

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

anlässlich der
**Hauptversammlung
der GESCO AG**

am 1. September 2005
in der Stadthalle Wuppertal

- es gilt das gesprochene Wort -



Tradition
Innovation
Vision

(Herr 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.

Zunächst werde ich Ihnen den Verlauf des abgelaufenen Geschäftsjahres 2004/2005 und die Entwicklung im laufenden Geschäftsjahr 2005/2006 erläutern. Anschließend wird Ihnen mein Vorstandskollege Herr Dr. Mayrose die Entwicklung der GESCO-Aktie darlegen und über das Thema Unternehmensakquisitionen berichten.

Unsere Aktionärinnen und Aktionäre haben über ihre Depotbanken den Aktionärsbrief mit den wesentlichen Informationen zum abgelaufenen Geschäftsjahr erhalten. Viele von Ihnen haben zudem den vollständigen Geschäftsbericht angefordert. Daher kann ich mich bei der Darstellung des Berichtsjahres auf die wesentlichen Kennzahlen beschränken.

Betrachten wir zunächst die Veränderungen, die sich im vergangenen Geschäftsjahr im **Konsolidierungskreis** ergeben haben. Bereits auf der Hauptversammlung 2004 hatten wir Sie über den Kauf der Setter-Gruppe in Emmerich informiert, der im April 2004 stattfand. Setter produziert Stäbchen für die Süßwaren-, Körperpflege- und Medizinalbranche und erwirtschaftet mit insgesamt rund 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einen Umsatz von etwa 10 Millionen EUR. Ebenfalls im April vergangenen Jahres haben wir unsere verbliebene 40%-Beteiligung an der Paroll Doppelbodensysteme GmbH & Co. KG in Radevormwald veräußert; auch dies hatten wir Ihnen bereits im vergangenen Jahr ausführlich erläutert. Die Kühlmann Kunststoff-Technik GmbH in Geseke, an der unsere Tochtergesellschaft AstroPlast mit 40 % beteiligt war, wurde im Geschäftsjahr 2004/2005 nicht mehr vollkonsolidiert, sondern at equity in den Konzernabschluss einbezogen. Anfang 2005 hat AstroPlast diese Anteile verkauft. Unsere Tochtergesellschaft Dörrenberg Edelstahl GmbH hat sich im Juni 2004 mit 60 % an einem Joint Venture in Spanien beteiligt, der Dörrenberg Tratamientos Térmicos S. L. Diese Gesellschaft beschäftigt sich mit der Wärmebehandlung von Werkzeugen und hat vor wenigen Monaten ihren Geschäftsbetrieb aufgenommen. Für Dörrenberg ist dies ein weiterer wichtiger Schritt in der Internationalisierung des Geschäfts.

Auf den Konzernumsatz hatten die Veränderungen im Konsolidierungskreis per Saldo keinen Einfluss; der Wegfall der KKT-Umsätze wurde durch den zeitanteiligen Zugang der Setter-Gruppe ausgeglichen.

Das **Geschäftsjahr 2004/2005** lässt sich auf einen einfachen Nenner bringen: Die GESCO-Gruppe hat das beste Ergebnis ihrer Unternehmensgeschichte erwirtschaftet. Zu Beginn des Geschäftsjahres waren wir von einer leichten Steigerung des Umsatzes um knapp 3 % auf 176 Millionen EUR ausgegangen. Beim Konzernjahresüberschuss hatten wir mit einem Wachstum um gut 10 % auf 4,2 Mio. EUR zuzüglich eines Einmaleffektes von 0,5 Mio. EUR gerechnet. Im dritten Quartal und insbesondere im vierten Quartal konnten wir eine über dem Plan liegende positive Entwicklung verzeichnen. Einige Gesellschaften

profitierten von sonderkonjunkturellen Faktoren und entwickelten sich deutlich besser als geplant. Vor Veröffentlichung der Neunmonatszahlen im Februar dieses Jahres haben wir die Planung angehoben und dann am Ende des Geschäftsjahres noch übertroffen.

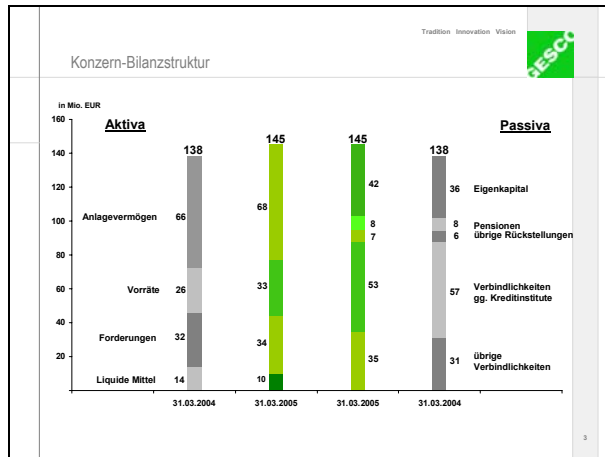
		2003/2004	2004/2005	Veränd.
Konzernumsatz	TEUR	171.234	192.264	12,3 %
Konzern-EBITDA	TEUR	17.947	20.114	12,1 %
Konzern-EBIT	TEUR	10.711	12.512	16,8 %
Finanzergebnis	TEUR	-1.929	-662	-
Ergebnis vor Steuern	TEUR	8.782	11.850	34,9 %
Ertragsteuern	TEUR	-3.985	-4.868	22,2 %
Ergebnis nach Steuern	TEUR	4.797	6.982	45,5 %
Ergebnisanteil beteiligte Geschäftsführer	TEUR	-599	-754	25,9 %
Konzernergebnis	TEUR	4.198	6.228	48,4 %
Ergebnis je Aktie	EUR	1,73	2,50	44,5 %
Eigenkapitalrendite v. St.	%	24,2	28,3	16,9 %
Investitionen in Sachanlagen	TEUR	5.258	6.404	21,8 %
Mitarbeiter	Anz.	1.192	1.215	1,9 %

Alles in allem konnte die GESCO-Gruppe den **Umsatz** um 12,3 % auf 192 Millionen EUR steigern. In diesem Wachstum sind auch Umsatzsteigerungen durch steigende Materialpreise, die teilweise an die Kunden weiterbelastet werden konnten, enthalten. Das Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern und Abschreibungen, kurz **EBITDA**, wuchs parallel mit dem Umsatz auf 20,1 Millionen EUR. Da sich die Abschreibungen nur leicht erhöhten, stieg das **EBIT**, also das Ergebnis vor Finanzergebnis und Ertragsteuern, überproportional um 16,8 % auf 12,5 Millionen EUR. Das **Finanzergebnis** hat sich deutlich von -1,9 Millionen EUR auf -0,6 Millionen EUR verbessert, wozu unter anderem ein Einmaleffekt aus einem Beteiligungsverkauf beigetragen hat. Entsprechend erhöhte sich das **Ergebnis vor Steuern** kräftig auf 11,9 Millionen EUR. Nach Abzug der Steuern und der Gewinnanteile der kapitalmäßig beteiligten Geschäftsführer unserer Tochtergesellschaften ergibt sich ein **Konzernjahresüberschuss** von 6,2 Millionen EUR gegenüber 4,2 Millionen EUR im Vorjahr. Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie von 2,50 EUR gegenüber 1,73 EUR im Vorjahr. Einen sehr erfreulichen Wert erreichte die **Eigenkapitalrendite vor Steuern**, die sich von 24,2 % auf 28,3 % erhöhte.

Die **Investitionen in das Sachanlagevermögen** bewegten sich mit 6,4 Millionen EUR im geplanten Rahmen. Mit diesen Investitionen ist sichergestellt, dass der hohe technische Standard in unseren Unternehmen weiterhin erhalten bleibt.

Über all diesen Zahlen wollen wir nicht vergessen, dass der ausgezeichnete Erfolg des abgelaufenen Geschäftsjahres undenkbar wäre ohne die qualifizierten und motivierten **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** unserer Unternehmensgruppe. Ihre Zahl erhöhte sich aufgrund der Veränderungen im Konsolidierungskreis von 1.192 auf 1.215. Den Belegschaften sowie dem Management der Tochtergesellschaften danken wir an dieser Stelle sehr herzlich für ihre hervorragenden Leistungen im vergangenen Geschäftsjahr. Die Personalarbeit und insbesondere die Aus- und Weiterbildung nehmen in der GESCO-Gruppe nach wie vor einen hohen Stellenwert ein. Natürlich unterliegen auch unsere Unternehmen einem verschärften Wettbewerbsdruck und müssen ihren Belegschaften Zugeständnisse bei Arbeitszeiten und Arbeitsmodalitäten abverlangen. Doch die Unternehmen setzen dabei auf kooperative Lösungen. Insgesamt sind wir überzeugt, dass in der Motivation und Identifikation der

Mitarbeiter eine wesentliche Stärke des Mittelstands liegt. In den überschaubaren organisatorischen Einheiten unserer Tochtergesellschaften „kennt man sich“, die Mitarbeiter sind keine Nummern, sondern Menschen – und umgekehrt ist das Unternehmen für die Mitarbeiter kein anonymer Apparat, sondern ein konkretes, überschaubares Miteinander.



Der Blick auf die **Konzernbilanz** zeigt ausgesprochen gesunde Strukturen. Trotz einer leicht erhöhten Bilanzsumme hat sich die Eigenkapitalquote auf 28,9 % verbessert. Da zugleich die Bankverbindlichkeiten weiter zurückgeführt wurden, verringerte sich die Nettoverschuldung. Sie beträgt lediglich das gut zweifache EBITDA – eine Relation, die als sehr gut bezeichnet werden darf. In Verbindung mit dem im letzten Jahr genehmigten Kapital eine hervorragende Basis für weitere Akquisitionen.

Betonen möchte ich bei dieser Gelegenheit, dass die Eigenkapitalquote im Einzelabschluss, also in der GESCO AG, mit über 50 % deutlich höher liegt. Im Konzernabschluss wird der Beteiligungsansatz bei der Muttergesellschaft mit dem Eigenkapital der Tochtergesellschaft verrechnet, während alle anderen Bilanzpositionen addiert werden. Somit ergibt sich aus rechnungslegungs-technischen Gründen im Konzern stets eine geringere Eigenkapitalquote als in der AG.

Die Zahlen des GESCO-Konzerns, die ich Ihnen eben erläuterte, umfassen die Aktivitäten aller Unternehmen der GESCO-Gruppe. Sehen wir uns kurz die größeren Tochtergesellschaften im Einzelnen an, damit diese Entwicklung etwas anschaulicher wird.

Die **Dörrenberg Edelstahl GmbH** in Engelskirchen-Ründeroth erbringt mit vier Geschäftsbereichen einen Full-Service rund um den Werkzeugedelstahl. Zielgruppen sind in erster Linie der Maschinenbau und der Automotive-Bereich. Das vergangene Jahr war das erfolgreichste in der über 140jährigen Firmengeschichte. Mit einem Umsatz von gut 90 Millionen EUR konnte das Unternehmen seine Erlöse um mehr als 20 % ausweiten, was teilweise in der kräftigen Erhöhung der Stahlpreise begründet ist.

Die **SVT GmbH** in Schwelm produziert Anlagen zum Be- und Entladen insbesondere von Schiffen. Ein Schwerpunkt sind Verladeeinrichtungen für verflüssigtes Erdgas, so genanntes LNG. SVT ist weltweit aktiv und erwirtschaftet rund vier Fünftel ihres Umsatzes im Export. Das Unternehmen konnte

2004 in einem schwierigen Markt seinen Umsatz um rund 2 % auf 21,5 Millionen EUR steigern.

Die Firma **MAE** in Erkrath ist Weltmarktführer bei automatischen Richtmaschinen und Radsatzpressen. Nachdem die Kunden des Unternehmens im Jahre 2003 eine starke Kaufzurückhaltung an den Tag legten, wurden 2004 etliche Investitionen nachgeholt: Der Umsatz wuchs um ein gutes Drittel auf über 16 Millionen EUR.

AstroPlast Kunststofftechnik in Sundern vertreibt ein Eigenprogramm an Kunststoffspulen und produziert kundenspezifische Spritzgussteile. Für die Gesellschaft verlief das abgelaufene Jahr besser als erwartet, der Umsatz wuchs um rund 30 % auf 12,7 Millionen EUR.

Die im April 2004 erworbene **Setter-Gruppe** in Emmerich produziert, wie schon erwähnt, Stäbchen aus Papier und Kunststoff. Bei einer unverändert hohen Exportquote von 85 % konnte das Unternehmen trotz der Belastung durch den schwachen Dollarkurs mit Erlösen von 10,7 Mio. EUR sein Umsatzniveau halten.

Die Firma **Haseke** in Porta Westfalica ist in der Medizintechnik, bei Steuerungsgehäusen und Computeraufstellsystemen aktiv. Mit einem Umsatz von 10 Millionen EUR konnte die Gesellschaft das hohe Niveau der Vorjahre halten.

Meine Damen und Herren,

wenn Sie sich ins Gedächtnis rufen, dass die deutsche Volkswirtschaft im Jahre 2004 gerade einmal um 1,6 % gewachsen ist, dann kann sich die Entwicklung unserer Gruppe durchaus sehen lassen. Bedeutet dies, dass wir uns von konjunkturellen Schwankungen abkoppeln? Nein, natürlich sind auch wir von dem allgemeinen Auf und Ab in unserer Volkswirtschaft und insbesondere von den Exporterfolgen der deutschen Wirtschaft nicht unabhängig, da unsere Unternehmen stark in exportorientierte Industrien liefern. Doch die eben skizzierten Beispiele belegen, dass gut positionierte und gut geführte Unternehmen mit einer starken technischen Kompetenz und einer kundenorientierten Belegschaft auch am Standort Deutschland sehr erfolgreich sein können. Zudem gleicht unser Konzept der Diversifizierung innerhalb der Gruppe Schwankungen einzelner Branchen in gewissem Umfang aus.

		Zahlen für das erste Quartal 2005/2006		
		I. Quartal 2004/2005	I. Quartal 2005/2006	Veränd.
Auftragsingang	TEUR	50.104	58.252	16,3 %
Konzernumsatz	TEUR	41.765	53.321	27,7 %
EBITDA	TEUR	4.209	5.917	40,6 %
EBIT	TEUR	2.548	4.084	60,3 %
Konzernergebnis	TEUR	1.607	2.004	24,7 %
Ergebnis je Aktie	EUR	0,64	0,80	25,0 %

Die dynamische Entwicklung insbesondere im dritten und vierten Quartal des abgelaufenen Geschäftsjahres hat sich nahtlos fortgesetzt im ersten Quartal des **neuen Geschäftsjahres 2005/2006**, das am 1. April begonnen hat. Den Quartalsbericht zu diesen ersten drei Monaten haben wir am 11. August veröffentlicht, die wesentlichen Kennzahlen sind auf dem Schaubild zusammengefasst. Der Auftragseingang stieg um gut 16 % auf rund 58 Millionen EUR. Das kräftige Umsatzwachstum von rund 28 % auf über 53 Millionen EUR ist zu 5 % im Zugang der Setter-Gruppe begründet, die im ersten Quartal des Vorjahres noch nicht enthalten war. Die Ergebniskennzahlen EBITDA und EBIT wuchsen mit 40 % bzw. 60 % deutlich stärker als der Umsatz. Mit einem Konzernergebnis von 2 Millionen EUR bzw. einem Ergebnis je Aktie von 0,80 EUR sehen wir uns derzeit im Plan und sind zuversichtlich, unsere Ziele für das Gesamtjahr zu erreichen. Anlässlich der Bilanzpressekonferenz am 28. Juni dieses Jahres hatten wir Ziele von 205 Millionen EUR beim Umsatz und 6,6 Millionen EUR beim Konzernjahresüberschuss genannt. Das erste Quartal war außergewöhnlich gut; für das zweite Halbjahr gehen wir von einer gewissen Beruhigung aus. Von daher lassen sich die Zahlen des ersten Quartals nicht linear hochrechnen.

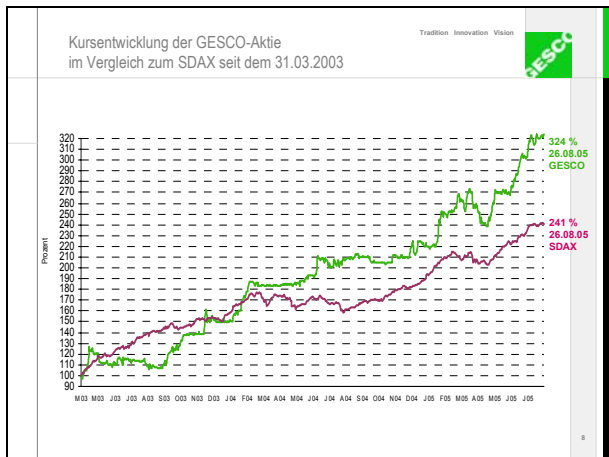
Meine sehr geehrten Damen und Herren,

nach diesen Informationen zur wirtschaftlichen Entwicklung der GESCO-Gruppe wird Sie nun mein Kollege Herr Dr. Mayrose über die Entwicklung am Kapitalmarkt und über das Thema Unternehmenserwerbe informieren.

(Herr Dr. Hans-Gert Mayrose)

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

die guten Zahlen, die Ihnen Herr Spartmann soeben erläutert hat, wurden auch vom Kapitalmarkt honoriert: Die GESCO-Aktie setzte ihren Anstieg fort, der nun schon seit zwei Jahren andauert. Sie hat den Emissionskurs vom März 1998 in Höhe von 21,47 EUR eingeholt und mittlerweile deutlich hinter sich gelassen. Im Geschäftsjahr 2004/2005 ist der Kurs der GESCO-Aktie um 41,4 % gestiegen und konnte damit abermals den Vergleichsindex SDAX schlagen, der 21,8 % an Wert gewann. Der wichtigste Index, der Deutsche Aktienindex DAX, stieg im gleichen Zeitraum um 10,8 %. Die Small- und Mid-Caps, die lange Zeit in der Gunst vieler Anleger nicht gerade weit oben rangierten, haben die Blue Chips eindrucksvoll hinter sich gelassen. Seit dem Bilanzstichtag hat unsere Aktie nochmals um mehr als 20 % zugelegt und neue Höchstkurse markiert. Auch die Umsätze in der Aktie haben sich erhöht.



In punkto Investor Relations und Öffentlichkeitsarbeit waren wir auch im Geschäftsjahr 2004/2005 aktiv. Wir haben eine Reihe von IR-Veranstaltungen besucht, um unser Geschäftsmodell zu erläutern und den Bekanntheitsgrad unserer Gesellschaft zu steigern. Besonders hervorzuheben ist das Eigenkapitalforum in Frankfurt am Main, das von der Deutschen Börse und der KfW-Bank veranstaltet wird, sowie die Small Cap Conference der DVFA, die ebenfalls in Frankfurt stattfindet. Vorgestern haben wir auch im Rahmen der diesjährigen Small Cap Conference präsentiert und sind auf ein abermals verstärktes Interesse gestoßen. Im Zuge der steigenden Marktkapitalisierung öffnen sich zunehmend die Türen institutioneller Investoren, die wir im Rahmen von Roadshows besuchen. Neben Veranstaltungen für die Financial Community haben wir auch den Dialog mit Privatanlegern gepflegt, beispielsweise auf dem Münchner Börsentag oder der Kapitalanlagemesse „Invest“ in Stuttgart.

All diese Veranstaltungen haben für unsere Gesellschaft einen doppelten Nutzen. Zum einen werben wir für die GESCO-Aktie, und zum anderen knüpfen wir weiter an unserem Netzwerk für den Erwerb von Unternehmen. Unternehmensmakler und Unternehmensberater, M&A-Berater, Banken und natürlich auch die Unternehmer selbst sind wichtige Meinungsbildner und Multiplikatoren, die wir auf diesen Wegen direkt erreichen können.



Die Kurssteigerung bildet aber nur *eine* Komponente Ihrer Rendite als Aktionär – eine zweite Komponente stellt die Dividende dar. Mit einem Dividendenvorschlag von 90 Cent je Aktie haben wir den Wert des Vorjahres um rund 30 % überschritten. Zum Zeitpunkt, als Vorstand und Aufsichtsrat den Beschluss über die Gewinnverwendung fassten, entsprachen diese 90 Cent einer

Dividendenrendite von rund 4 %. Seither ist der Aktienkurs weiter gestiegen; dennoch liegt die Dividendenrendite auch heute über 3 %, was angesichts unverändert niedriger Kapitalmarktzinsen weiterhin eine attraktive Verzinsung darstellt. In den vergangenen Jahren ist der Stellenwert der Dividende bei vielen Anlegern wieder gestiegen. Neben der Verzinsung bietet die Ausschüttung auch eine gewisse Signalfunktion: Unternehmen, die kontinuierlich Gewinnausschüttungen an ihre Aktionäre vornehmen können, verfügen in aller Regel über stabile, nachhaltig erfolgreiche Geschäftsmodelle – und damit tendenziell über ein eher geringeres Risiko. Generell streben wir eine Ausschüttungsquote in der Größenordnung von 40 % des Konzernjahresüberschusses vor Sondereffekten an. Nach unserer Überzeugung werden wir mit dieser Quote dem Wunsch des Aktionärs nach Ausschüttung gerecht und stärken zugleich die Substanz des Unternehmens, um auch künftig intern und extern wachsen zu können.

Der Tagesordnung konnten Sie entnehmen, dass wir uns auch in diesem Jahr die Ermächtigung zum Aktienrückkauf erteilen lassen wollen. Wie Sie wissen, sind diese Beschlüsse jeweils 18 Monate gültig, so dass sie in jedem Jahr auf der Agenda stehen. Auch wenn es derzeit keinerlei Pläne für einen Aktienrückkauf gibt, möchten wir uns dieses Instrument offen halten. In geringem Umfang benötigen wir eigene Aktien, um sie im Rahmen des alljährlichen Mitarbeiterbeteiligungsprogramms an die Belegschaft des GESCO-Konzerns abgeben zu können. Dieses Mitarbeiterprogramm führen wir seit dem Börsengang durch; es bietet den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einen Baustein zur privaten Vermögensbildung und stößt alljährlich auf eine sehr positive Resonanz. Über diesen Vertrauensbeweis gegenüber der Muttergesellschaft freuen wir uns natürlich. Bei dieser Gelegenheit möchte ich erwähnen, dass es bei uns keinerlei Aktienoptionsprogramme oder ähnliches gibt, weder für den Vorstand noch für andere Gruppen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

lassen Sie mich nach diesem Überblick über die Entwicklung am Kapitalmarkt auf das Thema Unternehmensakquisitionen eingehen.

Herr Spartmann hat Ihnen für das abgelaufene Geschäftsjahr Zahlen erläutert, die weitgehend auf einem kräftigen internen Wachstum beruhen, also auf einer Aufwärtsbewegung aus der bestehenden Unternehmensgruppe heraus. Dieses interne Wachstum war im letzten Jahr besonders stark; nicht in jedem Jahr können deutsche Mittelständler so zulegen. Über dieses interne Wachstum hinaus strebt die GESCO AG seit jeher auch nach externem Wachstum, also nach einer Weiterentwicklung der Gruppe durch den Erwerb von strategisch interessanten mittelständischen Industrieunternehmen. Auf dem Schaubild sehen Sie unsere wesentlichen Akquisitionskriterien. Generell müssen die Unternehmen einem unserer beiden Segmente Werkzeug- und Maschinenbau oder Kunststoff-Technik zuzuordnen sein. Die Umsatzgröße sollte 10 Millionen EUR nicht wesentlich unterschreiten. Und das Unternehmen sollte wirtschaftlich gesund sein; Sanierungsfälle kommen allenfalls in sehr gut begründeten Ausnahmen in Frage.

Philosophie der GESCO AG

Tradition Innovation Vision

Akquisitionskriterien:

- Branchen Werkzeug-/Maschinenbau oder Kunststoff-Technik
- etablierte Nischenanbieter
- Umsatz ab ca. 10 Mio. EUR
- adäquate Eigenkapitalausstattung
- keine Sanierungsfälle

10


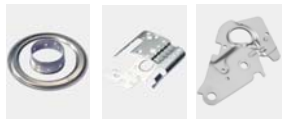
Vor zwei Tagen haben wir die Akquisition eines Unternehmens bekannt gegeben, das diesen Kriterien voll und ganz entspricht. Es handelt sich um die Dömer-Gruppe in Lennestadt, die in der Stanz-, Biege- und Umformtechnik und im Werkzeugbau aktiv ist. Die Gruppe erwirtschaftet mit circa 80 Mitarbeitern einen Umsatz von mehr als 10 Millionen EUR. Dömer produziert anspruchsvolle technische Teile und liefert unter anderem an die Automobil-, Beschlag- und Schienenfahrzeugindustrie. Was das Unternehmen erfolgreich macht, sind seine starke Expertise in der Bearbeitungstechnologie und in der Konzeption und Ausführung der erforderlichen Werkzeuge. Auch mit seinem hoch spezialisierten Maschinenpark hebt sich Dömer vom Wettbewerb ab. Diese Stärken kann das Unternehmen insbesondere bei anspruchsvollen Sonderteilen, komplexen Geometrien oder besonderen Materialanforderungen ausspielen.

Aktuelle Akquisition

Tradition Innovation Vision

Dömer-Gruppe, Lennestadt

- 80 Mitarbeiter, über 10 Mio. EUR Umsatz
- Fachbetrieb für Stanz- und Umformtechnik
- Werkzeugbau
- beliefert u. a. Automobilindustrie, Beschlagindustrie, Schienenfahrzeugindustrie
- langjährig gewachsenes Know-how in der Bearbeitungstechnologie
- hoch spezialisierter Maschinenpark
- klassische Nachfolgelösung

11

Dömer ist eines jener gesunden, leistungsstarken Unternehmen der Metallverarbeitung, wie es sie gerade im Sauerland, im Siegerland und im Bergischen Land immer noch in großer Zahl gibt. Wir haben das Unternehmen im Rahmen einer typischen Nachfolgelösung erworben; die bisherigen Inhaber, die Eheleute Dömer, werden aus Altersgründen in den Ruhestand gehen. Sie haben das Unternehmen 1969 gegründet und seither mit großem Engagement kontinuierlich weiter entwickelt und aufgebaut. Es liegt ihnen am Herzen, das Unternehmen in seiner gewachsenen Identität an einen Partner zu veräußern, der langfristig orientiert ist und für den Fortbestand ihres Lebenswerkes steht. Unmittelbar nach Wirksamwerden des Vertrages haben wir vorgestern früh gemeinsam mit den bisherigen Inhabern die Belegschaft über den Eigentümerwechsel informiert. Wir legen großen Wert darauf, uns der jeweiligen Belegschaft persönlich vorzustellen und die Vorgehensweise unseres Unternehmens zu erläutern. Mit einer solchen

offenen, aktiven Kommunikation können Verunsicherungen aufgefangen werden, die in einer solchen Situation aus verständlichen Gründen auftreten können. Wenn die Belegschaft eines neu erworbenen Unternehmens erlebt, dass die GESCO AG kein anonymer, vielleicht Exit-orientierter Investor, sondern ein langfristig orientierter Partner ist, dann sind damit die Weichen für einen harmonischen Übergang und für eine erfolgreiche Zukunft gestellt.

In das GESCO-Konzernergebnis des laufenden Geschäftsjahres wird die Dömer-Gruppe mit vier Monaten eingehen. Im kommenden Geschäftsjahr wird das Unternehmen dann erstmals mit vollen zwölf Monaten konsolidiert.

Vor dem Hintergrund des Erwerbs der Dömer-Gruppe prüfen wir derzeit die Option, eine Kapitalerhöhung durchzuführen. Die Hauptversammlung des vergangenen Jahres hatte dazu die Genehmigung erteilt. Wie wir Ihnen bereits im letzten Jahr erläutert haben, denken wir dabei an eine sogenannte „kleine“ Kapitalerhöhung bis maximal 10 % des Grundkapitals unter Ausschluss des Bezugsrechts. Eine solche Kapitalmaßnahme wäre relativ schnell und unkompliziert durchzuführen. Angewiesen sind wir auf eine solche Kapitalmaßnahme nicht, denn wir sind in der komfortablen Position, in einer Kombination von Eigen- und Fremdkapital sowohl die Akquisition von Dömer als auch weitere Unternehmenserwerbe finanzieren zu können. Aber wir wollen auch bei künftigem Wachstum unsere gute Bilanzstruktur erhalten. Mit einer Kapitalerhöhung stehen uns Mittel sowohl für den Erwerb von Dömer als auch für die Akquisition weiterer Unternehmen zur Verfügung. Somit haben wir noch Raum für Ergebniszuwächse und sind zuversichtlich, eine Verwässerung zu vermeiden.

Sobald zu einer Kapitalerhöhung Beschlüsse gefasst werden, werden wir die Öffentlichkeit selbstverständlich darüber informieren.

Mit der Firma Dömer haben Sie, meine Damen und Herren, ein Unternehmen kennen gelernt, das wir erworben haben. Dem steht eine erheblich größere Zahl an Unternehmen entgegen, die wir geprüft und *nicht* erworben haben. Wir arbeiten Tag für Tag daran, aus der Vielzahl der angebotenen Unternehmen diejenigen Firmen zu identifizieren, die zu uns passen. Unsere Messlatte liegt dabei unverändert hoch. Selbst bei zunächst vielversprechenden Unternehmen kann es immer wieder vorkommen, dass der Erwerb letztlich doch nicht zustande kommt. Die Gründe dafür können höchst unterschiedlich sein. Lassen Sie mich drei Varianten aus den letzten Monaten erläutern, um Ihnen einen konkreten Eindruck solcher Gründe zu vermitteln.

In einem Fall führten schwere gesundheitliche Probleme beim Verkäufer dazu, dass er kurzfristig an einen strategischen Investor verkaufte, obwohl ihm das Geschäftsmodell der GESCO besser zusagte. Der strategische Investor war in der Lage, umgehend einen neuen Geschäftsführer zu stellen und den Eigentümer aus dem Unternehmen zu entlassen.

In einem anderen Fall deckten wir bei einer Due Diligence Kundenabhängigkeiten und nicht erklärbare Veränderungen in der Bestandsbewertung auf. Da der Verkäufer sich an den erkannten Risiken nicht beteiligen wollte, war für uns ein Kauf nicht vertretbar.

In einem dritten Fall, dem Kauf der deutschen Enkelgesellschaft eines ausländischen Konzerns, ging die deutsche Muttergesellschaft während unserer Verhandlungen in die Insolvenz. Unser nahe liegender Wunsch, die gesunde Tochtergesellschaft zu erwerben, war mit dem Insolvenzverwalter nicht zu

machen – er bestand auf einer Komplettlösung für die gesamte Unternehmensgruppe, worauf wir uns nicht einlassen konnten.

Sie sehen, trotz intensiver Vorarbeiten kann es vielfältige Gründe dafür geben, dass der Kauf eines Unternehmens letztlich nicht zustande kommt. Der Grund dafür kann beim Verkäufer liegen, mitunter auch in emotionalen Faktoren, und er kann bei uns liegen. Für eine langfristig positive Entwicklung der GESCO-Gruppe ist es entscheidend, die richtigen Unternehmen zu kaufen und für diese Unternehmen vernünftige Kaufpreise zu zahlen. Ebenso wichtig ist es, bestimmte Unternehmen *nicht* zu kaufen oder nicht um jeden Preis zu kaufen. Auch gegenwärtig haben wir wieder eine ganze Reihe vielversprechender Angebote in der Bearbeitung, die uns schöne Perspektiven für externes Wachstum bieten. Auch bei diesen Unternehmen legen wir eine größtmögliche Sorgfalt an den Tag. Gerade weil wir die Unternehmen lange behalten und sie gemeinsam mit dem Management vor Ort weiter entwickeln wollen, muss unsere Risikobetrachtung eine andere sein als die des kurzfristigen, Exit-orientierten Investors. Letztlich dient diese Sorgfalt dazu, das Vermögen der Gesellschaft und damit das Vermögen der Aktionärinnen und Aktionäre zu schützen und zu mehren.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.