. Dieses Unternehmen haben wir im Juli 2012 vom Gründer und Mehrheitsgesellschafter erworben. Der zweite Gesellschafter blieb als Geschäftsführer an Bord und war weiterhin mit knapp 18 % beteiligt. Die Protomaster GmbH ist spezialisiert auf den Prototypenbau sowie auf Kleinserien von anspruchsvollen Außenhaut- und Strukturteilen sowie einfache Baugruppen für die Automobilindustrie. Das Unternehmen entwickelt und fertigt die erforderlichen Werkzeuge mit eigenem Engineering und im hauseigenen Werkzeugbau.

2014 verzeichnete Protomaster ein deutlich gestiegenes Geschäftsvolumen aus Aufträgen, die in Vorjahren akquiriert wurden. Die Komplexität und die Stückzahlen lagen dabei erheblich über denen der bisher üblichen Aufträge. Während der laufenden Projekte wurden zudem die Abrufzahlen kundenseitig weiter erhöht. Verschärft wurde die Situation dadurch, dass wichtige Leistungsträger im Unternehmen ausfielen bzw. abwanderten. Um die Aufträge bewältigen zu können, musste eine Vielzahl von Werkzeugen gefertigt werden, was aus Kapazitätsgründen in hohem Umfang über externe Anbieter erfolgen musste. Parallel dazu wurde eine halbautomatische Fertigungsanlage, bestehend aus mehreren Roboterzellen, aufgebaut. Zum Jahreswechsel 2014/2015 wurde diese Anlage in Betrieb genommen, im ersten Quartal 2015 wurde die Teilefertigung darauf hochgefahren. Der Zeit- und Qualitätsdruck erforderte in großem Umfang den Einsatz externer Spezialisten und Fremdarbeiter. All dies war natürlich mit erheblichen Kostenbelastungen verbunden.

Insgesamt hat sich Protomaster innerhalb extrem kurzer Zeit vom Prototypenbauer und Kleinserienfertiger zum Hersteller von komplexen Baugruppen in mittleren Stückzahlen gewandelt. Dieser Transformationsprozess ist noch nicht abgeschlossen und belastet das Unternehmen auch noch im laufenden Geschäftsjahr 2015. Parallel zur Weiterentwicklung der eigenen Organisation und der Belegschaft reduziert Protomaster dabei die externe Unterstützung zunehmend.

Doch die interne Weiterentwicklung ist nur die eine Seite der Medaille. Selbst wenn sie plangemäß gelingt, kann Protomaster nur dann rentabel wirtschaften, wenn sich auch die Kunden bewegen und Zugeständnisse bei den Preisen machen. Auch hier konnten erste wichtige Erfolge erzielt werden.

Ein Wort zur Personalsituation bei Protomaster: Im April 2014 hatten wir uns vom seinerzeitigen geschäftsführenden Gesellschafter getrennt. Ein wenige Wochen zuvor berufener Interimgeschäftsführer leitete seither das Unternehmen. Nachdem dieser Geschäftsführer im April 2015 aus persönlichen Gründen kurzfristig aus dem Unternehmen ausgeschieden war, stellte sich für uns die Frage, wie es weitergeht. Wir wollten dem Unternehmen keinen weiteren Interimmanager zumuten. Daher habe ich selbst im April 2015 die Geschäftsführung von

Protomaster übernommen. Somit habe ich derzeit Gelegenheit, mir selbst vor Ort ein Bild von der Situation des Unternehmens und seinen Perspektiven zu machen.

Das Fazit lautet: Protomaster hat 2014 einen Verlust erwirtschaftet und wird auch das Geschäftsjahr 2015 mit einem Verlust abschließen. Der Veränderungsprozess im Unternehmen ist auf gutem Wege, aber noch nicht erfolgreich abgeschlossen. Die Kunden sind zu Zugeständnissen bereit, aber noch ist nicht ausgemacht, ob diese ausreichen. Falls alles wie geplant läuft, sollte das Unternehmen 2016 wieder in den schwarzen Zahlen sein. Die Kunden signalisieren, dass weitere Aufträge platziert werden könnten und dass das Geschäftsmodell von Protomaster einem wachsenden Bedarf an Bauteilen für Klein- und Mittelserien entspricht.

Meine Damen und Herren,

natürlich haben wir die beiden Restrukturierungsfälle zum Anlass genommen, unsere Prozesse zu hinterfragen. Lassen sich solche Fehlentwicklungen künftig früher erkennen, lassen sie sich vermeiden oder zumindest in ihren Auswirkungen stärker begrenzen? Wir haben diese Fragen bereits auf der Hauptversammlung des vergangenen Jahres mit Ihnen diskutiert.

Wie Herr Möllerfriedrich bereits betont hat: Wir sind ein Konzern im Sinne der Rechnungslegung, aber in Bezug auf die unternehmerische Führung sind wir *kein* Konzern unter einheitlicher Leitung. Die GESCO AG als Holdinggesellschaft analysiert und verabschiedet Planungen und prüft zustimmungspflichtige Geschäfte, sie implementiert Risikomanagement und Controlling, sie unterstützt und berät die Tochtergesellschaften in vielerlei Fragen. Operativ geführt jedoch werden die Tochtergesellschaften unverändert von den jeweiligen Geschäftsführern bzw. geschäftsführenden Gesellschaftern eigenständig und eigenverantwortlich.



Niemand bei der GESCO AGmaßt sich an, beurteilen zu können, wie der Gießprozess für einen Werkzeuggrundkörper bei Dörrenberg auszulegen ist. Genauso wenig können wir im Detail beurteilen, mit welchen Parametern CFK die Fertigung eines Hüftimplantats im 3D-Druck steuert. Dies muss das Management vor Ort mit seinen Experten leisten. Unsere vordringliche Aufgabe ist es daher, das richtige Management für das jeweilige Unternehmen zu finden. Anschließend stehen wir in regelmäßigem Austausch und verschaffen uns auf Basis detaillierter Informationen ein Bild von der Situation vor Ort, begleiten und unterstützen die Unternehmen. Um dies künftig noch intensiver als bisher leisten zu können, wird der Vorstand – wie von Herrn Möllerfriedrich angekündigt – von gegenwärtig zwei auf dann drei Personen erweitert.

Was haben wir aus den beiden Problemfällen gelernt, welche Schlüsse haben wir gezogen? Wir haben das Reporting um Kennzahlen erweitert, die uns einen Eindruck von der zu erwartenden Ergebnisqualität vermitteln. Wir haben die Abschlussprüfung erweitert. Wir haben Vertriebsprozesse geprüft und implementieren, soweit erforderlich, neue Regelungen. Bei großen, kritischen Projekten verfolgen wir den Projektfortschritt. Wir haben also eine Reihe von Maßnahmen ergriffen, und wir denken natürlich weiterhin über Verbesserungen nach.

Meine Damen und Herren,

kommen wir nun zum Thema Unternehmensakquisitionen.

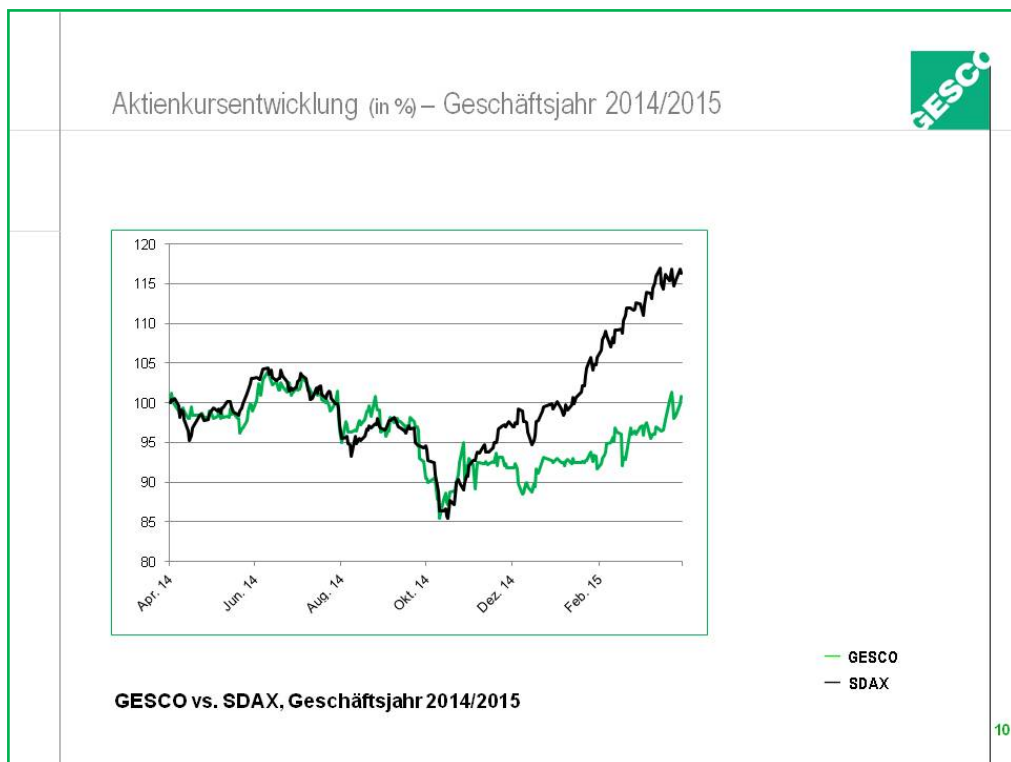
Im vergangenen Jahr haben wir Ihnen an dieser Stelle berichtet, dass die MAE ihren US-amerikanischen Wettbewerber übernehmen konnte. Fast genau ein Jahr später hat unsere Tochter Setter GmbH & Co. Papierverarbeitung ebenfalls eine Akquisition in den USA vollzogen. Die Firma Setter produziert in Emmerich am Niederrhein Stäbchen aus Papier und Kunststoff und liefert sie an die Süßwaren- und die Hygieneindustrie. Eingesetzt werden diese Stäbchen dann beispielsweise bei Lollipops, Wattestäbchen oder Medizinalprodukten. Setter vermarktet seine Produkte weltweit und erzielt rund 90 % seiner Umsätze im Export. Speziell bei Papierstäbchen ist Setter Qualitäts- und Volumenführer in diesem lupenreinen Nischenmarkt. Seit einigen Jahren ist Setter über ein Joint-Venture in den USA aktiv und ist dort Marktführer bei Stäbchen für die *Hygieneindustrie*. Im vergangenen Jahr ergab sich nun die Gelegenheit, den Geschäftsbetrieb des US-amerikanischen Unternehmens Setterstix zu erwerben. Setterstix ist US-Marktführer bei Papierstäbchen für die *Süßwarenindustrie*. Die beiden Unternehmen ergänzen sich also komplementär, so dass die Akquisition eine ideale strategische Ergänzung darstellt. Wie die Namensähnlichkeit vermuten lässt, haben die beiden Gesellschaften gemeinsame Wurzeln, gingen aber seit Jahrzehnten getrennte Wege. Zum Jahreswechsel 2014/2015 wurde die Transaktion vollzogen. Die übernommene Organisation erwirtschaftet mit etwa 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einen Umsatz von rund 10 Mio. € und geht im neuen Geschäftsjahr 2015/2016 erstmals in die Konzern-Gewinn-und-Verlustrechnung ein.

	Portfolioentwicklung und M&A 
	Januar 2015: Setter-Gruppe erwirbt Setterstix Corp. / USA
	<ul style="list-style-type: none">■ Setterstix ist führender US-Anbieter von Papierstäbchen für die Süßwarenindustrie, knapp 10 Mio. € Umsatz, rd. 40 Mitarbeiter■ Setter selbst ist in den USA Marktführer bei Papierstäbchen für die Hygieneindustrie → ideale Ergänzung des Marktauftritts in den USA■ Die Unternehmen haben gemeinsame Wurzeln, gingen aber seit Jahrzehnten getrennte Wege  <p style="text-align: right;">8</p>

Soviel zur Akquisition von Setterstix. Was das Thema M&A insgesamt angeht, so befinden wir uns derzeit ganz klar in einem Verkäufermarkt – zumindest was den gesunden Mittelstand angeht. Eine begrenzte Zahl attraktiver mittelständischer Unternehmen trifft auf eine größer werdende Zahl potentieller Investoren. Es ist also schwieriger geworden, Unternehmen zu identifizieren und zu kaufen, aber unmöglich ist es nicht. Was uns zugutekommt ist die Tatsache, dass der Markt auf allen Ebenen nach wie vor stark fragmentiert ist. Dies gilt für die Seite der Verkäufer ebenso wie für die Welt der Investoren. Und es gilt für die Intermediäre, die professionellen Mittler zwischen Unternehmern und Investoren. Hier profitieren wir von unserem über Jahrzehnte aufgebauten Renommee als Langfrist-Investor. Im September 2014 haben wir uns mit einem Leiter M&A personell verstärkt, der unser M&A-Netzwerk weiter pflegt und ausbaut und auch aktiv auf attraktive Unternehmen zugeht.

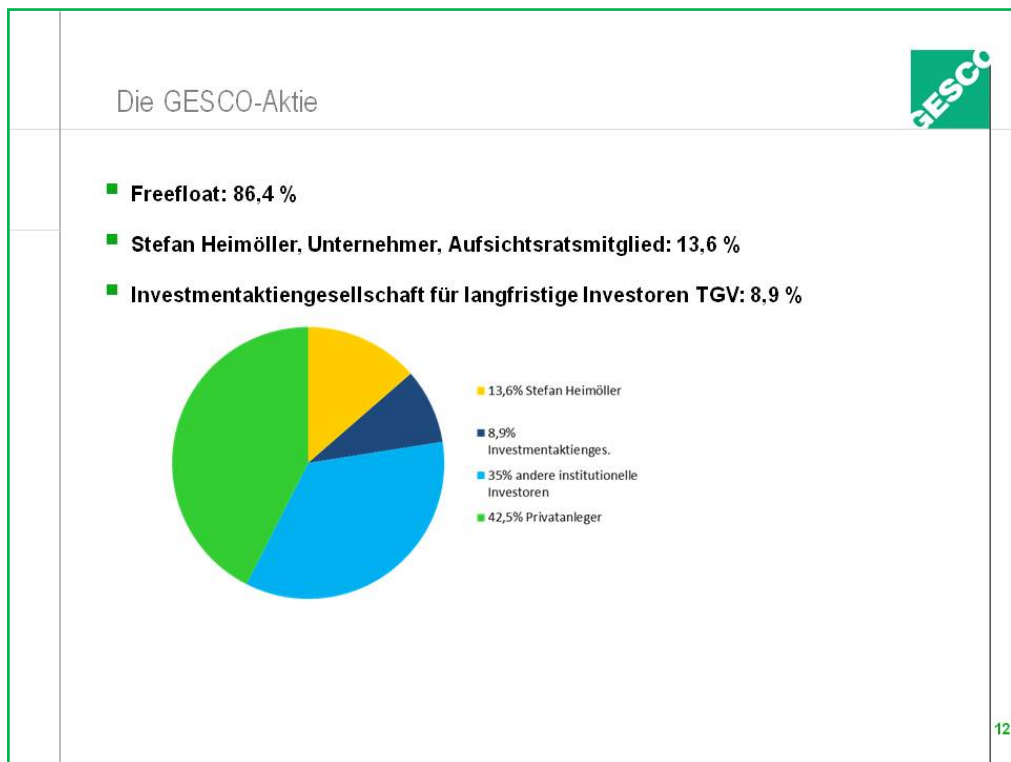
Meine Damen und Herren,

nach diesem Blick auf das Thema M&A komme ich nun zur Entwicklung am Kapitalmarkt. Auch im Geschäftsjahr 2014/2015 war die GESCO-Aktie leider ein Underperformer. Der Kurs war in diesem Zeitraum im Saldo praktisch unverändert, was bei rückläufigen Ergebnissen an sich noch keine schlechte Nachricht ist. Die Märkte insgesamt haben sich aber ausgesprochen positiv entwickelt, so dass unsere relative Performance definitiv enttäuschend ist.



Die Kursentwicklung ist die eine Komponente der Performance, die andere Komponente ist die Dividendenrendite. Seit vielen Jahren verfolgen wir bei der Dividendenpolitik eine klare Linie, die eine Ausschüttung von rund 40 % des Konzernjahresüberschusses nach Anteilen Dritter vorsieht. Die Dividende atmet also mit dem Ergebnis, so dass bei sinkendem Gewinn folgerichtig auch die Dividende sinkt. Mit unserem diesjährigen Dividendenvorschlag von 1,75 € je Aktie liegen wir leicht über unserer üblichen Ausschüttungsquote.

Im Aktionariat hat sich seit der letzten Hauptversammlung insofern eine Änderung ergeben, als ein zweiter Großaktionär hinzugekommen ist. Die Investmentaktiengesellschaft für langfristige Investoren TGV mit Sitz in Bonn hat uns im Oktober 2014 das Überschreiten der 3%-Schwelle mitgeteilt, im Dezember 2014 dann das Überschreiten der 5%-Schwelle. Wir haben diese Mitteilungen jeweils entsprechend der Publikationspflichten kommuniziert. Zum Bilanzstichtag 31. März 2015 hielt dieser Investor rund 6,4 % der Stimmrechte. Seither hat die Investmentaktiengesellschaft weiter zugekauft und hält derzeit knapp 9 % der Stimmrechte. Wie der Name schon sagt, versteht sich dieser Investor als langfristiger Aktionär und fühlt sich als Value-Investor erklärtermaßen der Investmentphilosophie Warren Buffets verpflichtet.



Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich nun noch zwei Punkte der Tagesordnung erläutern.

Unter Tagesordnungspunkt 7 schlagen wir die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals vor. Dabei beschränken wir uns wiederum auf eine Erhöhung von 10 % des Grundkapitals. Einen gewissen Kapitalrahmen brauchen wir, um bei Bedarf auch kurzfristig Kapital aufnehmen und das Geschäftsmodell in der bewährten Form weiterbetreiben zu können. Konkrete Pläne für eine Kapitalerhöhung bestehen derzeit nicht.

Unter Tagesordnungspunkt 8 schlagen wir die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien vor. Sie kennen diese Beschlussvorlage als Standardbeschluss auf den Hauptversammlungen fast aller deutschen Aktiengesellschaften. Derzeit bestehen keine Pläne für einen Aktienrückkauf, aber die Gesellschaft bewahrt sich damit einfach ihre Flexibilität.

Meine Damen und Herren,

abschließend lässt es sich auch der Vorstand nicht nehmen, an Herrn Rosenthal einige Worte des Abschieds zu richten.

Lieber Herr Rosenthal,

in den vielen Jahren der gemeinsamen Zusammenarbeit waren Sie uns stets ein anregender, oft auch fordernder Sparringspartner und ein vielseitiger Ideengeber. Sie werden gerne als Zahlenmensch bezeichnet, und ihre Auffassungs- und Kombinationsgabe in Bezug auf Zahlen und deren Zusammenhänge ist in der Tat phänomenal. Doch dabei erstreckt sich ihr analytischer Zugriff stets auch auf die wirtschaftlichen Zusammenhänge und auf die unternehmerischen Entscheidungen, die in den Zahlen abgebildet sind. Und Ihre weitgespannten Kenntnisse und Ihr reicher Erfahrungsschatz gehen natürlich über das rein Zahlenmäßige ohnehin weit hinaus. Unterstreichen möchte ich, was Herr Möllerfriedrich eingangs sagte: Sie sind ein leidenschaftlicher Verfechter unseres mittelständischen Geschäftsmodells, ein Gralshüter der GESCO-Philosophie.

Lieber Herr Rosenthal,

im Namen des Vorstands der GESCO AG spreche ich Ihnen unseren herzlichen Dank und unsere hohe Anerkennung für ihren unermüdlichen Einsatz im Dienste der GESCO AG aus. Für Ihren weiteren Lebensweg wünschen wir Ihnen Glück und Gesundheit – und wollen hoffen, dass Sie die GESCO nicht ganz aus den Augen verlieren.

Meine Damen und Herren,

vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.