

HV-Bericht

GESCO AG

WKN A1K020 ISIN DE000A1K0201

virtuelle HV am 18.06.2020

*Dividende bei 0,23 Euro –
Corona-Pandemie wird 2020 zu Belastungen führen*



Tagesordnung

1. Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses und des gebilligten Konzernabschlusses sowie der Lageberichte der GESCO AG und des Konzerns für das Rumpfgeschäftsjahr 2019 (01.04.2019 bis 31.12.2019) sowie des Berichts des Aufsichtsrats
2. Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns für das Rumpfgeschäftsjahr 2019
(Vorschlag: Dividende von EUR 0,23 je Stückaktie)
3. Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Rumpfgeschäftsjahr 2019
4. Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Rumpfgeschäftsjahr 2019
5. Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2020 (01.01.2020 bis 31.12.2020)
(Vorschlag: Breidenbach und Partner PartG mbB, Wuppertal)
6. Wahlen zum Aufsichtsrat
(Vorschlag: Herren Jens Große-Allermann, Köln; Dipl.-Kfm. Stefan Heimöller, Neuenrade; Dipl.-Kfm. Klaus Möllerfriedrich, Düsseldorf; Frau Dr. Nanna Rapp, Düsseldorf)
7. Beschlussfassung über die Änderung von § 12 der Satzung (Vergütung) und die Billigung der Aufsichtsratsvergütung einschließlich des ihr zugrunde liegenden Systems
8. Beschlussfassung über die Änderungen von § 16 Abs. 1 der Satzung (Vorsitz)
9. Beschlussfassung über die Aufhebung des bestehenden genehmigten Kapitals und die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals sowie über die entsprechende Änderung der Satzung
10. Beschlussfassung über die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gem. § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG

HV-Bericht GESCO AG

Bei ihrer diesjährigen Hauptversammlung hat die GESCO AG mit Blick auf die anhaltenden Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie von der Möglichkeit einer rein virtuellen Hauptversammlung Gebrauch gemacht. Zu dieser Versammlung hatte das Unternehmen für den 18. Juni 2020 eingeladen. Durch die im vergangenen Jahr beschlossene und vollzogene Umstellung des Geschäftsjahres auf das Kalenderjahr findet der Hauptversammlungstermin nun bereits im Juni statt. Der Aufsichtsratsvorsitzende Klaus Möllerfriedrich begrüßte die virtuell zugeschalteten Aktionäre und Vertreter der Presse, darunter auch Alexander Langhorst von GSC Research, und bat um Verständnis für das in diesem Jahr gewählte besondere Format der Versammlung. Zugleich brachte er seine Hoffnung zum Ausdruck, dass man künftig wieder zur gewohnten Form der Hauptversammlung zurückkehren kann.

Nach Erledigung der weiteren üblichen einleitenden Hinweise und Formalien erteilte er dem Vorstandssprecher Ralph Rumberg und Finanzchefin Kerstin Müller-Kirchhofs das Wort zur Erläuterung des abgelaufenen Geschäftsjahres sowie der weiteren Aussichten der GESCO-Gruppe und ihrer operativen Tochtergesellschaften.

Bericht des Vorstands

Bei Begrüßung der Teilnehmer zur ersten virtuellen Hauptversammlung brachte der GESCO-Chef sein Bedauern zum Ausdruck, dass die diesjährige Hauptversammlung aufgrund der extremen Ausnahmesituation durch die Corona-Pandemie in diesem neuen Format abgehalten werden muss und stellte fest: „Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, wir vermissen Sie!“ Weiter berichtete Herr Rumberg im Rahmen seiner Ausführungen zum abgelaufenen Geschäftsjahr zunächst über die Umsetzung der NEXT LEVEL-Strategie.

Wie bereits im Rahmen der letzten Hauptversammlung ausführlich dargestellt, umfasst die NEXT LEVEL-Strategie zwei Säulen: zum einen die Portfolioarchitektur und zum anderen das Hidden-Champion-Konzept. So steuert die größte Beteiligung Dörrenberg bereits seit der Übernahme im Jahre 1996 rund 40 Prozent der gesamten Umsatzerlöse des Konzerns bei, auch die Akquisitionen der vergangenen zwei Jahrzehnte haben nicht dazu geführt, dass dieser Anteil nachhaltig reduziert worden ist. Dies ist auf die anhaltend gute Entwicklung bei der Tochtergesellschaft zurückzuführen, so der Vorstand weiter. Um die derzeit bestehende Abhängigkeit der Gesamtgruppe von der dortigen Entwicklung allerdings etwas zu reduzieren, sollen weitere größere Unternehmen mit anderen Zielmärkten etabliert werden, die dann mit Dörrenberg die drei geplanten Anker-Beteiligungen repräsentieren.

Um dieses Ziel zu erreichen, ist nach Aussage des GESCO-Chefs allerdings nicht geplant, nun einfach zwei weitere Unternehmen mit einem Umsatzvolumen von jeweils rund 200 Mio. Euro hinzuzukaufen. Auch müssen die beiden weiteren Anker-Beteiligungen nicht zwingend je 200 Mio. Euro mitbringen, sie sollen aber zumindest Gegengewichte zu Dörrenberg bilden, was insbesondere auf der Ergebnisseite der Fall sein soll. Auf diese Weise soll die Ausgewogenheit der Ergebnisentwicklung über den Konjunkturzyklus hinweg verbessert und die Widerstandsfähigkeit gegen konjunkturelle Einbrüche reduziert werden. Um das angestrebte Ziel zu erreichen, sind zwei Wege denkbar. Zum einen könnte am Markt ein Unternehmen in der angedachten Größenordnung erworben werden. Dabei sollte es sich idealerweise um ein im Markt gut etabliertes Unternehmen handeln, das sich aber zum Erwerbszeitpunkt nicht in einem Margenpeak befindet und bei dem mit der Methodenkompetenz von GESCO ein echter Mehrwert erzeugt werden kann. Auch künftig will man sich bei etwaigen M&A-Aktivitäten nicht mit Sanierungsfällen befassen.

Neben einem größeren Zukauf ist die zweite denkbare Variante zur Umsetzung die gezielte Weiterentwicklung eines bereits im Portfolio befindlichen Unternehmens, welches durch Zukäufe entsprechend anwachsen kann. Dies kann mit einer der größeren Basis-Beteiligungen erfolgen, die gezielt durch Zukäufe von strategischen Add-ons erweitert werden könnte. Der Charme dieses Vorgehens besteht darin, dass man die betreffenden Märkte bereits gut kennt, so der GESCO-Chef.

Zweite Säule ist das von GESCO verfolgte Hidden-Champions-Konzept. Hierbei handelt es sich nach dem Verständnis von GESCO um solche Unternehmen, die etablierte Nischenanbieter und führend in ihren jeweiligen Märkten sind. Weitere wichtige Faktoren sind eine hohe Marktorientierung, Kundennähe, zuverlässige Realisierung der Kundenanforderungen und Antizipation von Kundenwünschen, Innovationskraft mit einzigartigen Produkten sowie möglichst hohe Markteintrittsbarrieren. Ferner müssen diese Gesell-

schaften über eine hocheffiziente Produktion verfügen, welche zuverlässig und termingerecht die mit dem Kunden vereinbarte Qualität liefert.

Um die Vision zu realisieren, dass GESCO aus einer Gruppe von Hidden Champions bzw. Unternehmen, die erkennbar auf dem Weg dorthin sind, besteht, wird die Gruppe mit Excellence-Programmen weiterentwickelt. Der GESCO-Chef hat, wie er ausführte, sehr gute Erfahrungen damit gemacht, Unternehmensprozesse aktiv zu steuern. Diese in großen Unternehmen üblichen Prozesse sollen in angemessener und angepasster Form auf den Mittelstand übertragen und bei den GESCO-Töchtern implementiert werden. Hierbei soll eine Kombination entstehen, die dem „Besten aus beiden Welten“ so nah wie möglich kommt und berücksichtigt, dass die Bandbreite der Tochtergesellschaften mit Mitarbeiterzahlen zwischen 50 und 500 Beschäftigten entsprechend groß ausfällt. Neben den Töchtern muss sich nach seiner Einschätzung aber auch die Holding weiterentwickeln und Mehrwert bieten. Angestrebt ist, dass dort noch mehr Methodenkompetenz aufgebaut wird, die dann auch an die Tochtergesellschaften weitervermittelt werden soll.

Im abgelaufenen Rumpfgeschäftsjahr wurden in einem ersten Schritt bei insgesamt 13 Tochtergesellschaften bereits die sogenannten CANVAS-Workshops durchgeführt. Diese dienen dazu, in jedem Unternehmen eine Bestandsaufnahme vorzunehmen. Je nach Bedarf der Tochtergesellschaften werden dann die Programme für Markt- und Produktexzellenz (MAPEX) und für operative Exzellenz (OPEX) eingeführt und im Rahmen entsprechender Workshops bei den Tochtergesellschaften gestartet. Neben einer Verbesserung der Abläufe und Strukturen, jeweils abgestimmt auf die individuelle Situation bei den Töchtern, sind mit den Maßnahmen auch betriebswirtschaftliche Ziele verbunden. So wird angestrebt, dass die Portfoliounternehmen pro Jahr um 3 Prozent über ihrem jeweiligen Markt wachsen und den Umsatz pro Mitarbeiter um 3 Prozent jährlich steigern. Die Ziel-EBIT-Marge sieht der GESCO-Chef über den Konjunkturzyklus bei 8 bis 10 Prozent.

Highlights des Jahres 2019 waren nach seiner Angabe etwa die Umsetzung verschiedener OPEX-Maßnahmen bei der im Jahre 2018 erworbenen Sommer & Strassburger GmbH. Durch Umsetzung verschiedener im Rahmen des CANVAS Workshops identifizierter Themen und daraus abgeleiteter Maßnahmen ist es gelungen, die Liefertermintreue auf 90 Prozent zu verbessern. Zugleich konnte ein Wachstum um 10 Prozent realisiert werden. Bei Pickhardt & Gerlach wurde als Ergebnis aus den CANVAS Workshops ein MAPEX-Programm aufgelegt und verschiedene aussichtsreiche Markt- & Produktsegmente identifiziert. In einem weiteren Schritt wurden mit einer Hochschule zusammen neue Oberflächenbeschichtungen entwickelt, die nun an den Markt gebracht werden sollen. Hierdurch erschließt sich Pickhardt & Gerlach neue Potenziale etwa im Bereich der E-Mobilität, konkret bei E-Bikes.

Sehr zufrieden zeigte sich Rumberg auch mit der ungebrochenen Expansion der Setter-Gruppe, die 2019 ein Wachstum von erneut fast 50 Prozent verzeichnen konnte. Neben dem Hochfahren eines neuen Standorts in Mexico wurden die Kapazitäten in Deutschland nahezu verdoppelt. Die Frank-Gruppe hat auf der letzten Agritechnica in Hannover eine Auszeichnung der DLG (Deutsche Landwirtschaftsgesellschaft) für das neue Produkt „SaveKnives“ erhalten. Dabei handelt es sich um ein Sensorsystem, das an Scheibenmäherwerken bei der Grünfütterernte zum Einsatz kommt und die Spannkraft der Haltefedern misst. Die in Echtzeit in die Fahrerkabine übertragenen Daten helfen dabei, zum einen Schäden etwa durch Steine oder ähnliches zu minimieren, bieten überdies erhebliche Vorteile in Bezug auf die Wirtschaftlichkeit und liefern Hinweise auf den voraussichtlichen Wechselzeitpunkt für die Haltefeder. Diese sog. „Predictive Maintenance“ gilt laut Rumberg als eine Kernkomponente aller „Industrie 4.0“-Anwendungen.

Im aktuell laufenden Jahr soll mit LEADDEX der letzte Baustein der Excellence-Programme starten. Hierbei geht es darum die Führungskompetenz zu schärfen, Führungskräfte zu fördern und zu entwickeln und die Unternehmenskultur zu stärken. Der Roll-out des Programms soll zügig erfolgen, so Rumberg weiter. Nach vollständiger Umsetzung der NEXT LEVEL-Strategie wird die GESCO-Gruppe nach Rumbergs Worten eine andere sein. Diese wird dann ausgerichtet sein auf nachhaltige Performance, auf Wachstum und auf eine dynamische Anpassungsfähigkeit.

Sodann berichtete Finanzchefin Kerstin Müller-Kirchhofs über die wirtschaftlichen Eckdaten des abgelaufenen Rumpfgeschäftsjahres 2019 (01.04. bis 31.12.). Die vergangene Hauptversammlung hatte die entsprechende Umstellung beschlossen. Durch diesen Schritt wird der in der Vergangenheit bestehende vierteljährliche Versatz im Zahlenwerk zwischen den Tochtergesellschaften und der Holding beseitigt.

Das Marktumfeld war 2019 gekennzeichnet von einem Rückgang der realen Produktion in der Investitionsgüterindustrie. Laut VDMA lag der Rückgang bei 2,8 Prozent. Belastende Faktoren waren die sich abschwächende konjunkturelle Entwicklung in wichtigen Regionen, der zunehmende Protektionismus sowie auch gestiegene politische Unsicherheiten etwa durch die anhaltende Brexit-Thematik, aber auch weltpolitische Spannungen. Diesem konnten sich auch die Unternehmen der GESCO-Gruppe letztlich nicht entziehen und waren neben einer sinkenden Nachfrage auch durch einen zunehmenden Wettbewerbs- und Margendruck betroffen.

Entsprechend rückläufig entwickelte sich der Auftragseingang auf 403,2 Mio. Euro, was auf annualisierter Basis einem Rückgang von 5,1 Prozent entsprach. Dagegen konnten die Umsätze noch leicht um 1,9 Prozent auf 439,6 Mio. Euro zulegen. Die sich ergebende Book-to-Bill-Ratio erreichte einen Wert von 0,92. Auf der Ergebnisseite lag das EBITDA bei 44,0 Mio. Euro. Hierbei ist zu beachten, dass es durch die Erstanwendung von IFRS 16 von einer Verlagerung von Miet- und Leasingaufwendungen in Höhe von 2,5 Mio. Euro zu den beiden Positionen Abschreibungen und Zinsaufwand profitierte. Mit 2,3 Mio. Euro entfällt der Hauptanteil hier auf entsprechend steigende Abschreibungen, so dass sich die Effekte des neuen Bilanzierungsstandards auf EBIT-Ebene nahezu neutralisierten. Das auf dieser Basis ausgewiesene EBIT von 23,5 Mio. Euro entsprach berichtet und annualisiert einer Marge von 5,3 Prozent.

Nach Steuern und Anteilen Dritter ergibt sich für das Rumpfgeschäftsjahr 2019 ein Jahresüberschuss von 12,4 Mio. Euro entsprechend 1,14 Euro je Aktie. Bei einer Betrachtung auf Kalenderjahresbasis hätte das EPS bei 1,51 Euro im Vergleich zu 2,08 Euro in 2018/2019 (angepasster Wert) gelegen.

Die Anteilseigner sollen in Form einer Dividende von 0,23 (Vorjahr: 0,90) Euro am Unternehmenserfolg beteiligt werden. Im Rahmen der NEXT Level-Strategie wurde zudem in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat beschlossen, künftig bei der Dividendenpolitik flexibler zu agieren. Statt einer angestrebten Ausschüttungsquote von etwa 40 Prozent in Bezug auf das operative Konzernergebnis sollen je nach unternehmerischer Situation 20 bis 60 Prozent ausgeschüttet werden. Ursprünglich sollte dies erst ab dem Geschäftsjahr 2020 gelten. Angesichts der Corona-Krise wurde die Frage der Dividendenausschüttung intensiv mit dem Aufsichtsrat diskutiert mit dem Ergebnis, diese neue Dividendenpolitik bereits für das Geschäftsjahr 2019 heranzuziehen und sich am unteren Rand der Bandbreite zu orientieren. Damit wird insbesondere die Liquidität des Unternehmens geschont, aber den Anteilseignern auch eine Beteiligung am Erfolg des abgelaufenen Geschäftsjahres ausgeschüttet.

In den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres 2020 machten sich bereits die Auswirkungen der beginnenden Corona-Pandemie – die seit Januar 2020 in China zu umfangreichen Lockdowns geführt hat – im Zahlenwerk bemerkbar. So verzeichnete der Auftragseingang ein Minus von 12,7 Prozent auf 137,0 (156,9) Mio. Euro. Zur Einordnung muss aber beachtet werden, dass im Vergleichsquartal 2019 das zweithöchste Orderaufkommen der Unternehmensgeschichte angefallen war. Die Konzernumsatzerlöse reduzierten sich um 11,2 Prozent von 145,8 auf 129,5 Mio. Euro. Durch die schwächere Kapazitätsauslastung wirkte sich der Rückgang auf der Ergebnisseite überproportional aus. So sank das EBITDA um knapp 40 Prozent auf 8,4 (13,8) Mio. Euro und das EBIT bei um rund 10 Prozent gestiegenen Abschreibungen sogar um mehr als drei Viertel auf 1,8 (7,8) Mio. Euro. Bei einem leicht verbesserten Finanzergebnis, einer niedrigeren Steuerbelastung und geringeren Anteilen Dritter verblieb schließlich unter dem Strich nur noch ein Periodenüberschuss von 0,4 (4,0) Mio. Euro entsprechend 0,04 (0,37) Euro je Aktie. Der Auftragsbestand schrumpfte zum 31. März um 13,3 Prozent auf 194,4 (224,3) Mio. Euro.

Für das aktuell laufende Geschäftsjahr geht Frau Müller-Kirchhofs unter Bezugnahme auf die anlässlich der Bilanzpressekonferenz abgegebene Guidance davon aus, dass man bei Umsatz und Ergebnis sich jeweils am unteren Rand der genannten Bandbreiten bewegen wird. Allerdings wies sie darauf hin, dass man sich trotz Hochlaufen der Produktion, bedingt durch anhaltende Lockdowns in anderen Ländern und die bestehende Zurückhaltung bei Auftragsvergaben, weiterhin unter dem Vorkrisenniveau bewegt. Für das laufende Jahr geht die Unternehmensleitung von einem Umsatzrückgang von rund 7 Prozent aus. Daraus ergibt sich eine Umsatzbandbreite von 540 bis 560 Mio. Euro. Dabei sollen positive Entwicklungen insbesondere der Setter-Gruppe sowie der Edelstahlverarbeiter die Kriseneffekte abfedern. Auf der Ergebnisseite rechnet die Finanzchefin allerdings damit, dass die geringeren Auslastungen infolge der Corona-Krise im Allgemeinen sowie der konjunkturellen Schwierigkeiten in der Mobilitäts-Technologie im Besonderen beim Jahresüberschuss nach Anteilen Dritter auf Kalenderjahresbasis zu einem Rückgang von 35 bis 40 Prozent auf 8 bis 11 Mio. Euro führen. Je nach Verlauf der Pandemie im weiteren Jahr kann es hier aber noch zu weiteren Abweichungen und möglichen Prognoseanpassungen kommen.

Abschließend gab GESCO-Chef Rumberg noch einen kurzen Überblick über die Auswirkungen und die Strategie im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie. Dabei galt die erste Sorge und oberste Priorität dem Schutz der Gesundheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Bisher hatte man insgesamt vier bestätigte Fälle zu verzeichnen, die glücklicherweise allesamt glimpflich verlaufen sind. Entsprechend wurde sehr schnell mit Maßnahmen wie der Umorganisation und Trennung der Schichten, verstärktem mobilen Arbeiten und Homeoffice reagiert. War man zu Beginn der Corona-Krise überwiegend durch Probleme in den Lieferketten betroffen, wirkten sich im zweiten Schritt auch direkte Lockdown-Anordnungen aus. So waren z.B. auch die chinesischen Unternehmen von Dörrenberg, Kesel und später in Teilbereichen auch MAE Eitel in den USA von staatlich angeordneten Schließungen betroffen.

Durch die Schließungen auch bei vielen Abnehmern hat sich die Krise auf der Absatzseite sehr gravierend ausgewirkt. Entweder weil bei den Kunden die Produktion ebenfalls komplett stillgestanden hat, oder aber auch weil Auslieferungen nicht möglich waren, oder aber Servicetechniker aufgrund der Reiseverbote nicht anreisen konnten. Inzwischen läuft die Produktion sukzessive überall wieder hoch, dabei kommt es aber immer wieder zu Stockungen und die Abläufe sind auf der Effizienzseite noch sehr weit vom Vorkrisenniveau entfernt.

Für den Umgang mit dieser beispiellosen Situation bescheinigte Rumberg den Geschäftsführern der Tochtergesellschaften, hier einen „hervorragenden Job gemacht zu haben“. Mit viel Mühe im Detail, mit Improvisationsvermögen und überdurchschnittlichem Einsatz haben sie die Unternehmen am Laufen gehalten. Generell gelten in der Gruppe drei Ziele im Umgang mit der Krise. Erstes Ziel ist es, die Krise gesund zu überstehen. Dies gilt sowohl im wörtlichen Sinne in Bezug auf die Gesundheit jedes Einzelnen, aber auch in Bezug auf die wirtschaftliche Gesundheit. Mit der guten Finanzausstattung verfügt man hier über eine solide Ausgangsbasis, so Rumberg weiter.

Zweite Zielsetzung ist, in der aktuellen Krise bestehende Partnerschaften zu festigen. In dieser Situation zählt ein faires Miteinander, und zwar nach innen und nach außen. Auch hier stimmt die Basis, der mittelständische Charakter ist eine große Stärke der Gruppe. Die Tochtergesellschaften sind agile Einheiten, und dort können jederzeit Entscheidungen getroffen und zügig umgesetzt werden.

Dritte Zielsetzung ist, gestärkt aus der Krise hervorzugehen. Dabei will man sich in Partnerschaften bewähren, Vertrauen festigen, neue Kunden gewinnen, Stärken gezielt ausspielen und Solidarität üben, wo diese gefordert ist. Derzeit weiß niemand wie die Welt nach der Krise aussehen wird, allerdings ist sich der GESCO-Chef ziemlich sicher, dass diese nicht mehr dieselbe wie zuvor sein wird. Auch wird die Krise insbesondere im Bereich Digitalisierung einen deutlichen Schub bringen und zu weiteren Veränderungen führen.

Fragen und Antworten

Nach den Vorstandserläuterungen erfolgte durch die Verwaltung die Beantwortung der im Vorfeld von den Aktionären eingereichten Fragen. Als erstes wurden die Fragen von Herrn Gemmeke von der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger (SdK) beantwortet. Der Aktionärsschützer hatte verschiedene Fragen rund um das Thema der erstmals virtuell abgehaltenen Hauptversammlung. Hinsichtlich der Menge der im Vorfeld eingereichten Fragen wurde die Anzahl von insgesamt 93 Fragen genannt, die von insgesamt acht verschiedenen Fragestellern eingereicht wurden. Zur komplett freien Übertragung der Hauptversammlung im Internet erläuterte Frau Müller-Kirchhofs, dass man sich hier an das im Markt bei den allermeisten Gesellschaften übliche Procedere halte. Zur Frage einer noch weitergehenden Interaktivität verwies die Finanzchefin darauf, dass man sich an dem orientiert habe, was derzeit Stand der Technik ist. Überdies ist die GESCO AG ja eine kleine Gesellschaft und verfügt nicht über große Backoffice-Kapazitäten wie dies etwa bei DAX-Konzernen der Fall ist.

Weiteres Thema von Herrn Gemmeke und weiteren Fragestellern waren die konkreten Auswirkungen der Corona-Pandemie. Laut Herrn Rumberg gab es in der Gruppe bis zum Zeitpunkt der Hauptversammlung insgesamt vier Erkrankungen, die allesamt glimpflich ausgegangen sind. Auf die Pandemie hat man in der Gruppe in vielerlei Hinsicht reagiert. Wichtige Maßnahmen waren dabei unter anderem die Anpassung der Schichtsysteme in der Produktion, der Verzicht auf den Einsatz von Springern zwischen den Schichten, die Ausweitung von mobilen Arbeitsplätzen und Homeoffice bei den Büroarbeitsplätzen. Dabei wurden die Homeoffice-Möglichkeiten situationsbezogen intensiv genutzt. Auf die ergänzende Frage nach dem Einsatz des Instruments der Kurzarbeit erläuterte der Vorstandssprecher, dass dieses derzeit bei 10 von 18 Tochterge-

sellschaften genutzt wird. Der Umfang der Kurzarbeit schwankt dabei je Gesellschaft und Bereich zwischen 10 Prozent, etwa weil Auslandsreisen von Monteuren derzeit nicht möglich sind, bis hin zu 90 Prozent.

Weitere Fragen befassten sich mit der möglichen Inanspruchnahme weiterer staatlicher Hilfestellungen z.B. in Form der Beantragung von KfW-Krediten usw. Mit Ausnahme von Kurzarbeit bei der genannten Zahl der Tochtergesellschaften wurden bisher keine weiteren staatlichen Unterstützungsprogramme in Anspruch genommen. Die Situation wird jedoch fortlaufend beobachtet und im Einzelfall geprüft werden. Auf die ergänzende Frage nach der Höhe des Cash-Bestands per Ende Mai antwortete die Finanzchefin, dass dieser bei 33 Mio. Euro verglichen mit 31 Mio. Euro per Ende Dezember 2019 lag. Sie wies jedoch darauf hin, dass es drei Tage nach der Hauptversammlung durch die vorgeschlagene Dividendenzahlung zu einem Mittelabfluss von rund 2,5 Mio. Euro kommen wird, wodurch sich der Cash-Bestand entsprechend verringert. Insgesamt sieht sie das Unternehmen im aktuellen Umfeld aber auf der Finanzseite gut aufgestellt.

Angesprochen auf die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die M&A-Aktivitäten und die Chancen für weitere Zukäufe antwortete der Vorstand, dass man derzeit weiterhin einen guten Dealflow sieht, der Schwerpunkt liegt aber derzeit vor allem auf dem Turnaround-Segment. Dies passt aber nicht zur Strategie von GESCO und verträgt sich auch nicht mit der NEXT-Level-Strategie. Ungeachtet dessen hält man weiterhin am Markt Ausschau nach passenden Zielobjekten.

Eine ganze Reihe weiterer Fragen befasste sich mit der Umsetzung der NEXT-Level-Strategie und möglichen Auswirkungen von Corona dabei. Herr Rumberg betonte in seiner Antwort, dass es sich bei der Strategie um eine mittelfristig angelegte Strategie handelt und diese auch weiter planmäßig und konsequent umgesetzt werden soll. Allerdings muss man schon feststellen, dass sich die Umsetzung und die Erreichung ausgegebener Zielsetzungen Corona-bedingt auf der Zeitachse nach hinten verschieben wird. Auf die ergänzende Frage, inwieweit es im Zuge der Umsetzung der Strategie auch zu möglichen Verkäufen von Tochtergesellschaften kommen kann, antwortete Herr Rumberg, dass im Zuge der CANVAS-Workshops die Geschäftsmodelle und Perspektiven der Tochtergesellschaften ergebnisoffen analysiert werden. Wenn man dabei zum Ergebnis kommt, dass ein Status als Hidden Champion unter dem Dach von GESCO nicht erreicht werden kann, ist ein möglicher Verkauf nicht ausgeschlossen. An diesem Punkt hat sich allerdings auch die Corona-Krise ausgewirkt, da eine Analyse und die Evaluierung noch nicht bei allen Töchtern vorgenommen und abgeschlossen wurden.

Bezogen auf mögliche Akquisitionen interessierten sich sowohl Herr Gemmeke wie auch weitere Fragesteller für die Möglichkeiten der Finanzierung etwaiger Zukäufe. Laut Frau Müller-Kirchhofs sollen kleinere Akquisitionen, wie in der Vergangenheit auch durchaus üblich, mit den vorhandenen Mitteln bestritten werden. Neben der vorhandenen Liquidität im Unternehmen wird die Innenfinanzierungskraft durch die Optimierung des Working Capital und die OPEX-Projekte gesteigert. Ferner existieren auch Möglichkeiten der Finanzierung über Fremdkapital. Als Zielgröße nannte die Finanzchefin einen Verschuldungsgrad von 150 Prozent und eine Eigenkapitalquote von 40 Prozent als angemessen. Das sog. Net-Debt zu EBITDA lag per Ende 2019 bei 1,8 ohne Leasingverbindlichkeiten nach IFRS 16 und bei 2,2 unter Berücksichtigung dieser Verbindlichkeiten. Hier sieht sie durchaus Spielraum bis zu einem Wert von 3,0, den sie für unkritisch erachtet, kurzfristig sollte auch gegebenenfalls ein leicht darüber liegender Wert vertretbar sein. Je nach Größenordnung ist unter Berücksichtigung aller Umstände auch eine Kapitalerhöhung eine Option. Eine feste Regel hierfür wollte sie aber nicht aufstellen.

Weitere Fragen befassten sich mit der Entwicklung des Aktienkurses, der sich nach Beobachtung der Fragesteller seit dem März 2020 besser als der SDAX entwickelt hat. Einen direkten Einfluss auf die Kursentwicklung sieht der Vorstand nicht, zeigt sich aber überzeugt davon, dass eine erfolgreiche Umsetzung der NEXT-Level-Strategie und mögliche Veränderungen im Portfolio in der Zukunft hier für weiteres positives Potenzial auch in Bezug auf die Bewertung an der Börse sorgen können.

Angesprochen auf die Eckdaten des Mitarbeiteraktienprogramms bei der GESCO erläuterte Frau Müller-Kirchhofs, dass 42 Prozent der Mitarbeiter der deutschen Gesellschaften daran teilgenommen haben. Insgesamt wurden rund 40.000 Aktien bezogen. Die Mitarbeiter bei ausländischen Enkelgesellschaften sind nicht teilnahmeberechtigt. Insgesamt zeigte sich die Finanzchefin zufrieden mit der erfreulichen und bereits seit Jahren recht konstanten Teilnahmequote. Der Ausgabepreis der Aktien für die Mitarbeiteraktien wird dabei so gesetzt, dass die Mitarbeiter den größtmöglichen Vorteil haben, ohne dass die steuerliche Begünstigung verlorengelht. Der Aufwand für die GESCO AG für den Erwerb am Markt und dem Verkauf an die Mitarbeiter lag 2019 bei 213 (265) TEUR.

Wie in jedem Jahr befassten sich eine Reihe von Fragen mit der operativen Entwicklung bei den Tochtergesellschaften. Auf die Frage, welche Aktivitäten SVT im Bereich von Wasserstoff hat, antwortete Herr Rumberg, dass dieses Thema für SVT sehr interessant ist und man dort bereits sehr eng mit den zuständigen Ministerien zusammenarbeitet und optimistisch ist, die technischen Anforderungen zu erfüllen. Derzeit wird Wasserstoff bei Temperaturen von minus 280 Grad Celsius verladen, auf diesem Gebiet verfügt SVT über eine sehr hohe Kompetenz und versucht diese bei Schiffsverladern, aber auch bei Verladesystemen an Land einbringen zu können. Derzeit existieren im Markt allerdings keine großen Projektumfänge in diesem Segment. Auf die ergänzende Frage nach dem Exportanteil von SVT nannte der GESCO-Chef eine Quote von zuletzt rund 78 Prozent bei einem Umsatz von 45 Mio. Euro.

Ferner interessierten sich Aktionäre dafür, inwieweit sich das Konzept der selbst erstellten Fertigungsanlagen bei Setter auch auf andere Gruppenunternehmen übertragen lässt. Auch wenn sich dieses Konzept nach Auskunft von Herrn Rumberg nicht per se auf alle anderen Tochtergesellschaften übertragen lässt, ist so etwas durchaus immer wieder einmal ein Thema. Relevant ist dies insbesondere bei Maßnahmen zur weiteren Verbesserung der Effizienz und der operativen Exzellenz. Auf die ergänzende Frage nach Plastikverböten auch in weiteren Weltregionen antwortete er, dass man hier perspektivisch durchaus von weiteren Verboten ausgeht, auch wenn die Intensität derartiger Bestrebungen je nach Weltregion deutlich unterschiedlich stark ausgeprägt sind. An diesem Trend wird Setter dann weiter positiv partizipieren können.

Verschiedene Fragestellungen befassten sich mit der Frank-Gruppe. Die Frank Walz- und Schmiedetechnik GmbH ist laut GESCO-Chef Europas führender Hersteller von Verschleißteilen und Komponenten für Landtechnik. Zum einen werden die Hersteller für die Erstausrüstung direkt beliefert, zum anderen erfolgt der Vertrieb über Handelsorganisationen direkt an den Landwirt im Rahmen des Ersatzteilgeschäfts. Es werden hier auch Produkte angeboten und hergestellt, die nicht im Rahmen der Lieferung an Erstausrüster gehen. Der Anteil des Erstausrüstungsgeschäfts macht rund 55 Prozent der Gesamtumsatzerlöse der Frank-Gruppe aus.

Verschiedene weitere Fragen von Herrn Gemmeke, aber auch von Marc Tüngler, Hauptgeschäftsführer der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW), befassten sich mit der Umstellung des Geschäftsjahres auf das Kalenderjahr. Der hierzu erfragte externe Aufwand wurde von Frau Müller-Kirchhofs auf rund 134 TEUR beziffert. Diese sind für externen Prüfungsaufwand angefallen. Ansonsten hat der neue Stichtag zu verkürzten Abschlusszeiten geführt, aber nicht zu signifikanten zusätzlichen Ausgaben.

Weitere Fragestellungen richteten sich an den Aufsichtsratsvorsitzenden und befassten sich mit der vorgeschlagenen Erhöhung der Aufsichtsratsvergütung. Die bisherige fixe Vergütung soll von 5 TEUR auf 50 TEUR erhöht werden und die variable Vergütung, die an den Konzernüberschuss gekoppelt ist, auf 0,15 Prozent nach bisher 0,35 Prozent gesenkt werden. Hierbei wurde die gewählte Systematik kritisch hinterfragt, insbesondere wurde die gezahlte variable Komponente eher kritisch beurteilt. In seiner Antwort wies Herr Möllerfriedrich darauf hin, dass sich die Vorstellungen des Kapitalmarktes zur geeigneten Struktur der Vergütung des Aufsichtsrates in den vergangenen Jahrzehnten immer wieder einmal geändert haben. Bei der nun vorgeschlagenen Neuregelung wurden folgende Zielsetzungen verfolgt. Die Höhe der Vergütung ist im Wesentlichen zur bisherigen Berechnungsgrundlage unverändert. Es sollte aber dem Mehraufwand des Aufsichtsratsvorsitzenden und seines Stellvertreters entsprechend Rechnung getragen werden. Abgeschafft wird zudem das bisher bestehende Sitzungsgeld und der variable Vergütungsanteil wird zu Gunsten der Fixvergütung reduziert. Der Aufsichtsratsvorsitzende betonte jedoch in seiner Antwort, dass man in der bewussten Beibehaltung einer variablen Komponente bei der Vergütung ausdrücklich auf den unternehmerischen Charakter des GESCO-Geschäftsmodells abstellt.

Ein weiteres Thema war die Dauer der Prüfung durch den Abschlussprüfer Breidenbach und Partner. Nach Auskunft von Herrn Möllerfriedrich ist Breidenbach seit dem IPO von GESCO 1998 Prüfer bzw. hat erstmals den Abschluss per 31.03.1997 geprüft. Die zuständigen Abschlussprüfer haben dabei regelmäßig gewechselt. Die Tochtergesellschaften werden teilweise von Breidenbach und Partner und teilweise auch von Ebner Stolz und teilweise auch durch Baker Tilly geprüft. Gemäß den Vorgaben zur Abschlussprüferrotation könnte Breidenbach laut Aufsichtsratschef ab dem 17. Juni 2023 nicht mehr wiederbestellt werden. Dann wird es ohnehin zu einer Rotation kommen. Im gegenwärtigen Umfeld hat man allerdings mit Blick auf die Umstellung des Geschäftsjahres und die damit verbundenen Themen auf einen möglichen Wechsel verzichtet, da dies kein glücklicher Zeitpunkt für einen Wechsel wäre.

Herr Tüngler von der DSW und weitere Redner interessierten sich ebenfalls für die bisherigen Auswirkungen der Corona-Krise auf die Unternehmen der GESCO-Gruppe. Der weltweit durch die Pandemie

ausgelöste Wirtschaftseinbruch macht auch nicht vor der GESCO Gruppe halt, wie Herr Rumberg darlegte. Von den insgesamt 18 Tochtergesellschaften sind 15 hiervon mehr oder weniger stark betroffen, lediglich drei können von stabilen oder gar wachsenden Märkten profitieren. Neben den bereits geschilderten Maßnahmen wie Umorganisation des Schichtsystems, verstärktes mobiles Arbeiten wurden auch der Abbau von Gleitzeitkonten und Überstunden als Instrument genutzt. Zudem ist bei 10 von 18 Tochtergesellschaft auch bereits vom Instrument der Kurzarbeit Gebrauch gemacht worden. Zudem werden aktuell Investitionsvorhaben entweder gestoppt oder zumindest auf den Prüfstand gestellt. Bei einigen Tochtergesellschaften wollte Herr Rumberg auch einen gewissen Personalabbau nicht ausschließen, da derzeit eine Markterholung auf das Niveau des Jahres 2018 dort nicht absehbar ist.

Aktuell erweist sich der vorhandene Auftragsbestand als sehr belastbar, zum Zeitpunkt der Hauptversammlung liegen keine wesentlichen Stornierungen vor. Da GESCO oft in sehr komplexen Anwendungen mit kundenspezifischen Lösungen agiert, brachte er seine Hoffnung zum Ausdruck, dass dies auch weiterhin so bleibt. Derzeit wird davon ausgegangen, dass im Laufe des dritten und vierten Quartals hier entsprechende Aufholeffekte zu verzeichnen sein werden und dann verzögerte Aufträge abgewickelt werden können. Die aktuelle Entwicklung wird genau und zeitnah beobachtet. Bisher bewegt man sich aber noch im Rahmen der abgegeben Prognosebandbreiten, wenngleich hier das jeweils untere Ende der genannten Bandbreiten erreicht werden wird.

Ferner interessierte sich der Aktionärsschützer für die Überlegungen der Verwaltung zur Dividende und wie man hier zum einen die Liquiditätsslage im Auge behält und zum anderen die Anteilseigner weiterhin am Unternehmenserfolg beteiligt. Dabei sprach er auch die Thematik einer möglichen Inanspruchnahme von KfW-Mitteln an. Hierzu antwortete der Vorstand, dass man sich die Diskussion zu diesem Punkt vor dem beschriebenen Hintergrund in der Tat nicht einfach gemacht hat und sehr bewußt eben nach einem Signal des Ausgleichs an die Anteilseigner gesucht habe. Bisher wurden von keinem Unternehmen der Gruppe KfW-Mittel beantragt und eine etwaige Aufnahme solcher Mittel wird auch unter allen Aspekten sorgfältig geprüft werden. Mit Blick auf eine auch immer wieder mal vom Kapitalmarkt in den Raum gestellten „Dividendenkontinuität“ erläuterte der Vorstand, dass eine solche Kontinuität im Sinne einer gleichen Ausschüttungshöhe nie angestrebt wurde, sondern die Dividenden bei GESCO immer mit dem Ergebnis geatmet haben. Diese Verfahrensweise sei einer unternehmerischen Beteiligung angemessen.

Zum Thema des Dividendenvorschlags nahm auch Werner Friedmann von der Investmentaktiengesellschaft für langfristige Investoren TGV in seinem eingereichten Beitrag Stellung. So wird man in diesem Jahr bei allen Unternehmen, an denen man beteiligt ist und die von den Auswirkungen der Corona-Krise betroffen sind, gegen eine Dividendenzahlung stimmen. Als Begründung für dieses allgemeinen und nicht GESCO-spezifische Stimmverhalten verwies er darauf, dass in den aktuellen Zeiten mit einer fehlenden Planungssicherheit ein konservativer Umgang mit den finanziellen Mitteln angeraten ist. Aus Sicht der Investmentaktiengesellschaft für langfristige Investoren (TGV) spräche allerdings nichts dagegen, zu einem späteren Zeitpunkt, wenn sich die Situation hoffentlich entspannt hat, über eine erhöhte Ausschüttungsquote im nächsten Jahr oder einen Aktienrückkauf nachzudenken.

Weitere eingereichte Fragen aus dem Aktionariat befassten sich unter anderem mit der Ausbildung bei den Tochtergesellschaften. Bei der Gewinnung geeigneter Kandidaten ist man nach Auskunft von Herrn Rumberg auf vielen Wegen aktiv, die Schwierigkeiten, geeignete Kandidaten zu finden, unterscheiden sich allerdings von Region zu Region und somit je nach Standort der Tochtergesellschaft. Im Schnitt liegt die Ausbildungsquote im Konzern zwischen 5 und 6 Prozent. Besonders hohe Ausbildungsquoten haben traditionell Unternehmen wie VWH, Dömer, Modell Technik und Werkzeugbau Laichingen. Bei diesen kommen insbesondere die hohen Anforderungen an das technisch-handwerkliche Können und die Spezialisierung der Unternehmen zum Tragen. Eher geringere Ausbildungsquoten haben etwa Setter, AstroPlast oder Hubl, da hier typische Ausbildungsberufe weniger vorhanden sind.

Verschiedene Fragen zur weiteren Entwicklung des Beteiligungsportfolios befassten sich mit der künftigen Zusammensetzung desselben. Dabei wurde – wie bereits in den vergangenen Jahren – gefragt, ob es nicht eine gewisse Abhängigkeit vom Tochterunternehmen Dörrenberg gibt. Ergänzend wurde hier nach der Aufteilung des Umsatzes auf wichtige Abnehmerbranchen gefragt. Laut Herrn Rumberg gilt für die weitere Portfoliozusammensetzung im Grundsatz die bereits gegebene Antwort zu den laufenden Analysen und Evaluierungen im Rahmen der NEXT-LEVEL-Strategie. Je nach Ergebnis der ergebnisoffenen Analyse könnten sich daraus entsprechende Auswirkungen ergeben. Konkret zu Dörrenberg führte er aus, dass die Hauptabnehmergruppen mit rund 50 Prozent der Maschinen- und der Anlagenbau mit 21 Prozent sind. Der

Bereich Automotive bei Dörrenberg umfasst eine große Bandbreite an Aktivitäten, die von Serienteilen bis hin zu großen Projekten für den Werkzeugbau reicht. Abnehmer sind dabei sowohl die OEMs als auch Zulieferer auf verschiedenen Stufen.

Weitere Wachstumschancen sieht der GESCO-Chef im Fall von Dörrenberg zum einen in regionaler Hinsicht. Als aussichtsreich gilt hier neben den USA auch Asien. Hier verfolgt man eine klare Ausbaustrategie. Zum anderen gelingt es Dörrenberg auf der Marktseite, technologische Trends frühzeitig zu erkennen und mit den Kunden gemeinsam zu entwickeln. Dadurch ergeben sich auf der Produktseite immer wieder neue Ideen, die dann ins Portfolio aufgenommen werden.

Abstimmungen

Nach Beendigung der Beantwortung der im Vorfeld eingereichten Aktionärsfragen um 13:20 Uhr wurde die Präsenz mit insgesamt 5.636.961 Aktien oder 52,0 Prozent des stimmberechtigten Grundkapitals festgestellt. Die Beschlussvorlagen der Verwaltung wurden überwiegend mit großer Mehrheit und Zustimmungsqoten jenseits der 90 Prozent-Marke festgestellt. Insbesondere beim Beschluss über die Gewinnverwendung war mit 29,27 Prozent Neinstimmen allerdings eine deutliche Opposition erkennbar. Hierzu hatte die Aktionärin Investmentaktiengesellschaft für langfristige Investoren TGV bereits im Rahmen der eingereichten Fragen und Debattenbeiträge die Gründe für ihr diesjähriges Abstimmungsverhalten zu Tagesordnungspunkt 2 erläutert. Gegenstimmen im Bereich von 6 bis 8 Prozent waren auch bei den Tagesordnungspunkten 4, 6 und 7 zu verzeichnen.

Im Einzelnen beschlossen wurde die Ausschüttung einer Dividende von 0,23 Euro je Aktie (TOP 2), die Entlastung von Vorstand (TOP 3) und Aufsichtsrat (TOP 4), die Wahl der Breidenbach und Partner PartG mbB, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft, Wuppertal zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2020 (TOP 5), die Wiederwahl der Aufsichtsratsmitglieder Jens Große-Allermann, Stefan Heimöller, Klaus Möllerfriedrich und Dr. Nanna Rapp (TOP 6), Satzungsänderung und Billigung des Systems der Vergütung des Aufsichtsrats (TOP 7), eine Satzungsänderung betreffend den Vorsitz in der Hauptversammlung (TOP 8), die Aufhebung des bestehenden genehmigten Kapitals und Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals nebst entsprechender Satzungsänderungen (TOP 9) sowie die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien (TOP 10).

Der Versammlungsleiter konnte die Hauptversammlung nach einer Dauer von knapp drei Stunden gegen 14 Uhr schließen.

Fazit

Auch GESCO kann sich der seit diesem März zunehmend um sich greifenden Corona-Krise nicht entziehen und ist hiervon bereits im ersten Quartal insbesondere auf der Ergebnisseite getroffen worden. Gewisse Hoffnungen für den weiteren Jahresverlauf sollten sich aus der inzwischen wieder erfolgenden Öffnung und dem Hochfahren der Wirtschaft ergeben können. Insbesondere sowohl die mit knapp 50 Prozent solide Eigenkapitalquote als auch die zum 31. März vorhandene Barliquidität von rund 30 Mio. Euro stellen ein gutes Polster dar, um das aktuell raue Umfeld gut zu überstehen und auf mögliche sich bietende Chancen reagieren zu können. Dabei bewegt sich die Marktkapitalisierung des Konzerns aktuell mit knapp 169 Mio. Euro lediglich bei etwas mehr als 71 Prozent des zum Ende des ersten Quartals mit 236,3 Mio. Euro bzw. 21,80 Euro je Aktie ausgewiesenen Eigenkapitals. Bei Ansatz der Schätzungen aus unserem letzten Research vom 08. Juni 2020 liegt das 2021er-KGV der GESCO-Aktie derzeit bei 12,2. Allerdings enthalten diese Prognosen die mit Ad-hoc-Mitteilung vom 03. August 2020 publizierte Rücknahme des Unternehmensausblicks für 2020 noch nicht. Demgemäß erwartet der Vorstand nunmehr unter der Prämisse, dass es im weiteren Jahresverlauf zu keinen weiteren schwerwiegenden Störfaktoren infolge der Covid-19-Pandemie kommt, einen Konzernumsatz oberhalb von 450 (bisher rund 540) Mio. Euro sowie beim Jahresüberschuss nach Anteilen Dritter einen zumindest ausgeglichen Wert (bisher rund 8 Mio. Euro). Dabei versteht sich die letztgenannte Angabe vor Wertminderungen, die sich nach vorläufigen Zahlen zum Ende des ersten Halbjahres auf rund 13,5 Mio. Euro belaufen. Anleger sollten bei etwaigen Dispositionen auch den per Ende August anstehenden Halbjahresbericht im Auge behalten.

Kontaktadresse

GESCO AG
Johannisberg 7
D-42103 Wuppertal

Tel.: +49 (0)2 02 / 24 82 0-0
Fax: +49 (0)2 02 / 24 82 0-49

Internet: www.gesco.de
E-Mail: gesco@gesco.de

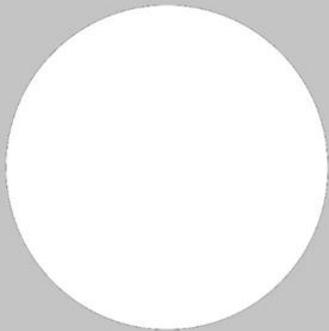
Ansprechpartner Investor Relations

Oliver Vollbrecht

Tel.: +49 (0)2 02 / 24 82 0-18
Fax: +49 (0)2 02 / 24 82 0-49

E-Mail: vollbrecht@gesco.de

Hinweis: Der Verfasser ist Aktionär der beschriebenen Gesellschaft.



GSC Research GmbH
Tiergartenstr. 17
D-40237 Düsseldorf

Postanschrift:
Postfach 48 01 10
48078 Münster

Tel.: 0211 / 17 93 74 - 26
Fax: 0211 / 17 93 74 - 44

Email: info@gsc-research.de
Internet: www.gsc-research.de