

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

anlässlich der
**Hauptversammlung
der GESCO AG**

am 9. September 2004
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.

Seit Herr Back am 31. März aus dem Vorstand ausgeschieden ist, führen mein Kollege Herr Dr. Mayrose und ich die Geschäfte gleichberechtigt. Herr Dr. Mayrose ist zuständig für Unternehmensakquisitionen, für die technische Betreuung der Unternehmen, für Investitionen sowie für Investor Relations und Öffentlichkeitsarbeit. Ich verantworte die Bereiche Beteiligungscontrolling, Finanzen, Rechnungswesen, Personal und Recht. In Anlehnung an diese Zuständigkeitsbereiche werden wir uns auch die heutige Vorstandsrede teilen. Zunächst werde ich Sie über das abgelaufene Geschäftsjahr 2003/2004 informieren und einen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr 2004/2005 geben. Anschließend wird Herr Dr. Mayrose auf die Entwicklung der GESCO-Aktie eingehen und einige Punkte der Tagesordnung näher erläutern.

Doch bevor wir mit diesen Themen beginnen, möchten auch wir Herrn Back unseren herzlichen Dank aussprechen. Sein Wirken hat die GESCO-Gruppe entscheidend geprägt. Unsere Gesellschaft verdankt ihr hohes Renommee bei Unternehmern, Geschäftspartnern und am Kapitalmarkt ganz wesentlich seiner Leistung und seiner Glaubwürdigkeit. Wir als seine Nachfolger haben ein vorbildlich bestelltes Haus übernommen und verstehen dies als Verpflichtung, das bewährte Geschäftsmodell fortzuführen.

Herr Back ist zwar mit Ablauf des 31. März aus dem Vorstand ausgeschieden, doch er hat das Geschäftsjahr, über das wir Ihnen heute berichten, noch voll mit verantwortet. Es war ein ausgesprochen erfreuliches Geschäftsjahr, mit dem sich Herr Back als Vorstandsvorsitzender von Ihnen verabschiedet hat.

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.

		Tradition Innovation Vision		
Wesentliche Kennzahlen GESCO Konzern		GESCO		
		2002/2003	2003/2004	Veränderung
Konzernumsatz	TEUR	153.835	171.234	11,3 %
Konzern-EBITDA	TEUR	14.580	17.580	20,6 %
Finanzergebnis	TEUR	-9.663	-1.545	-
Ergebnis vor Steuern	TEUR	-1.600	8.584	-
Ertragsteuern	TEUR	-758	-4.087	-
Ergebnisanteile beteiligte Geschäftsführer	TEUR	-819	-599	-26,9 %
Konzernergebnis	TEUR	-3.177	3.898	-
DVFA/SG-Ergebnis je Aktie	EUR	-1,29	1,60	-
ROCE	%	9,8	11,8	-
Investitionen	TEUR	20.432	5.558	-72,8 %
Mitarbeiter (31.12.)	Anz.	1.203	1.208	0,4 %

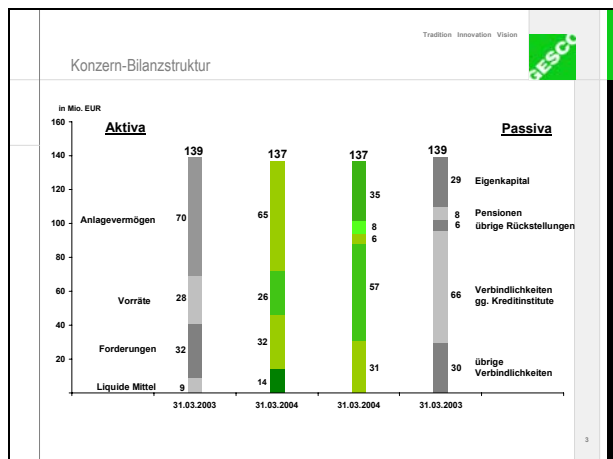
Während die deutsche Volkswirtschaft weiter auf der Stelle trat, konnte sich die GESCO-Gruppe erfreulich entwickeln. Der **Konzernumsatz** wuchs um 11,3 % von 153,8 Millionen EUR auf 171,2 Millionen EUR, wovon mehr als 5 % auf organisches Wachstum zurückzuführen sind. Deutlich überproportional gestiegen ist die Kennzahl für das operative Geschäft **EBITDA**, also das Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern und Abschreibungen: es erhöhte sich um 20,6 % von 14,6 Millionen EUR auf 17,6 Millionen EUR.

Das **Finanzergebnis** bewegte sich mit minus 1,5 Millionen EUR in der erwarteten Größenordnung. Im vorangegangenen Geschäftsjahr war das Finanzergebnis durch Verluste aus dem zum 31. März 2003 verkauften Geschäftsfeld Neue Technologien kräftig belastet worden. Dadurch wurden auch die folgenden Kennzahlen negativ, obwohl wir im angestammten Geschäftsfeld der Basis-Technologien auch damals erfolgreich waren und unverändert schwarze Zahlen schrieben. Nach diesem einmaligen Verlust ist der GESCO-Konzern im Geschäftsjahr 2003/2004 eindrucksvoll in die Gewinnzone zurückgekehrt: Das **Ergebnis vor Steuern** betrug 8,6 Millionen EUR. Nach Abzug der Steuern und der Gewinnanteile unserer Geschäftsführer, die an den von ihnen geführten Unternehmen kapitalmäßig beteiligt sind, ergab sich ein **Konzernjahresüberschuss** von 3,9 Millionen EUR. Das **DVFA-Ergebnis je Aktie** lag bei 1,60 EUR.

Bei der Verzinsung des eingesetzten betriebsnotwendigen Vermögens, dem **Return on Capital Employed**, kurz ROCE, konnten wir mit 11,8 % wieder einen guten Wert erreichen.

Die **Investitionen** bewegten sich mit 5,6 Millionen EUR im üblichen Rahmen; in der Vorjahreszahl von 20,4 Millionen EUR waren in hohem Maße Firmenerwerbe enthalten. Die Investitionen in das Sachanlagevermögen und in das immaterielle Anlagevermögen lagen im Vorjahr bei 5,7 Millionen EUR, blieben also nahezu unverändert. Im Schnitt investieren wir jährlich rund 6 bis 7 Millionen EUR in das Anlagevermögen der Tochtergesellschaften und sichern damit ein hohes technisches Niveau. Zudem haben in den vergangenen Jahren einige Unternehmen überdurchschnittlich stark in ihre technische Ausstattung investiert. Hierzu gehört auch eine moderne, zeitgemäße Informationstechnologie, insbesondere ERP-Systeme. An keiner Stelle in der GESCO-Gruppe herrscht ein Investitionsstau, sämtliche Unternehmen verfügen über einen zeitgemäßen Maschinenpark und eine Ausstattung nach dem Stand der Technik.

Die **Belegschaft** blieb mit 1.208 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gegenüber dem Vorjahr praktisch unverändert. Meine Damen und Herren, aus den Wirtschaftsnachrichten der Presse kann man mitunter den Eindruck gewinnen, dass Manager ihre Mitarbeiter nur noch als lästigen Kostenblock betrachten. Eine solche Einstellung gegenüber der eigenen Belegschaft wäre nach unserer Überzeugung falsch. Natürlich steht auch unsere Gruppe unter dem Zwang, ihre Personalkosten auf einem wettbewerbsfähigen Niveau zu halten und den Mitarbeitern Zugeständnisse abzuverlangen. Doch bei aller Notwendigkeit, dem wachsenden Kostendruck mit immer wieder neuen Maßnahmen zu begegnen: Letztlich sind die Mitarbeiter der Schlüssel zum Erfolg. Es gibt keinen unternehmerischen Erfolg ohne gut ausgebildete, motivierte Mitarbeiter, die sich mit dem Unternehmen identifizieren. Die erfreulichen Zahlen, die wir Ihnen heute präsentieren dürfen, sind das Ergebnis von Qualifikation, Motivation, Identifikation und schlichtweg harter Arbeit. Deshalb legen wir großen Wert darauf, auch in der heutigen Hauptversammlung den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in der GESCO-Gruppe ebenso wie den Geschäftsführern der Tochtergesellschaften unseren herzlichen Dank und unsere Anerkennung für ihre hervorragenden Leistungen auszusprechen.



Betrachten wir nun die **Konzernbilanz**, die eine ausgesprochen gesunde Struktur aufweist. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten reduzierten sich von 66 auf 57 Millionen EUR. Das Eigenkapital konnte von 29 Millionen EUR auf 35 Millionen EUR erhöht werden, die Eigenkapitalquote verbesserte sich auf 25,7 %. Wenn Sie unsere Konzernbilanz mit der anderer Beteiligungsgesellschaften vergleichen, dann werden Sie feststellen, dass wir über vergleichsweise geringe Firmenwerte verfügen. Selbst wenn man die Firmenwerte vom Eigenkapital abzieht, was manche Banken bei der Bewertung tun, dann verbleibt in unserer Konzernbilanz ein erhebliches Eigenkapital – was bei Beteiligungsgesellschaften keineswegs selbstverständlich ist.

Noch besser stellen sich die Relationen im Einzelabschluss dar: Die GESCO AG selbst verfügt über eine hohe Eigenkapitalquote von über 50 %. Es liegt in der Natur des Konzernabschlusses, dass die Eigenkapitalquote hier niedriger als im AG-Abschluss ausfällt. Im Konzernabschluss wird der Beteiligungsansatz der Muttergesellschaft mit dem Eigenkapital der Tochtergesellschaft verrechnet, während alle anderen Bilanzpositionen addiert werden.

Der Konzern ist natürlich kein abstraktes Gebilde, sondern die Summe der Unternehmen unserer Gruppe. Lassen Sie mich daher nun kurz auf die Entwicklung zumindest der größeren unserer Tochtergesellschaften eingehen.

Unsere größte Tochtergesellschaft, die **Dörrenberg Edelstahl GmbH** in Engelskirchen-Ründeroth, konnte nach einem Umsatzrückgang im Vorjahr kräftig aufholen und mit einem Umsatz von über 74 Millionen EUR an den Rekordwert des Jahres 2001 anknüpfen. Dörrenberg bietet mit vier Geschäftsbereichen einen Full-Service rund um den Werkzeuedelstahl. Die Kunden stammen vorwiegend aus dem Maschinenbau und dem Automotive-Bereich.

Die 2002 erworbene **SVT GmbH** in Schwelm ist im Berichtsjahr erstmals mit einem vollen Geschäftsjahr in den Konzernabschluss eingegangen. Mit einem Umsatz von über 21 Millionen EUR konnte SVT auf vergleichbarer Basis eine Umsatzsteigerung von gut 10 % erreichen. Das Unternehmen produziert und vertreibt Anlagen zum Be- und Entladen insbesondere von Schiffen und hat sich spezialisiert auf Verladeeinrichtungen für verflüssigtes Erdgas, so genanntes LNG. SVT ist ein international renommierter Anbieter mit einer Exportquote von 75 %.

Die Kunden der Firma **MAE** in Erkrath übten sich im abgelaufenen Geschäftsjahr in Kaufzurückhaltung. Daher blieb der Umsatz von 12 Millionen EUR spürbar hinter dem Vorjahreswert zurück. MAE ist Weltmarktführer bei automatischen Richtmaschinen und bei Radsatzpressen für Schienenfahrzeuge. Die ersten Monate des neuen Geschäftsjahres belegen mit einem erfreulichen Aufwärtstrend, dass die Kunden an den Produkten der Gesellschaft letztlich nicht vorbeikommen.

Die **Ackermann Fahrzeugbau** in Wolfhagen bei Kassel konnte ihren Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 8 % auf 11,2 Millionen EUR steigern. Ackermann fertigt Bausätze für geschlossene LKW- und Anhängerbauten und bewegt sich damit in einem schwierigen, konjunktursensiblen Markt. Doch das Unternehmen hat alle Voraussetzungen, um sich als Nischenanbieter weiterhin erfolgreich zu behaupten.


Die 2002 erworbene **Hubl GmbH** in Vaihingen an der Enz berichtet von einem Ausnahmejahr. Mit einem kräftigen Sprung nach oben konnte die Gesellschaft ihren Umsatz auf 10,2 Millionen EUR steigern – ein Wert, der im laufenden Jahr sicher nicht ganz wiederholt werden kann. Ebenso wie SVT ist Hubl erstmals mit einem vollen Geschäftsjahr im Konzernabschluss enthalten. Das Unternehmen fertigt mit qualifizierten Mitarbeitern und einem hochkarätigen Maschinenpark Maschinenverkleidungen, Gehäuse und andere Produkte aus Edelstahl. Mit High-End-Qualität, hoher Designkompetenz und umfassenden Dienstleistungen bietet Hubl seinen Kunden ein attraktives Komplett-Paket.

Die **Haseke GmbH & Co. KG** in Porta Westfalica konnte im vergangenen Jahr ihren Umsatz auf dem hohen Vorjahresniveau von 10 Millionen EUR halten, obwohl einige Produktserien ausgelaufen sind. Haseke umschreibt seine Kernkompetenz mit „Heben, senken, schwenken“ – das Unternehmen ist in der Medizintechnik, bei Steuerunggehäusen und Computeraufstellsystemen aktiv.

Die **AstroPlast Kunststofftechnik** in Sundern hat ihren Umsatz auf 9,7 Millionen EUR ausgeweitet. AstroPlast entwickelt und vermarktet ein Eigenprogramm an Kunststoffspulen und fertigt kundenspezifische technische Spritzgussteile. Aufgrund seiner hohen technischen Kompetenz konnte AstroPlast im vergangenen Jahr einen neuen Kunden für großformatige Spritzgussteile gewinnen.

Als **Fazit** ist festzuhalten: In einem nach wie vor schwachen konjunkturellen Umfeld haben unsere Unternehmen bewiesen, dass sie über robuste Geschäftsmodelle verfügen. Sie haben sich nicht nur behauptet, sondern ihren operativen Erfolg im Berichtsjahr sogar gesteigert. Mit den soeben erläuterten Zahlen haben wir unsere Planung für das Geschäftsjahr 2003/2004 beim Umsatz um mehr als 3 % überschritten und beim Konzernjahresüberschuss sogar um rund 22 % übertroffen. Bereits im Vorfeld der Veröffentlichung der Neunmonatszahlen im Februar 2004 hatten wir diese Planüberschreitung angekündigt.

Diese positive Entwicklung, die insbesondere in den letzten beiden Quartalen zu verzeichnen war, hat sich zu Beginn des **neuen Geschäftsjahres 2004/2005** fortgesetzt.

Geschäftsjahr 2004/2005 Veränderungen im Konsolidierungskreis	
Tradition Innovation Vision	
<ul style="list-style-type: none"> ■ Erwerb der Setter-Gruppe, Emmerich, zum 30.04.2004 ■ Verkauf des verbliebenen Minderheitsanteils an der Paroll Doppelboden-Systeme GmbH & Co. KG, Radevormwald, zum 01.04.2004 (wie geplant und angekündigt) ■ Umstellung der Kühlmann Kunststoff-Technik GmbH & Co. KG, Geseke, von der Vollkonsolidierung auf die Bewertung at equity 	5

Lassen Sie mich zunächst die Veränderungen im Konsolidierungskreis erläutern.

Neu hinzugekommen ist im April 2004 die **Setter-Gruppe** in Emmerich. Setter stellt Stäbchen aus Papier und Kunststoff her, sogenannte „Stix“, die unter anderem bei Lollis und bei Ohrwattestäbchen eingesetzt werden. Rund 70 Mitarbeiter erwirtschaften einen Umsatz von etwa 10 Millionen EUR. Herr Dr. Mayrose wird Ihnen das Unternehmen in seinen Ausführungen näher vorstellen.

Zum 1. April 2004 haben wir unsere verbliebene 40%-Beteiligung an der **Paroll Doppelboden-Systeme GmbH & Co. KG** in Radevormwald an das Management des Unternehmens verkauft. Auf der Hauptversammlung 2002 hatten wir Ihnen diesen Schritt bereits angekündigt und erläutert. Wie Sie wissen, erwerben wir Unternehmen gerade *nicht* mit der Absicht, sie wieder zu verkaufen. Doch Märkte ändern sich, und so kann sich auch einmal die Situation ergeben, dass es im Interesse des Unternehmens liegt, eine Beteiligung in andere Hände zu geben. Paroll hat als Hersteller von Doppelböden für Bürogebäude die Möglichkeit, sein Leistungsspektrum auf den kompletten Innenausbau einschließlich Wände und Decken auszudehnen. Da die GESCO AG in der Baubranche keinen strategischen Schwerpunkt sieht, möchten wir die damit verbundenen Schritte nicht begleiten. Daher haben wir unsere Beteiligung in zwei Tranchen an das Management des Unternehmens verkauft, das jetzt die sich bietenden Chancen nutzen kann.

Die **Kühlmann Kunststoff-Technik GmbH** in Geseke schließlich wird im neuen Geschäftsjahr nicht mehr vollkonsolidiert. Unsere Tochtergesellschaft AstroPlast ist mit 40 % an der KKT beteiligt, verfügte aber für begrenzte Zeit über 80 % der Stimmen, so dass die KKT nach den Rechnungslegungsvorschriften der IFRS vollkonsolidiert werden musste. Mittlerweile übt AstroPlast die der Kapitalbeteiligung entsprechenden Stimmrechte von 40 % aus, so dass KKT seit dem 1. April 2004 at equity bewertet wird.

		I. Quartal 2003/2004	I. Quartal 2004/2005	Veränd.
Auftragseingang	TEUR	39.977	50.104	25,3 %
Konzernumsatz	TEUR	39.871	41.765	4,8 %
EBITDA	TEUR	3.707	4.112	10,9 %
Konzernergebnis	TEUR	786	1.547	96,8 %
Ergebnis je Aktie n. DVFA/SG	EUR	0,33	0,61	84,8 %
Mitarbeiter	Anz.	1.193	1.127	-5,5 %

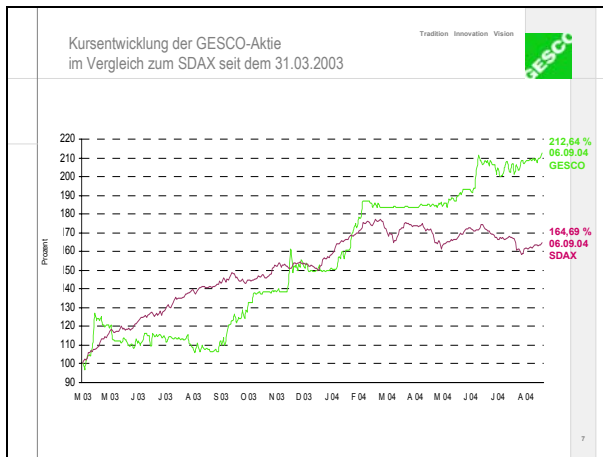
Am 12. August 2004 haben wir unseren **Bericht zum ersten Quartal** des laufenden Geschäftsjahres 2004/2005 veröffentlicht, also den Bericht für den Zeitraum vom 1. April bis zum 30. Juni 2004. Zwar zeigt sich das konjunkturelle Umfeld in Deutschland nach wie vor verhalten, doch unsere Gruppe konnte sich positiv entwickeln. Auf dem Schaubild sehen Sie die wesentlichen Kennzahlen im Überblick. Besonders erfreulich ist die gute Entwicklung des Auftragseingangs, der um 25,3 % von 40 Millionen EUR auf 50,1 Millionen EUR zunahm. Der Umsatz stieg um 4,8 % von 39,9 Millionen EUR auf 41,8 Millionen EUR. Das EBITDA, also das Ergebnis vor Finanzergebnis, Ertragsteuern und Abschreibungen, wuchs überproportional um 10,9 % von 3,7 Millionen EUR auf 4,1 Millionen EUR. Aufgrund eines positiven Einmaleffekts im ersten Quartal von 0,5 Millionen EUR verdoppelte sich der Konzernüberschuss nahezu von 0,8 Millionen EUR auf 1,5 Millionen EUR. Das DVFA-Ergebnis je Aktie schließlich wuchs um 84,8 % von 33 Cent auf 61 Cent. Die Belegschaft war um 5,5 % rückläufig und liegt nun bei 1.127 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Dieser Rückgang ist darin begründet, dass die KKT GmbH nicht mehr vollkonsolidiert wird; die Belegschaften der einzelnen Unternehmen blieben weitgehend unverändert. Insgesamt verzeichnet die GESCO-Gruppe also eine erfreuliche Entwicklung. Auf Basis der Zahlen für das erste Quartal sind wir zuversichtlich, unsere Planung für das Gesamtjahr 2004/2005 zu erreichen. Anlässlich unserer Bilanzpressekonferenz am 24. Juni 2004 hatten wir als Ziele einen Konzernumsatz von 176 Millionen EUR, einen Konzernjahresüberschuss von 4,8 Millionen EUR und ein Ergebnis je Aktie von 1,93 EUR genannt.

Meine Damen und Herren, soweit der Rückblick auf das abgelaufene und der Ausblick auf das neue Geschäftsjahr. Ich übergebe nun das Wort an meinen Kollegen Herrn Dr. Mayrose.

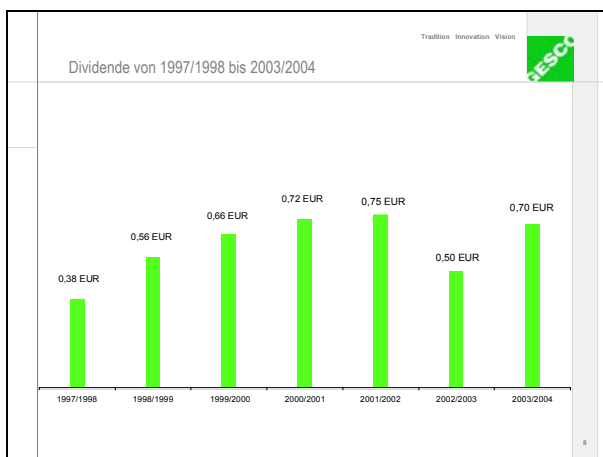
(Herr Dr. Hans-Gert Mayrose)

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

der operative Erfolg, von dem Herr Spartmann soeben für das Berichtsjahr und für das laufende Geschäftsjahr berichtet hat, war in den Segmenten Werkzeug-/Maschinenbau und Kunststoff-Technik auch im Verlustjahr 2002/2003 gegeben, er wurde jedoch im Konzernergebnis überlagert von den Effekten aus dem Geschäftsfeld Neue Technologien. Dass wir uns zum 31. März 2003 mit einem harten Schnitt von diesem Geschäftsfeld getrennt haben, war richtig. Dies bestätigt nicht nur die soeben geschilderte positive wirtschaftliche Entwicklung, sondern auch der **Kursverlauf** der GESCO-Aktie im abgelaufenen Geschäftsjahr. Mit einer Kurssteigerung von 84 % im Berichtsjahr hat unsere Aktie eine eindrucksvolle Entwicklung absolviert. Sie hat sich sogar deutlich besser als unsere Benchmark SDAX entwickelt, die immerhin auch um 70 % zulegen konnte. Und seit dem Ende des Geschäftsjahres ist der Kurs unseres Papiers um weitere rund 15 % gestiegen. Erfreulicherweise haben sich auch die Umsätze in der Aktie spürbar erhöht. Der Kapitalmarkt hat offensichtlich wieder mehr Gefallen gefunden an soliden, „wetterfesten“ Geschäftsmodellen.



Während die Aktienmärkte im Jahr 2003 noch auf breiter Front gestiegen sind, dominieren seit Anfang 2004 wieder Unsicherheiten und schwankende oder fallende Kurse das Bild. Umso erfreulicher, dass sich die GESCO-Aktie davon praktisch lösen konnte und seit ziemlich genau einem Jahr eine stetige, an unseren positiven Fundamentaldaten orientierte Aufwärtsbewegung absolviert.



Zur positiven Kursentwicklung hat sicher unsere aktionärsfreundliche Dividendenpolitik beigetragen, an der wir festhalten wollen. Auch an der guten Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr sollen die Aktionäre teilhaben, daher schlagen wir der heutigen Hauptversammlung eine Erhöhung der **Dividende** um 40 % auf 70 Euro-Cent je Aktie vor. Vorstand und Aufsichtsrat sehen darin einen ausgewogenen Vorschlag, der Ihrem Wunsch nach Ausschüttung ebenso Rechnung trägt wie dem Bedürfnis der Unternehmen nach Innenfinanzierung für weiteres Wachstum. Selbst auf dem mittlerweile in etwa verdoppelten Kursniveau bieten wir damit eine Verzinsung von rund 4 %, was im derzeitigen Umfeld sicher als attraktiv bezeichnet werden darf.

Mit einer aktiven Investor Relations-Arbeit haben wir am Kapitalmarkt „Flagge gezeigt“. Unter anderem haben wir in diesem wie schon im letzten Jahr unser Unternehmen im Rahmen der Small Cap Conference der DVFA vor Analysten und institutionellen Investoren präsentiert. Anlässlich des Kölner Börsentages führten wir viele Gespräche mit Privatanlegern. Ein besonderes Highlight war das Eigenkapitalforum, das von der Deutschen Börse und der KfW veranstaltet wurde. Auch die Medienpräsenz ist für ein Unternehmen unserer Größe sicher erfreulich.

Anfang Mai wurde die GESCO-Aktie auf unseren Antrag hin in das Segment „Gate-M“ der Börse Stuttgart aufgenommen. Dieses neu geschaffene Segment bildet ein „Schaufenster“ für kleine und mittlere Unternehmen, das dem Anleger Vorteile in punkto Transparenz und Liquidität verspricht. Wir erhoffen uns davon eine stärkere Wahrnehmung der GESCO-Aktie. Für Sie als Aktionäre ist positiv zu vermelden, dass Sie in Stuttgart attraktive Handelsbedingungen in Form enger Spreads vorfinden. Darüber hinaus erhoffen wir uns von dieser Plattform auch eine Erhöhung des Bekanntheitsgrades in der Region Stuttgart, und zwar nicht nur bei Anlegern, sondern auch bei Unternehmern. Wie Sie wissen, wollen wir in Baden-Württemberg mittelfristig einen zweiten Schwerpunkt unserer Aktivitäten herausbilden und gerne weitere Unternehmen erwerben. Diese Region passt mit ihrer mittelständischen Struktur hervorragend zu unserem Konzept.

Lassen Sie mich nach diesem Blick auf die Entwicklung der Aktie nun zu einigen Punkten der Tagesordnung Stellung nehmen.

Wie schon in den Vorjahren bitten wir Sie um die Ermächtigung zum **Rückkauf eigener Aktien**. Wir planen derzeit kein umfassendes Rückkaufprogramm, möchten uns diese Möglichkeit aber weiterhin offen halten. Aktuell halten wir lediglich 8.860 eigene Aktien. In gewissem Umfang benötigen wir eigene Aktien für unser jährliches Mitarbeiterbeteiligungsprogramm. Wie Sie wissen, bieten wir allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern jedes Jahr nach der Hauptversammlung die Möglichkeit, GESCO-Aktien zu einem begünstigten Kaufpreis zu erwerben. Von diesem Angebot zur privaten Vermögensbildung macht regelmäßig rund ein Drittel der Konzernbelegschaft Gebrauch. Wir freuen uns über dieses Zeichen des Vertrauens, das dem Gesellschafter GESCO AG entgegengebracht wird. Die finanzielle Belastung aus diesem Programm wird im Übrigen seit jeher voll in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Aktienoptionen gibt es bei der GESCO AG nicht. Wir hatten das Thema im Jahr 2000 eingehend geprüft und Ihnen auf der Hauptversammlung im August 2000 erläutert, warum wir dies bei einer Gesellschaft unserer Art und Größe für wenig zweckmäßig halten.

Weiterhin bitten wir Sie um die Schaffung eines **genehmigten Kapitals**. Auch dies ist ein Vorratsbeschluss, konkrete Pläne für eine Kapitalerhöhung bestehen derzeit nicht. Die Art, die konkrete Ausgestaltung und der Zeitpunkt einer möglichen Kapitalerhöhung werden sich an dem Finanzbedarf auf der einen Seite und der Verfassung der Kapitalmärkte auf der anderen Seite orientieren. Die Abwicklung einer Kapitalerhöhung mit Bezugsrecht ist zeitaufwendig – und kann angesichts der Volatilität der Kapitalmärkte unter Umständen zu lange dauern. Deshalb wollen wir uns auch das Instrument der Kapitalerhöhung unter Ausschluss des Bezugsrechts offen halten, um bei Bedarf mit der erforderlichen Schnelligkeit auf Gegebenheiten des Kapitalmarkts reagieren zu können.

In jedem Fall werden wir bei einer eventuellen Kapitalerhöhung darauf achten, dass Ihre Interessen als Aktionäre gewahrt werden, insbesondere im Hinblick auf einen möglichen Verwässerungseffekt. Unser Ziel muss es natürlich sein, die im Rahmen einer Kapitalerhöhung eingeworbenen Mittel so zu investieren, dass das Ergebnis je Aktie und damit der Aktienkurs nicht leiden. Ein idealtypisches Vorgehen könnte so aussehen, dass wir im Zusammenhang mit einer anstehenden Akquisition das Grundkapital beispielsweise um 5 bis 10 % erhöhen. Dieses neue Kapital würden wir beim Unternehmenserwerb einsetzen und gegebenenfalls mit Fremdkapital ergänzen. Das neu erworbene Unternehmen sollte dann einen Beitrag zum Konzernergebnis liefern, der trotz erhöhter Aktienzahl ein Absinken des Ergebnisses je Aktie und damit des Kurses verhindert. Zugleich hätten wir mit einer solchen Maßnahme die Eigenkapitalbasis gestärkt.

Als weiteres Thema steht die Änderung der **Vergütung des Aufsichtsrats** auf der Tagesordnung. Wie Sie der Einladung entnehmen konnten und wie Herr Möllerfriedrich bereits erläutert hat, ist vorgesehen, den variablen Anteil der Vergütung an das Konzernergebnis zu koppeln. Wir halten dies für sinnvoll, da das Konzernergebnis vom Aufsichtsrat mit beeinflusst wird. Aus guten Gründen sieht der Kapitalmarkt das Konzernergebnis als entscheidende Größe an und legt das Konzernergebnis je Aktie auch der Ermittlung des Kurs-Gewinn-Verhältnisses zugrunde. Im Konzernergebnis wird erkennbar, was die GESCO-Gruppe letztlich erwirtschaftet. Insbesondere tragen wir mit diesem Vorschlag den Anforderungen der Corporate Governance Rechnung.

Schließlich steht die **Wahl eines neuen Aufsichtsratsmitglieds** auf der Agenda. Dieses neue Mitglied ist Ihnen allen gut bekannt: Wie bereits von Herrn Möllerfriedrich erwähnt, stellt sich unser langjähriger Vorstandsvorsitzender Herr Back heute der Wahl zum Aufsichtsrat. Wir als Vorstandsmitglieder würden den Eintritt von Herrn Back in dieses Gremium ausdrücklich begrüßen. Wir sind sicher, dass die Gesellschaft und die Aktionäre von seiner umfassenden Erfahrung profitieren werden. Die Neuwahl steht an, da Herr Dr. von Berg sein Amt aus Altersgründen niedergelegt hat. Der Vorstand dankt Herrn Dr. von Berg sehr herzlich für seine langjährige Mitwirkung im Aufsichtsrat. Er war uns mit seinem profunden Wissen und seiner eindrucksvollen industriellen Erfahrung stets ein ebenso fordernder wie sachlich konstruktiver Gesprächspartner.




Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich abschließend ein Thema beleuchten, das nicht auf der Tagesordnung steht und auch sonst für den Aktionär wenig sichtbar wird. Doch es ist ein Aspekt unserer Arbeit, dem wir intern sehr viel Energie, Zeit und Sorgfalt widmen. Es ist das Thema Unternehmensakquisitionen. Analysten, Anleger und Interessenten fragen uns immer wieder, wie wir bei Akquisitionen vorgehen, wie viele Unternehmen wir pro Jahr erwerben wollen und wie wir mit den Unternehmen in Kontakt kommen. Seit Gründung der GESCO AG haben wir immer erklärt, dass wir sowohl internes Wachstum auf Basis des jeweiligen Portfolios anstreben als auch externes Wachstum durch die Akquisition weiterer, strategisch interessanter Unternehmen. Beide Aspekte verstehen wir als zentrale Managementaufgaben.

Es liegt in der Natur der Sache, dass potenzielle Verkäufer, also Unternehmer, die ihr Unternehmen mangels Nachfolge veräußern wollen oder müssen, schwer zu identifizieren sind. Sie bilden eine ganz besondere Zielgruppe. Letztlich muss es uns gelingen, solche Unternehmer oder die entsprechenden Vermittler auf uns aufmerksam zu machen. Dazu hat die GESCO AG seit ihrer Gründung ein Netzwerk von Beratern, Unternehmensmaklern, Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und anderen Mittlern aufgebaut, die unsere Gesellschaft und unser Suchprofil sehr genau kennen. Dieses Netzwerk wird kontinuierlich gepflegt und ausgebaut. Auf diese Weise kommen Erstkontakte zustande. Sofern ein uns angebotenes Unternehmen zu unseren Suchkriterien passt, steigen wir in eine detaillierte Prüfung ein. Wir lernen den Unternehmer kennen, wir besuchen sein Unternehmen, wir setzen uns mit den Produkten und Märkten auseinander. Und wir diskutieren Bewertungsfragen. Hier liegt oft die erste große Hürde, da zwischen den Erwartungen des Verkäufers und des Käufers nicht selten eine Lücke klafft.

Falls diese Lücke überbrückt werden kann, betreiben wir die übliche Due Diligence, also die eingehende Prüfung der Situation des Unternehmens unter wirtschaftlichen, juristischen und technischen Gesichtspunkten. Dabei drehen wir in dem zu prüfenden Unternehmen die sprichwörtlichen Steine um. Mitunter tauchen dann in einer späten Phase der Prüfung Aspekte auf, die ein Nachverhandeln des Kaufpreises erforderlich machen. Manchmal tauchen auch Aspekte auf, die das Risiko-Profil aus unserer Sicht sehr ungünstig erscheinen lassen oder gar das gesamte Geschäftsmodell gefährden. In solchen Fällen kaufen wir das Unternehmen eben nicht. Ganz egal, wie weit die Verhandlungen dann schon gediehen sind. Unsere Messlatte für Unternehmenskäufe liegt sehr hoch, gerade weil wir langfristig orientiert sind.

All diese fachlichen und sachlichen Gesichtspunkte sind wichtig, doch letztlich entscheidet oft ein anderer Faktor darüber, ob wir den Zuschlag erhalten oder nicht: das Vertrauen. Deshalb ist das gegenseitige Kennenlernen so wesentlich. Wer sein Unternehmen an uns verkauft, der will es in gute Hände geben. Der will gerade nicht, dass es zerschlagen, verschmolzen oder nach wenigen Jahren zum Weiterverkauf angeboten wird. Wer sein Unternehmen an uns verkauft, der verspürt Stolz auf das, was er erreicht und aufgebaut hat. Deshalb fordert er einen angemessenen Kaufpreis. Und er verspürt zugleich ein starkes Verantwortungsbewusstsein gegenüber den Mitarbeitern und ihren Familien, gegenüber Kunden und Lieferanten. Letztlich geht es darum, eine gesunde mittelständische Einheit in ihrem intakten Beziehungsgeflecht weiterzuführen und weiter zu entwickeln. Deshalb ist der Kaufpreis nicht alles.

Tradition Innovation Vision 	Aktuelle Akquisition
	
Setter-Gruppe, Emmerich	
<ul style="list-style-type: none"> ■ 70 Mitarbeiter, > 10 Mio. EUR Umsatz ■ Hersteller von „Sticks“ aus Kunststoff und Papier ■ Zulieferer für namhafte Hersteller der Nahrungsmittel- und Hygieneindustrie ■ Nischenanbieter mit Qualitätsführerschaft und starkem Know-how in der Fertigungstechnik ■ 85 % Exportquote ■ Wachstumspotenzial, bes. Emerging Markets und steigende Nachfrage nach Papierstäbchen 	
	
10	

Ein Unternehmen, bei dessen Erwerb die sachlichen Aspekte ebenso gestimmt haben wie das Vertrauen, ist die von Herrn Spartmann bereits erwähnte Setter-Gruppe in Emmerich, die wir im April akquiriert haben. Als Hersteller von Stäbchen aus Papier und Kunststoff ist das Unternehmen Zulieferer der Nahrungsmittel- und Hygieneindustrie. Hinter diesen auf den ersten Blick vermeintlich banalen Produkten verbirgt sich höchst anspruchsvolles technisches Know-how. Die Stäbchen selbst sind nicht teuer, aber fehlerhafte Stäbchen führen bei den Kunden von Setter zu teuren Stillstandszeiten in der Produktion. Die Kunden akzeptieren daher allenfalls ein bis drei fehlerhafte Stäbchen unter einer Million. Setter verfügt über erhebliches Know-how in der Produktionstechnologie seiner Produkte und produziert auf Maschinen, die exklusiv für das Unternehmen gefertigt werden. Mit einer Exportquote von rund 85 % ist Setter international gut aufgestellt. Wachstumsperspektiven sieht das Unternehmen zum einen in der wachsenden Nachfrage in den Emerging Markets. Zum anderen wird Setter von der zunehmenden Nachfrage nach Papier-Sticks profitieren. Das Unternehmen ist ein echter Nischenanbieter in einem hoch spezialisierten Markt und passt somit hervorragend in unsere Unternehmensgruppe. Zugleich erweitern wir die Abnehmerbranchen im Konzern, was unserer Risikostreuung zugute kommt.

Meine Damen und Herren, die eben geschilderte Sorgfalt bei der Akquisition und die Zurückhaltung bei der Kaufpreisgestaltung mag manchmal etwas zögerlich wirken, aber genau diese Sorgfalt schulden wir Ihnen als Aktionärinnen und Aktionären unserer Gesellschaft. Wir *wollen* extern wachsen, und wir arbeiten intensiv daran. Wir befassen uns jedes Jahr mit bis zu 100 Angeboten und wir prüfen etwa ein Dutzend Unternehmen eingehend. Unsere Zielgröße liegt bei einem bis drei Erwerben pro Jahr. Aber wir *müssen* nicht durch Zukäufe wachsen. Unternehmenserwerbe dürfen niemals ein Selbstzweck sein, denn wir wollen lange mit den Unternehmen leben und arbeiten und uns gemeinsam an einer nachhaltig positiven wirtschaftlichen Entwicklung freuen. Dass die GESCO-Gruppe im abgelaufenen Geschäftsjahr trotz schwacher Konjunktur erfolgreich gewirtschaftet hat, ist auch Ergebnis unserer anspruchsvollen Einkaufsphilosophie. Daran werden wir festhalten.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.