



Rede von Ralph Rumberg (CEO) und Kerstin Müller-Kirchhofs (CFO)

anlässlich der virtuellen
**Hauptversammlung
der GESCO AG**

am 30. Juni 2021

- es gilt das gesprochene Wort -

(Herr Ralph Rumberg, CEO)

Vielen Dank, Herr Möllerfriedrich, für das Lob an unsere Teams, die wirklich ein tollen Job gemacht haben!

Guten Morgen, meine Damen und Herren!

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
liebe Kolleginnen und Kollegen,
sehr geehrte Damen und Herren,

auch ich begrüße Sie sehr herzlich zu unserer Hauptversammlung.

Leider schon zum zweiten Mal virtuell. Dieses Jahr aus dem **Forty Four** in Düsseldorf. Beim **Forty Four** handelt es sich um eine **neue** Location. Sie steht für **anspruchsvolle** und **moderne** Architektur. Das heißt: **Übersicht** und **Weitblick**.

Übersicht und Weitblick – dafür steht auch die **neue GESCO**: Wir befinden uns weiterhin mitten im Transformationsprozess. Im **größten** Trans-Formations-Prozess der **Unternehmensgeschichte**.

Unter diesem Motto steht auch das Geschäftsjahr 2021 - "In Transition".

Erst einmal der Überblick: Ich starte mit dem Projekt Matterhorn – seien Sie gespannt! Anschließend zur Strategie NEXT LEVEL – wo stehen wir? Dann die aktuellen Themen ... und der **inhaltliche Ausblick auf 2021**. Danach führt Sie Kerstin Müller-Kirchhofs durch die Zahlen des Geschäftsjahres **2020** und gibt Ihnen den wirtschaftlichen Ausblick auf das Geschäftsjahr **2021**.

Erster Punkt – unser Geschäftsjahr 2020. Und das größte Highlight – Projekt Matterhorn: Dabei geht es um die größte Transaktion, die GESCO jemals gemacht hat! Warum Matterhorn? Für uns war es auch wie die **Besteigung** des Matterhorns! Und zwar die Erstbesteigung. Es hat sich auch angefühlt wie 4.478 Meter.



Für uns ein großes Projekt! Das war neu für die GESCO. So etwas haben wir noch nie gemacht. **Und es war ganz schön herausfordernd!** Genauso wie die Erstbesteigung des Matterhorns. Das war 1865! Edward Whymper mit seinem Team. Unser Matterhorn war genauso anspruchsvoll: Für uns ging es um den strategischen Verkauf von sechs Unternehmen! Und dafür hatten wir nur einen Versuch!

Genauso wie Whymper. Edward Whymper hat fünf Jahre die Region erkundet, um die beste Route ausfindig zu machen. Bei der GESCO haben wir uns auch Zeit genommen.

Nach den **CANVAS**-Geschäftsmodell-Analysen ging es auch bei uns darum, die **beste Route** zu finden.



Also die richtigen Entscheidungen zu treffen! Wir haben dann aber schon nach kurzer Zeit unsere Sachen gepackt. Und wir sind gestartet: In unser Projekt Matterhorn.

Edward Whymper wollte unbedingt als erster Mensch das Matterhorn besteigen! Aber er ist 1865 von einer anderen Seilschaft überrascht worden. Die hatten mit der Erstbesteigung des Matterhorns bereits begonnen und er hatte noch nicht einmal sein Team zusammen!

Uns ging es ähnlich, wir mussten auch schnell sein. Wir wollten auf keinen Fall, dass sich bei uns die wirtschaftliche Lage der Unternehmen, die wir verkaufen wollten, noch weiter verschlechtert! Als wir unser Projekt gestartet haben, hatten wir unsere Seilschaft - also unser M&A-Team - auch noch nicht zusammen. Das haben wir dann erst während des Aufstiegs geformt. Zu einer tollen und schlagkräftigen Mannschaft.

Auch der Aufstieg selbst war für Edward Whymper und sein Team voller Unsicherheiten. Einige Teammitglieder wollten sogar zwischendurch aufgeben. Aber Whymper war fest überzeugt von seinem Erfolg. Bei uns war es genauso. Wir hatten viele Ups & Downs. Mal schlechtes Wetter! Mal heftigen Gegenwind! Und auch mal Stimmen, ob wir das überhaupt schaffen können!

Natürlich kam die Corona Pandemie mit dem ersten Lockdown genau zur falschen Zeit für unser Projekt. Das Team noch nicht komplett. Die Reisebeschränkungen haben persönliche Treffen verhindert. Alle Verhandlungen mussten wir ausschließlich virtuell durchführen.

Dann stellen Sie sich die Diskussionen um die Geschäftsentwicklung der Unternehmen in der Corona Phase vor. Wir reden hier vom Segment Mobilität. Dieses war bereits 2019 durch die Automobilkrise hart getroffen! Vier der zu verkaufenden Unternehmen waren in schwierigem Fahrwasser. Eines hatten wir bereits 2019 erfolgreich saniert.

Da sind wir wieder am Matterhorn. Das Team von Edward Whymper steht vor einer riesigen Eisplatte am Gletscher. Kein Weg darüber. Wieder wollten einige Teammitglieder aufgeben und umkehren. Aber Edward Whymper gibt nicht auf und schafft den Aufstieg auf den 4.478 Meter hohen Gipfel als Erster. **Und auch wir haben es geschafft!**



Wir haben wie geplant unsere 6 Unternehmen tatsächlich verkauft: die Paul Beier GmbH & Co. KG, die Dömer GmbH & Co. KG Stanz- und Umformtechnologie, die C.F.K. CNC-Fertigungstechnik Kriftel GmbH, die Werkzeugbau-Laichingen-Gruppe, die Frank-Gruppe und die Modell Technik Formenbau GmbH. Am 21. Dezember 2020 standen wir bei unserem Projekt Matterhorn oben auf dem Gipfel.

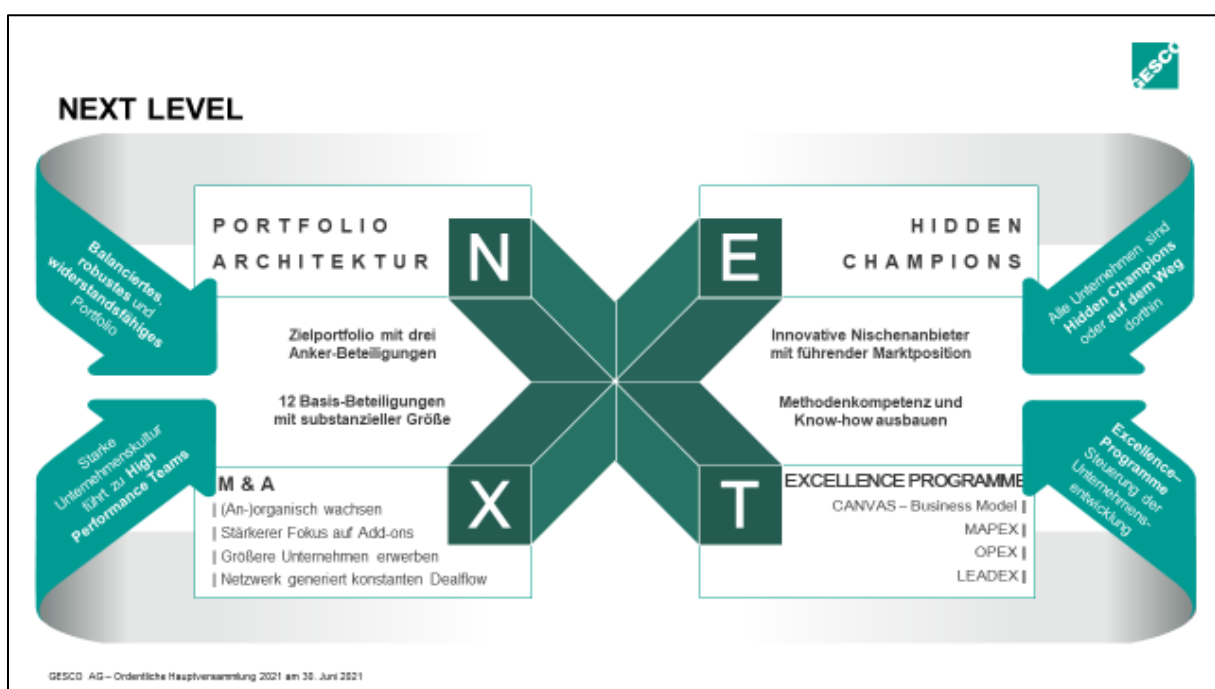
Mit diesem großen Schritt haben wir uns Freiraum geschaffen. **Diesen** brauchen wir für die weitere erfolgreiche Transformation der GESCO. Wir wollen hin zu einem **aktiven** und

anspruchsvollen Gesellschafter mit einer Vielzahl an **echten** Hidden Champions. Wir haben zwar 90 Mio. Euro Umsatz abgegeben. Aber auf 2020 bezogen v.a. auch ein operativ negatives EBIT von 1,3 Mio. Euro verkauft. **Der erzielte Verkaufspreis mit 27 Mio. Euro spricht für sich!**

Mit dem Projekt Matterhorn haben wir bewiesen, dass GESCO auch große Transaktionen kann. Und wir haben mit unserer Strategie NEXT LEVEL auch noch Großes vor! Wir sind froh, das Projekt Matterhorn erfolgreich gemeistert und vor allem komplett abgeschlossen zu haben.

Jetzt zur Strategie **NEXT LEVEL**. Und zum Status. Mit dem Projekt Matterhorn haben wir einen großen Schritt vorangemacht. Sie kennen das aus Ihrem Privatleben: Bevor Neues angeschafft wird, muss man manchmal erst aufräumen.

Zur Erinnerung: Was treibt uns an bei unserer Strategie? In unseren Workshops von Oktober 2018 bis Januar 2019 haben der Aufsichtsrat und der Vorstand gemeinsam die neue Vision für die GESCO Gruppe erarbeitet.



Mit dieser Vision verbinden wir vier konkrete Ansprüche. Anspruch 1: Alle unsere Unternehmen sind echte Hidden Champions - oder klar auf dem Weg dorthin! Anspruch 2:

Unser Portfolio ist balanciert, robust und widerstandsfähig. Anspruch 3: Unsere Excellence-Programme sind in allen Unternehmen fest verankert. Anspruch 4: Die GESCO-Kultur ist geprägt durch High-Performance-Teams.

Diese Vision ist unser Wegweiser! Daraus haben wir die Strategie NEXT LEVEL abgeleitet. Diese treibt weiterhin die **massivste Transformation** in der Unternehmensgeschichte an.

NEXT LEVEL basiert auf zwei Säulen: der Portfolio-Architektur und dem Hidden-Champion-Konzept.

Warum ist uns das Hidden-Champion-Konzept so wichtig? Wir denken, nur die besten Unternehmen der jeweiligen Branchen werden langfristig erfolgreich sein! Da wir als GESCO ein **Langfristinvestor** sind und auch bleiben, stellt sich für uns die Aufgabe: Wie stellen wir **sicher**, dass auch in fünf und in zeh Jahren **unsere** Unternehmen noch erfolgreich sind? Dazu müssen unsere Unternehmen den Markt mit eigenen Innovationen anführen. **Das ist das Wichtigste!**

Denn dann kommen die Kunden nicht an unseren Produkten und Services vorbei. Auch nicht bei disruptiven Veränderungen, wie wir sie jetzt schon erleben! Nur dieser Vorsprung **heute** sichert die Zukunft unserer Unternehmen. Echte „Hidden Champions“ nach unserem Anspruch sind führend bei Performance und Kundenzufriedenheit. Denn dadurch sind sie besonders ertragsstark. Deshalb streben wir für alle Gesellschaften konsequent nach dieser Position der Stärke.

Damit stellt sich die Frage: Wie machen wir das? Wir haben dafür in 2019 unsere Excellence-Programme aufgebaut. Diese Programme integrieren wir schrittweise in den Unternehmen und entwickeln sie permanent weiter. Wir arbeiten mit Hochdruck an der Umsetzung. Und die ersten Erfolge stelle ich gleich vor!

In aller Kürze. Noch einmal die Excellence Programme:

Die Geschäftsmodellanalyse nach der GESCO-eigenen CANVAS-Methode. Eine Standortbestimmung mit allen Stärken und Schwächen für jedes Unternehmen. Dabei geht es um die Ableitung des jeweiligen Zielbildes. Unserem Weg **zur Spitze!** Es geht um ein gemeinsames Verständnis im Management-Team! Diese Analyse haben wir bei allen Tochtergesellschaften durchgeführt. Mit einer Ausnahme. Wie ich **in 2018 angekündigt** habe, haben wir auf dieser Basis konsequent Entscheidungen getroffen!

Das zweite Excellence-Programm ist unser OPEX-Programm. Dieses steht für operative Excellence. Damit verfolgen wir eine jährliche Effizienzsteigerung der gesamten Organisation, das Ziel ist eine Umsatzsteigerung um 3 % pro Mitarbeiter. Das klingt nach **nicht viel. Betrachten Sie diese Zielsetzung allerdings Jahr für Jahr, so ist dies eine sehr nachhaltige Wertsteigerung.**

Das dritte Excellence-Programm heißt MAPEX. MAPEX steht für Markt- und Produkt-Excellence. Dieses Programm zielt auf den Ausbau der Marktanteile, gemessen am jährlichen Umsatzwachstum. Ein Umsatzwachstum, das mindestens 3 % oberhalb der jeweiligen Marktentwicklung liegen soll.

LEADEX ist unser viertes Programm. Es steht für Leadership Excellence. Dieses Programm lebt von persönlichen Treffen und musste deshalb auf die Zeit nach Corona verschoben werden.

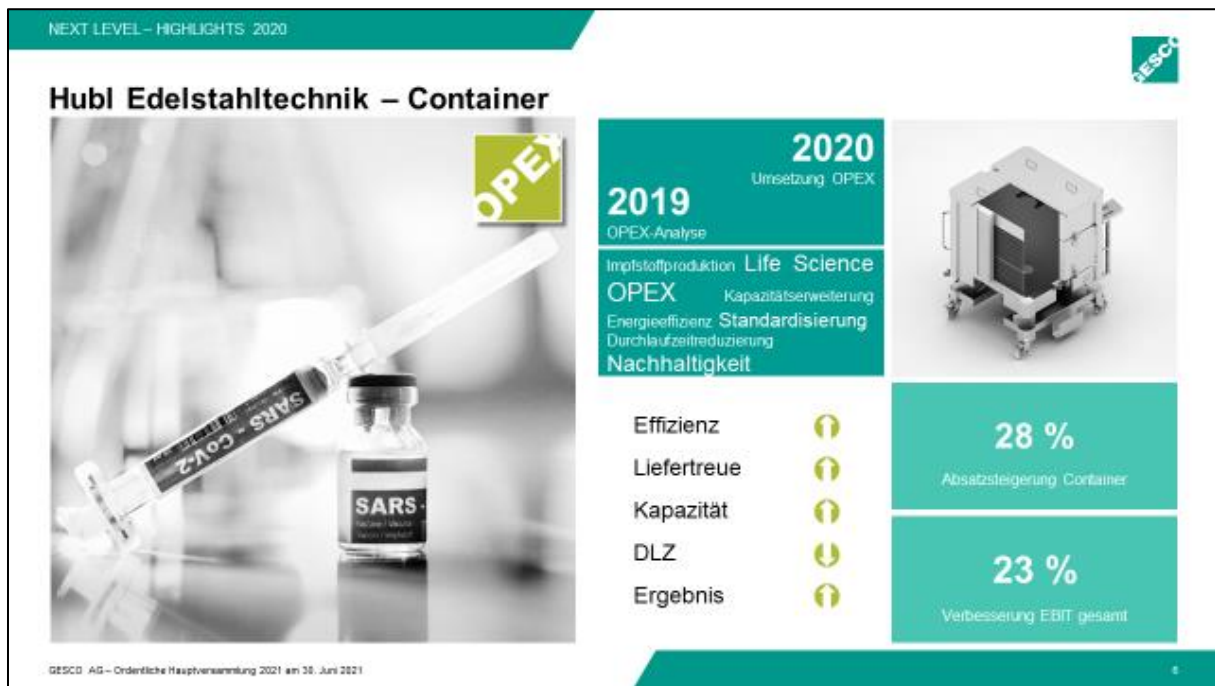
Liebe Aktionärinnen und Aktionäre!

Mit diesen Excellence-Programmen sind wir überzeugt, stabil eine EBIT-Marge von 8 % bis 10 % für die GESCO Gruppe zu erreichen. Und das über Marktzyklen hinweg.

Was haben wir bis heute konkret erreicht?

Weitere Highlights 2020!

Erstes Beispiel: Hubl Edelstahltechnik und unser Beitrag zur Pandemie - Bekämpfung.



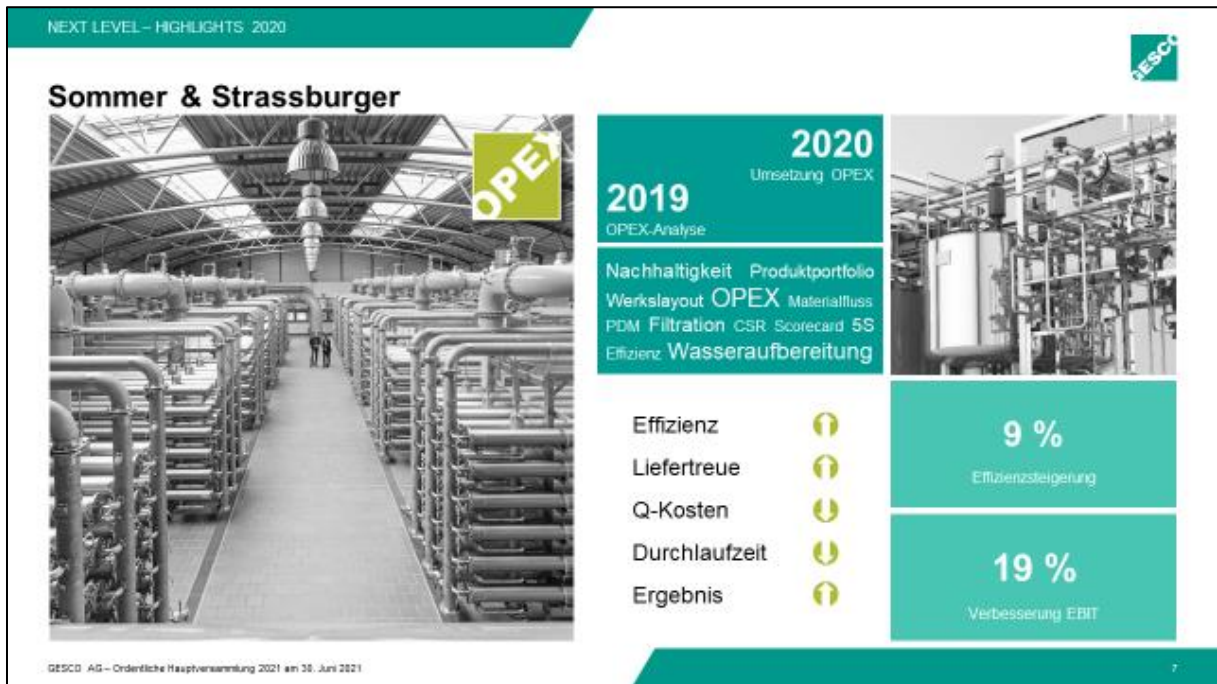
In diesen sehr speziellen Containern – oben rechts dargestellt – werden die Wirkstoffe für Impfstoffe hergestellt. In einem **komplexen biotechnischen** Verfahren. Das ist deutlich risikoärmer als die konventionelle **chemische** Herstellung. Und zwar bei weitem nicht nur im Zusammenhang mit Corona.

Aus dem Trend zur **personalisierten** Wirkstoffherstellung erwarten wir weiteres deutliches Wachstum für unsere Container. Die OPEX-Maßnahmen bei Hubl ermöglichten **überhaupt** erst den Wachstumserfolg: Wir haben den Absatz der Container in 2020 um 28 % gesteigert. Und die Produktionskapazitäten haben wir sogar um 45 % gesteigert. Für 2021 steht ein weiterer Kapazitätsausbau an. Und zwar um weitere 40 %!

Und was uns besonders freut: Die Durchlaufzeit in der Produktion wurde um 40 % gesenkt. Und zwar von 14 auf acht Wochen. Das war ein essentieller Schritt, um die Corona-Bekämpfung zu unterstützen. Für Hubl war es ein wichtiger Beitrag zur Effizienzsteigerung.

Alles in allem hat Hubl eine EBIT Verbesserung um **23 %** erzielt. Und das gegenüber einem bereits guten Ergebnis 2019.

Zum zweiten Highlight:



Wir haben Sommer & Strassburger im August 2018 erworben. Da war es bereits ein erfolgreiches Unternehmen. Eigene Filtrationstechnik in der Wasseraufbereitung für Trinkwasser und Getränkeherstellung sowie Medienfiltration für die Pharmaindustrie.

Nach der zügigen Integration haben wir uns an die CANVAS-Analyse gemacht. Dabei haben wir einige Punkte gefunden, wie wir weitere Verbesserungen erreichen können. Bereits im Juni 2019 haben wir gemeinsam das OPEX Programm gestartet. Konkrete Ergebnisse: Umsatzsteigerung in 2019 um 10 %. 2020 um weitere 10 %. Effizienzsteigerung in 2020 um 9 %.

Damit haben wir unser **OPEX**-Ziel von 3 % Umsatzsteigerung pro Mitarbeiter um **das Dreifache** übertroffen! Eine herausragende Leistung des Teams. Und daraus resultiert für 2020 der EBIT-Anstieg um **19 %** gegenüber dem guten Vorjahr.

Zusammenfassend: Selbst gute Unternehmen können sich immer weiter verbessern. Oder: **OPEX wirkt immer!**

Zum dritten Highlight:



Pickhardt & Gerlach ist ein sehr feiner Galvanik-Betrieb. 2019 haben wir gemeinsam mit dem Management die Frage gestellt: Wie können wir unsere Marktposition weiter ausbauen? Als Ergebnis des Ideenfindungs-Prozesses haben wir drei konkrete Projekte initiiert. Darunter das Projekt EMONI.

EMONI steht für „Elektro-Mobilitäts-Nickel“. Das wurde von Pickhardt & Gerlach als Ausgangsmaterial für Batteriezellverbinder entwickelt. Der Markt wird von einem Hersteller beherrscht. Eine gute Möglichkeit, unsere Marktposition auszuweiten. Aber nur, wenn unser Produkt **bessere Leistungsdaten** ermöglicht!

Diese Aufgabe hat das eigene Entwicklungsteam mit Unterstützung durch die RWTH Aachen gelöst: Der Wirkungsgrad liegt bei über 99,9 %. Das macht im Vergleich zum Wettbewerb entscheidende 0,6 % aus. Und das eigentliche Highlight dabei: Wir sparen bei der Herstellung von EMONI **80 kg CO₂ pro Tonne** Material ein.

Bei einem Marktbedarf von mehreren 10.000 Tonnen pro Jahr ist das eine vielversprechende Ausgangsbasis. Der Trend zur E-Mobilität wird EMONI weiter beflügeln! Und Pickhardt & Gerlach liefert seinen Beitrag zur CO₂-Reduzierung.

Im Übrigen haben wir mit den Excellence Programmen auch alle Unternehmen aus dem Projekt Matterhorn für den Verkauf aufgestellt. So haben wir mit der Frank-Gruppe das MAPEX-Programm durchgeführt und den **Innovation Award** auf der AgriTechnica gewonnen. Wir haben neue Geschäftsfelder für die Modell Technik Formenbau detektiert. Und wir haben bei Dömer mit OPEX im Geschäftsjahr 2020 trotz Corona ein besseres Ergebnis als im Geschäftsjahr 2019 erzielt.

Wir sind **sehr stolz** auf die Fortschritte, die wir mit den Excellence Programmen erzielt haben. Und das in dem schwierigen Jahr 2020.

In 2020 haben wir uns **ebenso intensiv** um die **zweite Säule** von NEXT LEVEL gekümmert: die anspruchsvolle und moderne Portfolio-Architektur. Was heißt das konkret?

Unser Anspruch ist, wie erwähnt, ein **balanciertes, robustes** und **widerstandsfähiges Portfolio**. Unser Ziel sind drei Ankerbeteiligungen. Und zwölf Basisbeteiligungen mit substantieller Größe.

Für die Ankerbeteiligungen erwarten wir einen Umsatz über 100 Mio. Euro. Für die Basisbeteiligungen ist ein Umsatz von mindestens 40 Mio. Euro substantiell. Mit dieser Architektur streben wir nach einem EBIT von mindestens 8 % bis 10 %. Über den Marktzyklus hinweg. Das Portfolio ist im Ziel **ausbalanciert** zwischen dem Umsatzverhältnis der Ankerbeteiligungen und den Basisbeteiligungen.

Die **Robustheit** schaffen wir durch die Anwendung unserer Excellence-Programme. Und die **Widerstandsfähigkeit** entsteht einerseits dadurch, dass jede Ankerbeteiligung in Märkten mit unterschiedlichen Zyklen agiert. Andererseits geben uns die Basisbeteiligungen die Marktbreite mit vielen verschiedenen Segmenten. Und damit ebenfalls unterschiedliche Marktzyklen.

Sie fragen sich nun vielleicht, warum nicht **mehr** als 15 Beteiligungen? Als aktiver Gesellschafter mit unserem Hidden-Champion-Anspruch halten wir 15 Beteiligungen für die ideale Größe. Wir wollen ja die Weiterentwicklung der Unternehmen **persönlich** und **aktiv** begleiten. **Wir streben vielmehr nach den 15 Besten!** Anstatt mit x-Vielen im Mittelmaß zu verharren. In der Formel 1 fahren auch nur die 20 Besten. Und manchmal steigt einer auf und ein anderer ab! Damit ist unsere **Roadmap** klar **gezeichnet** - und wird **umgesetzt!**

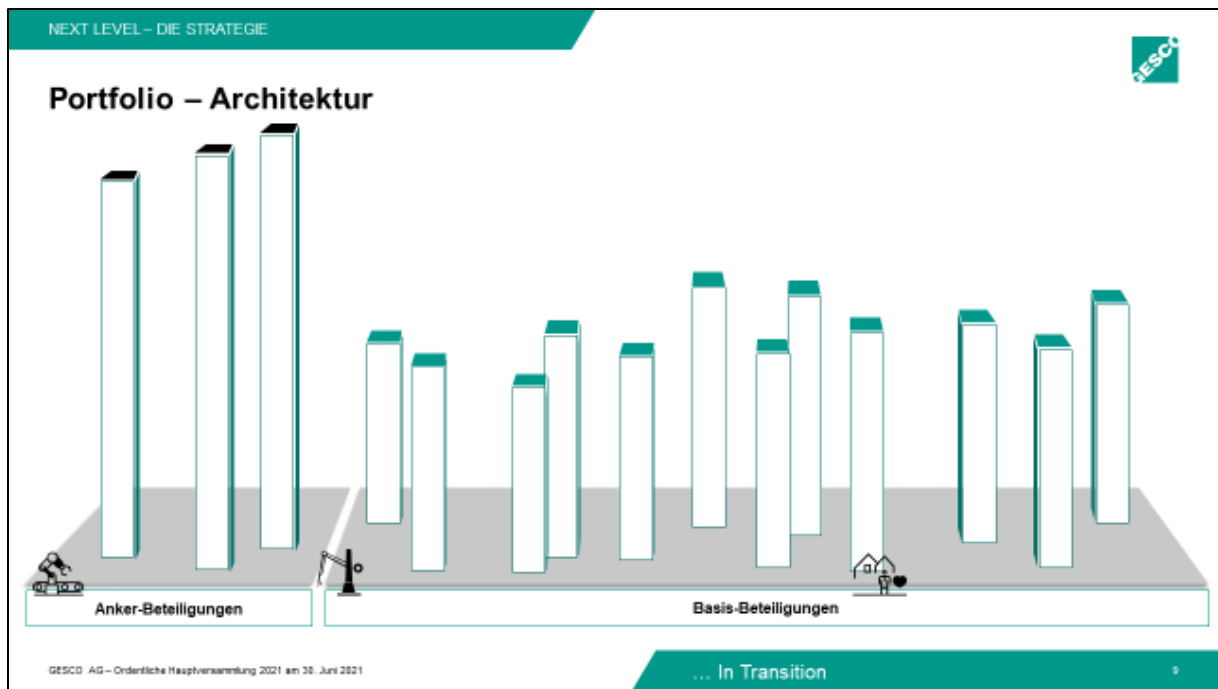
Mit dem Projekt Matterhorn haben wir das Mobilitäts-Segment geschlossen. Wir haben strategisch vier Unternehmen aus einem Segment verkauft, das uns nicht zukunftsfähig erschien. Wir sahen kein Potenzial für eine führende Marktposition. Und hatten auch keinen erfolgsversprechenden Ausblick.

Von der **C.F.K.** haben wir uns getrennt, da Unternehmensgröße und Markt uns keinen Weg zu einer substantiellen Basisbeteiligung gezeigt haben. Die Entscheidung zum Verkauf von **Frank-Gruppe** war schwerer zu treffen. Die Unternehmensgröße war gegeben. Auch der Markt schien durchaus interessant. Allerdings wäre der Weg zur angestrebten EBIT-Marge sehr steinig geworden. Einige strukturelle und teure Änderungen wären nötig gewesen.

Die **VWH GmbH** haben wir per Management-Buy-Out (MBO) im Februar 2021 verkauft. Hier konnten wir keinen Weg finden, der uns zu einer substantiellen Basisbeteiligung geführt hätte. Auf der einen Seite regionale Bindungen! Auf der anderen Seite starke Marktbewegungen in Richtung Niedrigkostenstandorte im Automotive-Umfeld. So wissen wir, die VWH durch den MBO in guten Händen. Und wir können unsere Kräfte auf Neues konzentrieren.

Für die kleineren Tochtergesellschaften, die noch nicht die angestrebte substantielle Größe haben, arbeiten wir gemeinsam mit den Management-Teams an Lösungen. Dies vor dem Hintergrund, dass die Märkte sich immer schneller verändern. Eine führende Marktposition wird immer wichtiger! Denn parallel zum Tagesgeschäft müssen außerdem Innovationen und neue Produkte her. Um das leisten zu können, benötigen die Unternehmen umfassende Expertisen und wirtschaftliche Substanz.

Wir haben sieben der 18 Beteiligungen verkauft. **Das war erforderlich!** Erforderlich für die Transformation der GESCO-Gruppe hin zu einer Gruppe mit **echten Hidden Champions**. Nun liegt unser Fokus auf dem **Ausbau** der GESCO-Gruppe.



Dafür haben wir, der Strategie folgend, unseren Erwerbsrahmen angepasst: Wir fokussieren uns auf Unternehmen ab 20 Mio. Euro Umsatz mit **attraktivem** Ausbaupotenzial, bis ca. 100 Mio. Euro Umsatz mit **ausreichend** Potenzial zur Effizienzsteigerung durch unser OPEX-Programm. Für die bestehenden Beteiligungen suchen wir Add-Ons ab 5 Mio. Euro Umsatz. Mit unserem neuen M&A-Team haben wir unser Netzwerk erheblich erweitert. Wir fokussieren damit auf Direktansprache von Unternehmen, die wir mit unseren Analysen identifiziert haben.

Und damit zum **Projekt London**.

Meine Damen und Herren,

Ich denke Sie wissen, dass die Projektnamen vom Verkäufer vergeben werden. Der Projektname London stand also bereits fest. Und doch bietet London für uns eine schöne Analogie. Sie erinnern sich an Edward Whymper? Interessanterweise gibt es zwischen seiner Erstbesteigung des Matterhorns und London einen Zusammenhang. London ist die Geburtsstadt von Edward Whymper. Und wir haben mit dem Projekt auch etwas **geboren**: eine **neue substanzielle** Basisbeteiligung.

Was steckt dahinter?



Wir haben am 15. Juni 2021 die UMT, d.h. die United MedTec Holding GmbH zu 100% erworben. Mit Sitz im niedersächsischen Bückeburg. Strukturell hat GESCO damit die W. Krömker GmbH als operative Hauptgesellschaft und die Tragfreund GmbH akquiriert. Beide werden durch die UMT geführt. Die United MedTec Gruppe hat 2020 mit ca. 60 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einen Umsatz rund 20 Mio. Euro erzielt. Innerhalb der GESCO-Gruppe wird die UMT dem Segment Gesundheits- und Infrastruktur-Technologie zugeordnet. Wie der Name United MedTec schon sagt, handelt es sich um ein Unternehmen in der sehr attraktiven Medizintechnikbranche.

Die UMT ist der europäische Marktführer für Gelenkarmsysteme. Aber was sind Gelenkarme?



Alles, was UMT herstellt, wird weltweit in Krankenhäusern eingesetzt. Vor allem in Operationssälen und auf Intensivstationen. Das ist **kein** Platz, wo man sich **gerne** aufhält! Aber wenn, dann will man sich hundertprozentig auf die Geräte verlassen können. Das führt dazu, dass alle Produkte hohe Zertifizierungsstandards einhalten müssen. Und das wiederum führt zu langen Produktzyklen und Marktzyklen. Genau aus diesem Grund haben wir die UMT gekauft.

Mit dem neuen **SKYDOQ®**-Tragarm hat die UMT ein **innovatives** und **mehrfach patentiertes** System entwickelt. Es wurde bereits mit einem Design-Award ausgezeichnet.

Und an dieser Stelle, meine Damen und Herren, wird es besonders interessant. Denn unsere älteste Tochtergesellschaft, die Haseke GmbH & Co. KG, ist ebenfalls im Segment der Tragarmsysteme aktiv. Und ist seit Jahren führend.

Haseke besetzt dabei das Segment der schweren Tragarme ab 20 kg aufwärts bis 300 kg Traglast. Der Skydoq®-Tragarm ist geeignet bis 24 kg Traglast. Also die ideale Portfolio-Ergänzung! Um alle Synergien zu nutzen, ordnen wir Haseke zeitnah der United MedTec zu.

Auch bei den Kundenportfolios gibt es aufgrund der unterschiedlichen Betätigungsfelder erfreulich geringe Überschneidungen. Und daraus viel Wachstumspotenzial. Zusätzliches Potenzial ergibt sich sicherlich dadurch, dass die Unternehmen nur 15 km voneinander entfernt sind.

Wir haben mit dieser Transaktion und der Zuordnung von Haseke zur United MedTec eine **substanzielle Basisbeteiligung** in dem attraktiven Medizintechnik-Segment **geboren**. Diese wollen wir zu einem **echten** Hidden Champion weiter ausbauen. Der Erwerb – übrigens in einer außergewöhnlich kurzen Zeit – und die Integration der UMT sind ein **erfolgreicher nächster Schritt**. Ein Schritt auf dem Weg zu unserer Ziel Portfolio-Architektur.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Soweit zu unseren Fortschritten in einem doch außergewöhnlichen Geschäftsjahr 2020. Und zu dem, was bis heute geschehen ist.

Wir haben unser Portfolio aufgeräumt. Drei Transaktionen in den letzten sechs Monaten abgeschlossen. Mit der UMT und Haseke haben wir eine neue Basisbeteiligung mit Ausbaupotenzial geschaffen. Und eine neue Heimat für die Medizintechnik. Wir haben unser Portfolio bereits ein **Stück balancierter** und **widerstandsfähiger** gemacht.

Bei unseren Tochtergesellschaften haben wir trotz erheblicher Reisebeschränkungen gute Fortschritte mit den Excellence-Programmen erzielt. Wir haben bemerkenswerte Ergebnisse realisiert: Bei Hubl haben wir das EBIT in 2020 um 23 % verbessert. Bei Sommer & Strassburger haben wir das EBIT um 19 % verbessert. Und bei PGW haben wir mehr als 1,5 Mio. Euro neue Verträge für 2021 **nur** aus den MAPEX-Projekten abgeschlossen. **Tolle Erfolge unter erschwerten Bedingungen!**

Allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gebührt ein großes Lob für die geleistete Arbeit! Wir sind **sehr** zufrieden mit den Fortschritten! Und gleichzeitig hat uns die Arbeit mit so vielen Menschen bei GESCO sehr beflügelt und inspiriert. Dafür sagen wir nochmals: **Danke!**

Damit richten wir unseren Blick auf das **laufende** Geschäftsjahr 2021 mit dem Motto – In Transition.

Sehr geehrte Damen und Herren,

die GESCO-Gruppe ist mit Anlauf ins laufende Geschäftsjahr gestartet. Unsere Unternehmen profitieren von der konjunkturellen Belebung.

Der **Rückenwind** resultiert **aber** aus den strategischen Maßnahmen, aus den Transaktionen und unseren Excellence-Programmen. Wir haben unser Ergebnis im ersten Quartal gegenüber dem Vorjahr deutlich gesteigert. In 2020 allerdings noch mit 18 Unternehmen!

Und wenn Sie jetzt einwenden, 2020 sei durch Corona geprägt gewesen, dann vergleichen wir es mit 2019. Beide Quartale erreichten 4 Mio. Euro Jahresüberschuss nach Anteilen Dritter, 2019 ebenfalls mit 18 Unternehmen. Und die Wirtschaft lief im ersten Quartal 2019 noch gut. Unsere **EBIT-Marge** haben wir seitdem um **1,3** Prozentpunkte verbessert!

Wir setzen alles daran, **diese Geschwindigkeit** zu beizubehalten!

Genau im Auge behalten werden wir auch die derzeitige Materialversorgung und die Materialteuerungen. Hier haben wir frühzeitig und vorausschauend gehandelt. Wir konnten Lieferschwierigkeiten daraus weitgehend vermeiden. Abhängig von der Nachhaltigkeit der wirtschaftlichen Belebung und der Entwicklung der Versorgungslage erwarten wir ein **positives** Jahr 2021.

Wir haben das Potenzial, weitere Gipfel zu erklimmen!

Auf geht's!

Und jetzt führt Sie meine Kollegin Kerstin Müller-Kirchhofs durch das Geschäftsjahr 2020.

Vielen Dank!

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

gern würde ich jetzt sagen: „Schön Sie zu sehen!“ Aber ich muss mich leider auch auf ein virtuelles Willkommen beschränken, natürlich nicht weniger herzlich!

Ich möchte Sie zunächst auf eine Tour durch das Geschäftsjahr 2020 mitnehmen – und, um im Matterhorn-Bild zu bleiben: mit all seinen Bergen und Tälern, Höhen und Tiefen.

Ein rein technischer Höhepunkt ist sicher: Dass wir nach dem Rumpfgeschäftsjahr 2019 wieder über ein **volles** Geschäftsjahr berichten können. Dass dieses **gleichlaufende Perioden** der AG und ihrer Tochtergesellschaften beinhaltet und dass es dem **Kalenderjahr** entspricht.

Damit erübrigen sich manche Abweichungserklärungen, die wir in den vergangenen Jahren hier und da einflechten mussten.

Wirtschaftlich brachte das Jahr 2020 für die operativen Unternehmen der GESCO-Gruppe überwiegend schwierige Rahmenbedingungen. Die Automotive-Krise und die Investitionszurückhaltung aus 2019 setzten sich fort und gingen nahtlos in die verschiedenen Stadien der Corona-Pandemie über. Der VDMA erwartete für die Produktion im Maschinen- und Anlagenbau 2020 ursprünglich einen Rückgang von 2 % - am Ende waren es 12 %. Insgesamt ist das BIP um fast 5 % gesunken.

Den Tiefpunkt im Auftragseingang und Umsatz hatten wir im zweiten Quartal zu verzeichnen. Weniger Geschäftsvolumen bedeutet auch die Notwendigkeit, Kapazitäten entsprechend anzupassen: Sehr individuell für jede Tochtergesellschaft, sehr variabel auch unter Nutzung der Möglichkeiten der Kurzarbeit.

In dieser Phase haben wir uns natürlich auch mit den Themen beschäftigt, die in aller Munde waren: Wie können wir die Arbeit organisieren, ohne unsere Teams und Geschäftspartner gesundheitlichen Gefahren auszusetzen? Wie können wir uns alle vor Corona schützen und dennoch den Kontakt in alle Richtungen aufrechterhalten?


Auch bei uns sind Home-Office-Arbeit und Video-Konferenzen zu einem Alltag geworden, bei dem wir viel gelernt haben und den wir inzwischen auch gar nicht mehr missen wollen – aber wir freuen uns natürlich darauf, wenn wir demnächst wieder zwischen Präsenz und virtuellem Arbeiten die jeweils beste Wahl treffen können.





Schwieriger war gerade am Anfang die Umsetzung der Abstands- und Kontaktreduzierungsregeln in den Produktionsbereichen: von der Anpassung der Schicht- und Springermodelle bis hin zu elektronischen Abstandswarnern. Aber auch im Vertriebsbereich haben die Teams virtuelle Wege gefunden, ihre Produkte zu präsentieren und Abnahmen von Maschinen und Anlagen zu organisieren.

Schauen wir uns an, wie sich die einzelnen **Segmente** unter diesen Umständen entwickelt haben:

GESCHÄFTSJAHR 2020

Entwicklung der Segmente (fortgeführt)



| In Mio. € | | GJ 2020 (12M) | RGJ 2019 (9M) |
|---|------------------------------|------------------|------------------|
|  Produktions- prozess- Technologie | Auftragseingang | 49,7 | 48,0 |
| | Umsatz | 54,2 | 58,2 |
| | EBIT | 0,4 | 6,9 |
| | EBIT-Marge (in %) | 0,7 | 11,8 |
|  Ressourcen- Technologie | Auftragseingang | 233,3 | 200,1 |
| | Umsatz | 226,4 | 211,4 |
| | EBIT | 13,7 | 17,9 |
| | EBIT-Marge (in %) | 6,0 | 8,5 |
|  Gesundheits- & Infrastruktur- Technologie | Auftragseingang | 124,0 | 83,8 |
| | Umsatz | 116,7 | 85,7 |
| | EBIT | 11,4 | 7,4 |
| | EBIT-Marge (in %) | 9,8 | 8,7 |
|  Fortgeführte Geschäftsbereiche (incl. GESCO AG) | Investitionen in Sachanlagen | 7,9 | 9,8 |
| | Belegschaft | 1.695 | 1.756 |

GESCO AG – Ordentliche Hauptversammlung 2021 am 30. Juni 2021

Unterschiedliche Märkte und Entwicklungen

19

Lassen Sie sich nicht irritieren, wenn Sie auf der Folie nur noch 3 statt 4 Segmente sehen: Mit dem Matterhorn-Projekt haben wir ja unser Mobilitäts-Segment geschlossen. Im ersten Schritt konzentriere ich mich jetzt auf die Unternehmen, die noch bei uns sind, die sogenannten „fortgeführten Geschäftsbereiche“. Die Vergleichszahlen des Vorjahres beziehen sich auch nur auf diese fortgeführten Beteiligungen. Leider sind sie aber wegen des 9-Monats-Zeitraums des Rumpfgeschäftsjahres 2019 dann doch nicht ganz vergleichbar.

In der **Produktionsprozess-Technologie** finden Sie dem entsprechend jetzt noch die MAE- und die Kesel-Gruppe sowie Sommer & Strassburger. Die Unternehmen mit einem hohen Automotive-Anteil waren von der Nachfrageschwäche weiterhin betroffen. Auftragseingang und Umsatz waren im 12-Monats-Vergleich rückläufig. Zur Anpassung der Kapazitäten haben wir eine Restrukturierung durchgeführt, die einmalig das EBIT belastet hat. Hervorzuheben ist

aber die sehr erfreuliche Entwicklung bei der in 2018 erworbenen Sommer & Straßburger im Edelstahl-Bereich.

Das Segment **Ressourcen-Technologie** ist mit Dörrenberg, der SVT und Pickhardt & Gerlach unverändert. Auftragseingang und Umsatz waren insgesamt branchen- und konjunkturbedingt mit 15 % bzw. 20 % im 12-Monats-Vergleich rückläufig. Positiv hervorheben möchte ich die Entwicklung im Bandstahlbereich und einen Rekord-Auftragseingang bei Verladearmen in 2020, was uns eine gute Ausgangsbasis für das laufende Jahr gibt.

Im Segment **Gesundheits- und Infrastruktur-Technologie** fehlt jetzt die Frank-Gruppe. Unter den verbliebenen 5 Unternehmen ist weiterhin die Setter-Gruppe als Weltmarktführer bei Papierstäbchen die größte Beteiligung. In diesem Segment hat Corona nur punktuell einen Einfluss gehabt. In mehreren Unternehmen lagen Auftragseingang und Umsatz über den vorangegangenen 12 Monaten. Dies gilt auch für das Gesamtsegment. Sehr erfreuliche Effizienzsteigerungen in einigen Unternehmen – trotz Corona – haben sich auch in einer höheren EBIT-Marge des Segments niedergeschlagen. Setter hat den Ausbau an unserem neuen zweiten Standort in Emmerich in 2020 abgeschlossen. Seitdem arbeiten wir an der Verlagerung und gleichzeitiger Vergrößerung des Standorts in den USA. Der damit zusammenhängende Ausbau des Maschinenparks war in 2020 auch Schwerpunkt der Investitionstätigkeit der GESCO-Gruppe. Im Übrigen haben wir alle ursprünglich geplanten Investitionen noch einmal individuell hinterfragt.

GESCHÄFTSJAHR 2020

Wesentliche Kennzahlen

In Mio. €

| | GJ 2020 (12M) | RGJ 2019 (9M) | RGJ 2019 (9M) berichtet | |
|--|---|------------------|-------------------------------|-------|
| Produktions- prozess- Technologie | Auftragseingang | 407,1 | 331,9 | 403,2 |
| Ressourcen- Technologie | Konzernumsatz | 397,2 | 354,8 | 439,6 |
| | EBITDA | 33,4 | 37,0 | 44,0 |
| Gesundheits- & Infrastruktur- Technologie | EBIT | 16,7 | 24,4 | 23,5 |
| | EBIT-Marge (in %) | 4,2 | 6,9 | 5,3 |
| | Konzernjahresergebnis (fortgeführt) ¹⁾ | 5,8 | 14,5 | - |
| | Konzernjahresergebnis (aufgegeben) ¹⁾ | -22,4 | -2,1 | - |
| Mobilitäts- Technologie | Konzernjahresergebnis (gesamt) ¹⁾ | -16,6 | 12,4 | 12,4 |
| | Ergebnis je Aktie (fortgeführt, in €) ¹⁾ | 0,54 | 1,34 | - |
| C.F.K. Frank-Gruppe VWH | Ergebnis je Aktie (gesamt, in €) ¹⁾ | -1,53 | 1,14 | 1,14 |
| | Belegschaft (Anzahl zum 31.12.) | 1.695 | 1.756 | 2.718 |

¹⁾Nach Anteilen Dritter.

GESCO AG – Ordentliche Hauptversammlung 2021 am 30. Juni 2021

Angepasste Ziele „fortgeführt“ gut erreicht

11

Insgesamt lag der Auftragseingang bei den fortgeführten Unternehmen, die Sie auf der Folie umrahmt sehen, bei 407 Mio. Euro. Das sind 11 % weniger als im Kalenderjahr 2019.

Der Umsatz lag mit 397 Mio. Euro um 15 % unter dem des Kalenderjahres 2019.

Das EBIT der fortgeführten Bereiche lag nach Restrukturierungsaufwendungen und beeinflusst vom konjunkturellen Margendruck bei 16,7 Mio. Euro. Das entspricht einer EBIT-Marge von 4,2 %. 4,2 % sind nicht unser künftiger Anspruch, aber für die fortgeführten Unternehmen **im Corona-Jahr ohne eine Bereinigung um Restrukturierungsaufwendungen** ist das eine beachtliche Leistung.

IFRS-gemäß weisen wir auch für diese Gruppe das **fortgeführte** Konzernjahresergebnis aus, das 5,8 Mio. Euro erreicht hat. Dieses Ergebnis ist der Absprung für das Jahr 2021 – aber nicht das gesamte Konzernergebnis 2020.

Hinzu kommt das separat dargestellte Konzernjahresergebnis der **aufgegebenen** Geschäftsbereiche, das mit 22,4 Mio. Euro negativ war.

Wie kommt dieses Ergebnis zustande? Die -22,4 Mio. Euro beinhalten das operative EBIT der 4 Unternehmen des ehemaligen Segments Mobilitätstechnologie, der Frank-Gruppe und der CFK sowie der VWH von insgesamt -1,3 Mio. Euro. Dazu kommen Verluste aus Impairment und Veräußerung sowie Finanz- und Steueraufwendungen dieser Gesellschaften.

Lassen Sie mich ein paar Worte zum operativen Verlust von 1,3 Mio. Euro sagen. Mein Kollege hat diesen Verlust ja in seiner Rede auch schon angesprochen. Die vier Unternehmen im Segment Mobilitätstechnologie haben unter den gegebenen Umständen signifikant gelitten, was sich in einem Rückgang des Auftragseingangs und des Umsatzes von 17 % bzw. 20 % im Vergleich zum Kalenderjahr 2019 niedergeschlagen hat. Trotz fortgesetzter Restrukturierungs- und zum Teil Sanierungs-Maßnahmen war das EBIT in diesem Segment mit 2,7 Mio. Euro negativ. Zu den aufgegebenen Geschäftsbereichen gehören darüber hinaus die Frank-Gruppe, die CFK und die Anfang Februar veräußerte VWH. Auch hier war der Umsatz insgesamt rückläufig, aber summa summarum wurde ein positives EBIT erwirtschaftet, gestützt durch eine stabile Marge im Landwirtschaftsbereich.

Die eben erwähnten Impairment-Aufwendungen beliefen sich auf 15,5 Mio. Euro. Dabei handelt es sich um nicht zahlungswirksame Wertberichtigungen auf Vermögenswerte. Üblicherweise testen wir die Werthaltigkeit unserer Beteiligungen zum Jahresende. Die

Corona-Situation hatte aber die Aussichten insbesondere für die Automotive-lastigen Unternehmen verschärft. Daher haben wir die Vermögenswerte bei 3 Mobilitätsunternehmen bereits zum Halbjahr teilweise abgewertet. Diese 13,5 Mio. Euro haben den größten Anteil an den Impairment-Aufwendungen. Weitere 2 Mio. Euro hängen mit den Veräußerungen zusammen.

Schließlich war bei dem Verkauf des Matterhorn-Bundles noch ein Verlust von 4,1 Mio. Euro zu verzeichnen.

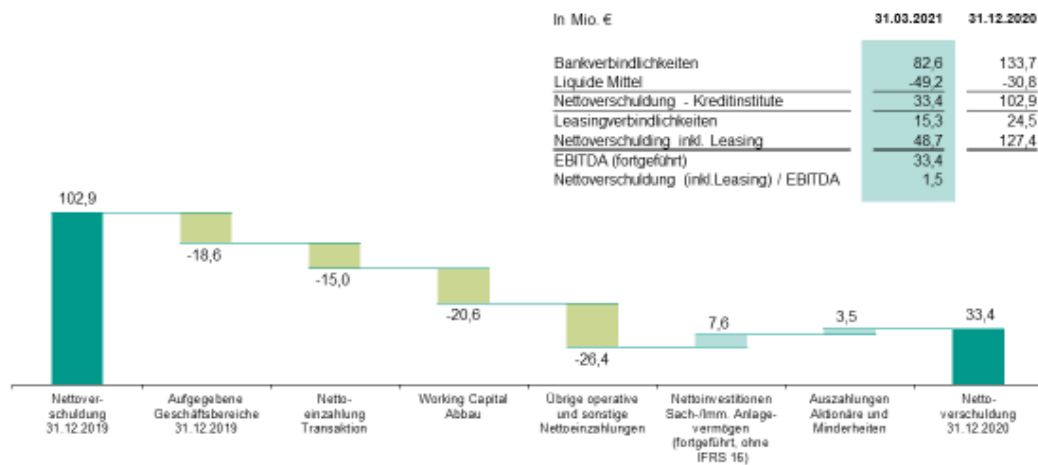
Einschließlich Impairment und Veräußerungsverlust lag das EBIT der aufgegebenen Geschäftsbereiche bei -20,9 Mio. Euro bzw. das Ergebnis nach Zinsen und Steuern bei -22,4 Mio. Euro.

Der **Gesamtverlust** des Jahres 2020 von 16,6 Mio. Euro ergibt sich somit aus dem Verlust aus den **aufgegebenen** Geschäftsbereichen von 22,4 Mio. Euro und dem positiven Ergebnis aus den **fortgeführten** Geschäftsbereichen von 5,8 Mio. Euro.

Zum Bilanzstichtag 2019 waren 2.718 **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** bei uns beschäftigt - Ende 2020 waren es nur noch 1.695. Der Großteil des Rückgangs ist natürlich bedingt durch Matterhorn. Aber auch in den fortgeführten Unternehmen hat sich die Belegschaft netto um 61 Köpfe vermindert, obwohl insbesondere bei Setter die Mannschaft deutlich vergrößert wurde. Der Rückgang spiegelt die Personalmaßnahmen wider, die gesellschaftsindividuell im Zusammenhang mit Kapazitätsanpassungen erforderlich waren. Unsere 63 Azubis machten knapp 4 % der Belegschaft aus.

Wir wissen den Einsatz der Kolleginnen und Kollegen unter den besonderen Bedingungen im letzten Jahr sehr zu schätzen, und auch ich möchte mich an dieser Stelle noch einmal herzlich bei den Geschäftsführern und den Beschäftigten der GESCO-Gruppe dafür bedanken!

Nettoverschuldung

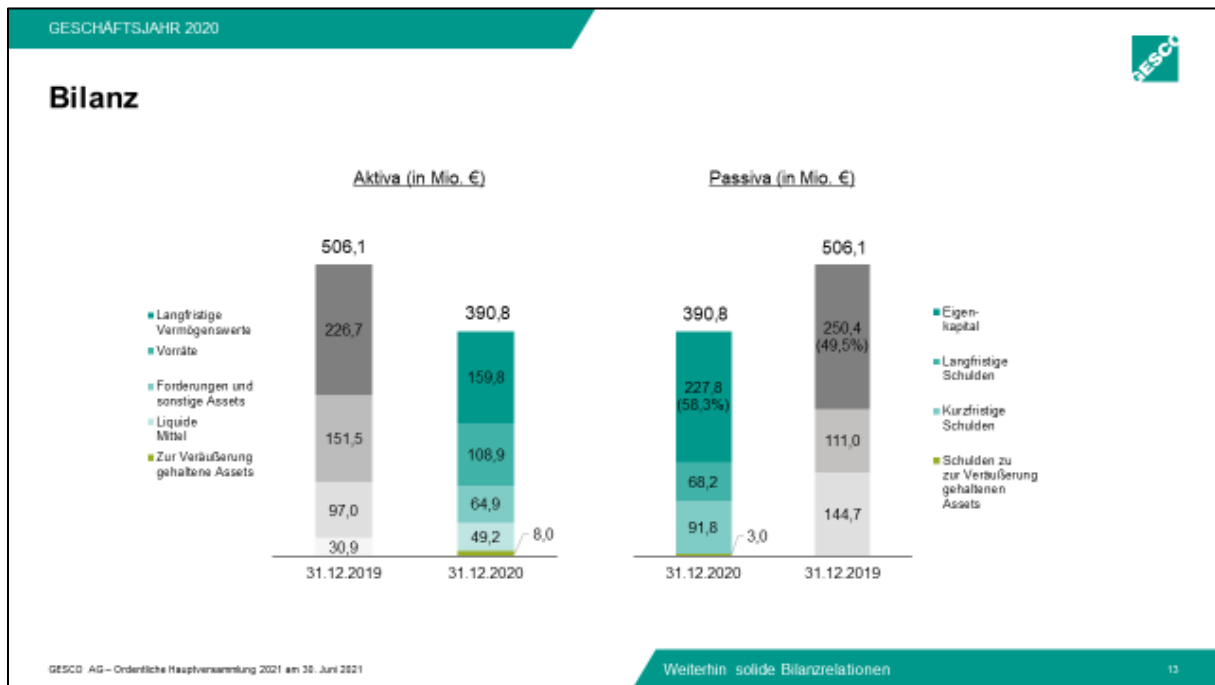


Erfreulich entwickelt haben sich im Berichtszeitraum der **Cashflow** und die **Nettoverschuldung**. Wir sind in das Jahr 2020 gestartet mit liquiden Mitteln von 31 Mio. Euro und hatten am Ende 49 Mio. Euro in der Kasse. Die Nettobankverschuldung ist von 103 Mio. Euro auf 33 Mio. Euro gesunken. Die Bankverbindlichkeiten abzüglich liquider Mittel haben sich demnach um 70 Mio. Euro verbessert. Was hat dazu geführt?

Zum einen waren die aufgegebenen Geschäftsbereiche mit 19 Mio. Euro Nettobankverschuldung in der Ausgangsbasis enthalten: die sind weggefallen. 15 Mio. Euro sind uns aus der Matterhorn-Transaktion sofort in 2020 netto in Cash unter Berücksichtigung der Verkäuferdarlehen zugeflossen. Bei den fortgeführten Geschäftsbereichen konnten wir das Working Capital um fast 21 Mio. Euro abbauen! Schließlich haben wir aus dem laufenden Geschäft einschließlich Steuerrückzahlungen etwa 26 Mio. Euro Einnahmen gehabt. Dagegen waren die Investitionsausgaben wie erläutert mit knapp 8 Mio. Euro eher niedrig. Und schließlich haben wir Dividenden an Sie und an die Minderheitsgesellschafter von gut 3 Mio. Euro gezahlt.

Auch unter Berücksichtigung der Leasingverbindlichkeiten lag die Nettoverschuldung bei einem relativ geringen Wert von 49 Mio. Euro. Das bedeutet eine sehr gute Relation von Net Debt zu EBITDA der fortgeführten Geschäftsbereiche von 1,5.

Der Bestand an liquiden Mitteln zum Geschäftsjahresende von 49 Mio. Euro lag über den Werten der letzten Jahre – und wie Sie wissen, haben wir davon ja auch vor zwei Wochen einen Teil für den Erwerb unserer neuesten Beteiligung United MedTec gut einsetzen können!



Werfen wir noch einen Blick auf die nach wie vor solide **Bilanz**. Die Bilanzsumme war nach dem Matterhorn-Abgang und der Verminderung des Working Capitals rückläufig. Das Eigenkapital ist von 250 Mio. Euro auf 228 Mio. Euro gesunken. Dennoch ist die Eigenkapitalquote von knapp 50 % auf 58 % gestiegen. Das lässt uns Spielraum für weitere Fremdfinanzierung.

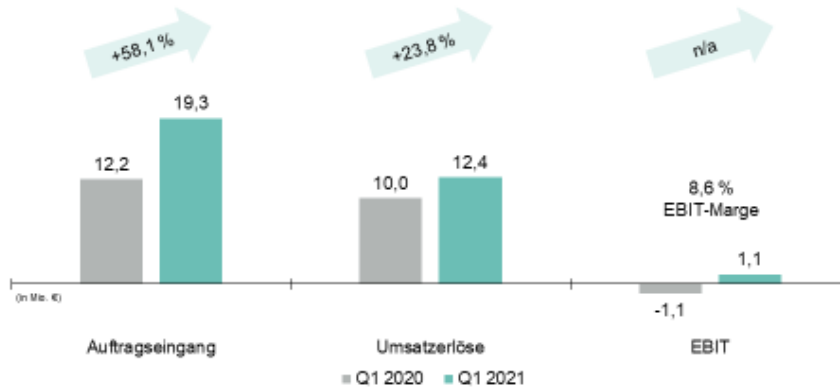
Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

nach dem Abschluss ist vor dem Abschluss! Oder in diesem Fall: Kurz vor dem Halbjahresabschluss. Wir sind ja schon mittendrin im neuen Geschäftsjahr 2021.

Leider kann ich an dieser Stelle noch nicht über das erste halbe Jahr berichten. Es ist ja auch noch nicht einmal ganz abgeschlossen. Allerdings haben wir am 18. Mai die Informationen über das erste Quartal 2021 veröffentlicht. Lassen Sie uns auf dieser Basis einen Blick in das Jahr 2021 werfen. Beginnen wir mit den Segmenten:

Segment Produktionsprozess-Technologie (fortgeführt)

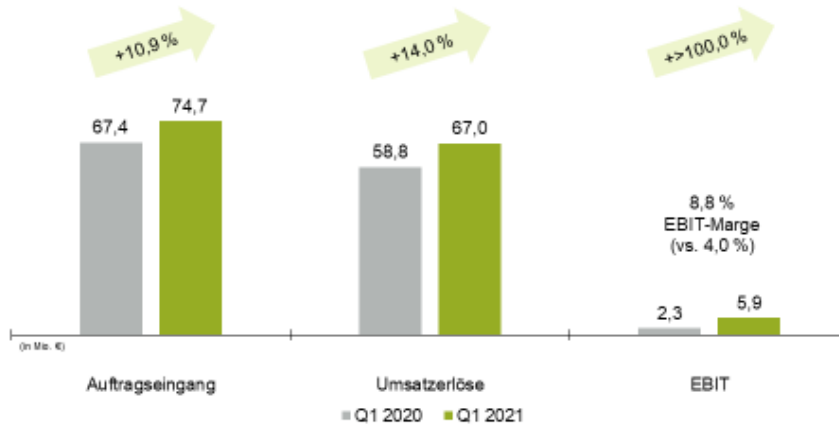
Geschäft mit Edelstahltechnologie leistet wesentlichen Beitrag



Im Segment Produktionsprozess-Technologie sehen wir gegenüber dem Vorjahr eine deutliche Steigerung bei Auftragseingang, Umsatz und Ergebnis. Getragen wird die Entwicklung vor allem durch margaenstarkes Wachstum in der Edelstahlverarbeitung, wo wir aktuell aber auch rohstoffseitig an unsere Grenzen kommen. Der Anlauf bei den Maschinen- und Anlagenbauern ist verhaltener, was für ein erstes Quartal typisch ist. Eine leichte Erholung ist aber zu erkennen. Für das Geschäftsjahr erwarten wir auf dieser Basis einen Umsatzanstieg sowie einen Ergebnisanstieg durch margaenstarkes Wachstum in der Edelstahlverarbeitung und Entlastungen nach Restrukturierung im Vorjahr.

Segment Ressourcen-Technologie (fortgeführt)

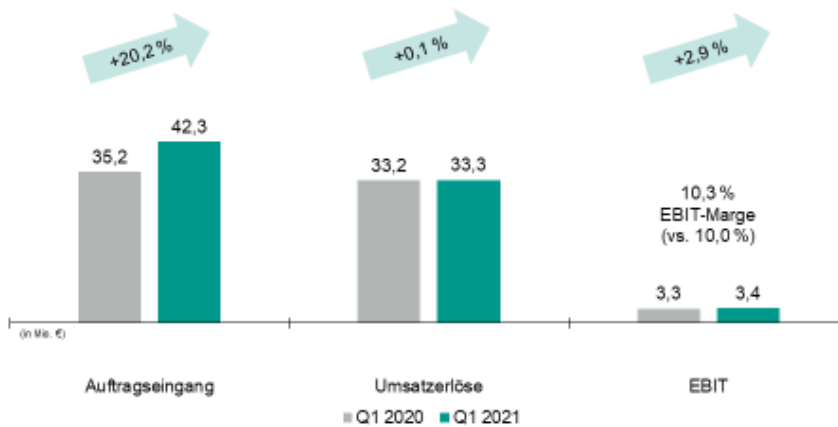
Höhere Nachfrage auf breiter Front



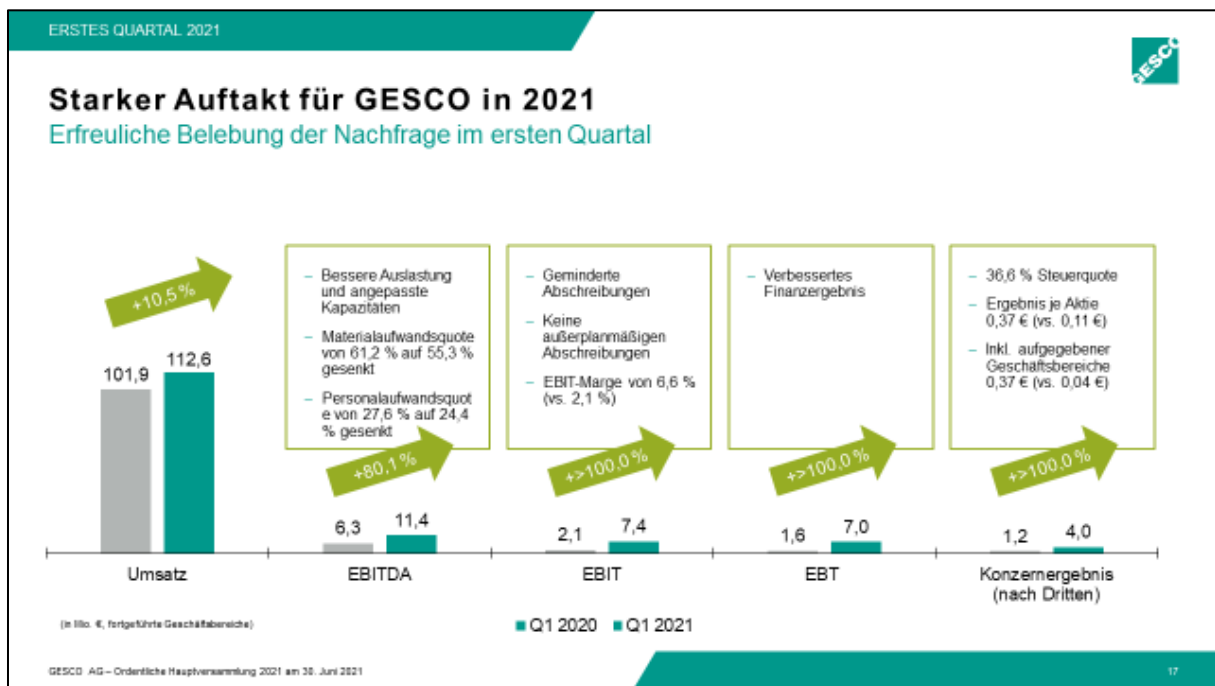
Das Segment Ressourcen-Technologie ist ebenfalls bei verbesserter Marge wieder gewachsen. Die Nachfrage bei Werkzeug- und Bandstahl ist gestiegen, nicht zuletzt bedingt durch das aktuelle Thema der Materialverfügbarkeit. Hier bleibt abzuwarten, wie sich die Situation weiterentwickelt. Die SVT ist bereits mit einem guten Auftragsbestand in das Jahr 2021 gestartet. Im Gesamtjahr sollte dies zu einem deutlichen Umsatzanstieg mit überproportionalem Ergebnisanstieg im Segment führen.

Segment Gesundheits- und Infrastruktur-Technologie (fortgeführt)

Segment bestätigt positiv stabile Verfassung



Das Segment Gesundheits- und Infrastruktur-Technologie ist mit einem höheren Auftragseingang in das Jahr 2021 gestartet. Der Umsatz blieb auf dem hohen Niveau des Vorjahres. Auch in diesem Segment ist der Bereich Edelstahl derzeit besonders gefragt. Für das Gesamtjahr erwarten wir bei einer insgesamt stabilen Marge für alle Unternehmen eine positive Umsatzentwicklung.



Für den Konzern bedeutet dies auf vergleichbarer Basis einen Umsatzanstieg zum Vorjahr von 10,5 %, resultierend in entsprechend höheren Ergebniskennzahlen.

Das EBIT stieg von vergleichbaren 2,1 Mio. Euro auf 7,4 Mio. Euro. Die Marge erholte sich somit von 2,1 % im Vorjahr auf 6,6 %.

Und das Konzernergebnis nach Dritten liegt im Q1 bei 4,0 Mio. Euro, während im Vorjahr nur 1,2 Mio. Euro von diesen Unternehmen erwirtschaftet wurden.

Das zweite Quartal ist geprägt von Materialverknappungen und der Frage nach Verfügbarkeit bei bestimmten Rohstoffen, sei es im Stahl- oder auch im Kunststoffbereich. Dies geht einher mit Teuerungen, die oft erst zeitverzögert weitergegeben werden können. Das stellt nach dem Nachfrageeinbruch im Vorjahr viele unserer Tochtergesellschaften vor neue Herausforderungen, denen die Kollegen bestmöglich begegnen. Ob aktuell hohe Nachfragelevel nachhaltig sein werden, bleibt abzuwarten.

Wir haben im Rahmen der Bilanzpressekonferenz einen ersten Ausblick für das Geschäftsjahr 2021 gegeben. Diesen haben wir im Q1-Bericht bestätigt: Wir erwarten einen Konzernumsatz zwischen 445 und 465 Mio. Euro. Das bedeutet einen Anstieg von 12 bis 17 % zum Vorjahr. Den Konzernüberschuss nach Anteilen Dritter prognostizieren wir auf 16,5 – 18,5 Mio. Euro - im Vergleich zu 5,8 Mio. Euro für die fortgeführten Bereiche im Vorjahr.

Aus heutiger Sicht halten wir an dieser Bandbreite fest. Wir sehen uns aber eher im oberen Bereich angesiedelt.

Diese Zahlen sind VOR M&A-Transaktionen. Konkret heißt das aktuell, dass der Beitrag der United MedTec-Gruppe für das Jahr 2021 darin noch nicht enthalten ist. Wir haben die Gruppe am 15. Juni 2021 erworben mit Kontrollübergang am gleichen Tag, sodass sie ab dem 15. Juni in unseren IFRS-Konzernzahlen enthalten sein wird. Rein operativ wird die Gruppe einen positiven Beitrag zum Ergebnis leisten. Wir arbeiten aber derzeit vor dem Hintergrund des anstehenden Halbjahresabschlusses mit Hochdruck an der Umstellung auf IFRS, an der Erstkonsolidierung und an der damit verbundenen Purchase Price Allocation. Bei dieser sogenannten PPA geht es darum, den Kaufpreis auf die erworbenen kurz- und langfristigen Vermögenswerte und Schulden sachgerecht aufzuteilen und einen verbleibenden Goodwill zu ermitteln.

Es ist heute noch zu früh, um an dieser Stelle hinreichend konkrete Angaben über die Gesamtauswirkungen des Erwerbs auf Konzernbilanz und Ergebnis im Jahr 2021 zu machen.

Bevor wir einen Blick auf die Entwicklung unserer Aktie und den Kapitalmarkt werfen, möchte ich noch einen Punkt von der heutigen Tagesordnung explizit aufgreifen.

Unter Punkt 6 erbitten wir Ihre Zustimmung zu einem Gewinnabführungsvertrag zwischen der GESCO AG und der Setter GmbH.

Der Vertrag dient dem Zweck, die steuerliche Situation in der GESCO-Gruppe weiter zu optimieren, indem Gewinne der Tochtergesellschaft bei der Holding steuerlich verrechnet werden können.

Den Entwurf des Gewinnabführungsvertrags finden Sie in der Einberufung zur heutigen Hauptversammlung auf unserer Internetseite. Dort finden Sie auch den gemeinsamen schriftlichen Bericht der Vertragsparteien und die jeweiligen Abschlussunterlagen.

Ergänzend hierzu möchte ich Ihnen den wirtschaftlichen und rechtlichen Hintergrund des Vertrags noch einmal kurz erläutern:

Bei der Setter GmbH handelt es sich um eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der GESCO AG. Durch den Abschluss des Gewinnabführungsvertrags soll zwischen den Gesellschaften eine ertragsteuerliche Organschaft begründet werden. Dadurch ist es möglich, Gewinne und Verluste der Setter GmbH unmittelbar der GESCO AG steuerrechtlich zuzuordnen und bei der GESCO AG mit deren Ergebnissen sowie mit den Ergebnissen von weiteren organschaftlich eingebundenen Tochtergesellschaften zu verrechnen. Dies kann je nach steuerlicher Ergebnissituation der beteiligten Unternehmen zu einer Minderung der Steuerbelastung führen. Durch die Zustimmung im laufenden Geschäftsjahr 2021 kann die Setter GmbH bereits für dieses Jahr in den steuerlichen Organkreis der GESCO AG aufgenommen werden.

Die wesentlichen Verpflichtungen der Vertragsparteien stellen sich nach dem Vertrag wie folgt dar:

Die Setter GmbH ist verpflichtet, ihren ganzen nach Maßgabe der handelsrechtlichen Vorschriften ermittelten Gewinn an die GESCO AG abzuführen. Abzuführen ist der Jahresüberschuss, der ohne die Gewinnabführung entstehen würde – vorbehaltlich einer Bildung oder Auflösung von anderen Gewinnrücklagen. Der Jahresüberschuss wird vermindert um einen etwaigen Verlustvortrag aus dem Vorjahr und einen gegebenenfalls ausschüttungsgesperrten Betrag. Die Setter GmbH bleibt berechtigt, Beträge aus dem Jahresüberschuss in andere Gewinnrücklagen gemäß § 272 Abs. 3 HGB einzustellen, sofern dies handelsrechtlich zulässig ist und bei vernünftiger kaufmännischer Beurteilung wirtschaftlich begründet ist und sofern die GESCO AG zustimmt. Insoweit vermindert sich dann der an die GESCO AG abzuführende Gewinn. Solche während der Dauer des Gewinnabführungsvertrags gebildeten Gewinnrücklagen müssen auf Verlangen der GESCO AG aufgelöst werden zum Ausgleich eines Jahresfehlbetrags oder zur Gewinnabführung. Sonstige Rücklagen oder ein Gewinnvortrag, der aus der Zeit VOR Wirksamwerden des Vertrags stammt, dürfen WEDER als Gewinn abgeführt NOCH zum Ausgleich eines Jahresfehlbetrags verwendet werden.

Umgekehrt ist die GESCO AG verpflichtet, mögliche Verluste der Setter GmbH während der Vertragsdauer auszugleichen. Dies gilt nur insoweit, als solche Verluste nicht dadurch ausgeglichen werden, dass den anderen Gewinnrücklagen Beträge entnommen werden, die WÄHREND der Vertragslaufzeit in sie eingestellt wurden.

Der Vertrag wird auf unbestimmte Zeit geschlossen. Eine Kündigung ist ordentlich erstmalig mit Wirkung zum Ablauf eines Zeitraums von fünf Zeitjahren unter Einhaltung einer Frist von drei Monaten zum Ablauf eines jeden Geschäftsjahres der Setter GmbH möglich. Dies entspricht der für die Begründung der steuerlichen Organschaft erforderlichen Mindestlaufzeit. Eine fristlose Kündigung aus wichtigem Grund ist stets möglich.

Der Vertrag enthält im Übrigen die üblichen Bestimmungen eines Gewinnabführungsvertrags, die erforderlich sind, um die gewünschte steuerliche Organschaft zu begründen.

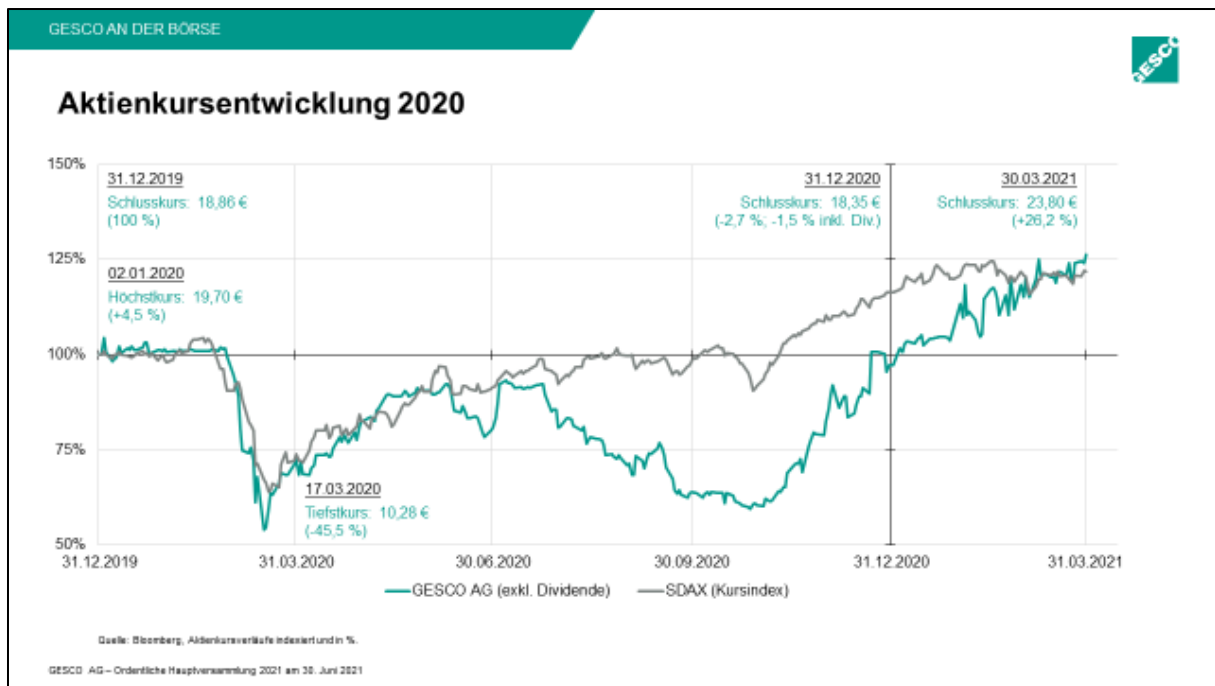
Da die Setter GmbH eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der GESCO AG ist, sind keine Ausgleichs- oder Abfindungsleistungen an außenstehende Gesellschafter zu gewähren. Aus demselben Grund bedarf es keiner Prüfung des Gewinnabführungsvertrags durch einen sachverständigen Prüfer.

Der Vertrag bedarf zu seiner Wirksamkeit der Zustimmung der Hauptversammlung der GESCO AG, worum ich Sie hiermit herzlich bitte, der Zustimmung der Gesellschafterversammlung der Setter GmbH sowie der Eintragung in das Handelsregister.

Meine Damen und Herren,

soweit zu den Entwicklungen im vergangenen und laufenden Geschäftsjahr sowie zum Gewinnabführungsvertrag mit der Setter GmbH.

Ich habe über einiges Auf und Ab berichtet. Und das gilt auch für unsere Aktie in 2020!



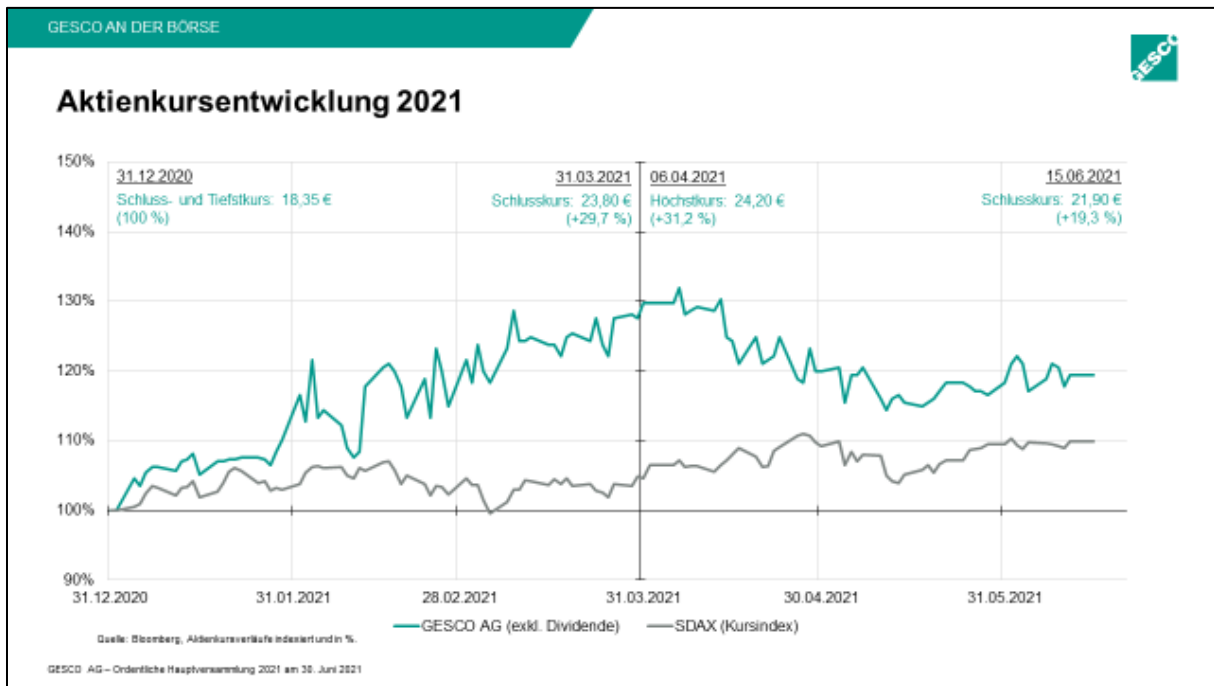
Das Jahr 2020 war für die Aktienmärkte insgesamt ein sehr turbulentes Jahr. Das haben auch wir zu spüren bekommen. Nachdem das Jahr aussichtsreich begonnen hatte, wurden die Börsen bereits im Februar stark ausgebremst. Die drastischen Maßnahmen der Corona-Bekämpfung führten zu einem Einbruch der Weltwirtschaft. Bis Mitte März verlor GESCO fast 50 % seines Börsenwertes. Das war eine schmerzliche Erfahrung für uns. Und sicherlich auch für Sie.

Bis Ende Juli hatten sich die Märkte und unsere Aktie etwas erholt und fast den Stand vom Jahresbeginn wieder erreicht. Bis uns im zweiten Halbjahr die zweite Corona-Welle erreichte. Die Stimmungsindikatoren gingen erneut auf das Niveau aus März zurück. Die Folge waren weitere Kurskorrekturen auf breiter Front. Ab Oktober konnte die GESCO-Aktie wieder deutlich zulegen und per Ende 2020 das Kursniveau vom Jahresbeginn wieder anvisieren.

Unterstützend wirkte dabei sicherlich auch, dass wir am 21. Dezember 2020 den größten Portfoliumbau unserer Geschichte und die Schließung des Segments Mobilitäts-Technologie verkünden konnten. In diesem Zuge haben wir den Ausblick für 2020 erneuert. Letztlich haben wir das Jahr 2020 mit einer am Ende leicht reduzierten Kursentwicklung von -2,7 % bzw. -1,5 % inkl. Dividende beendet.

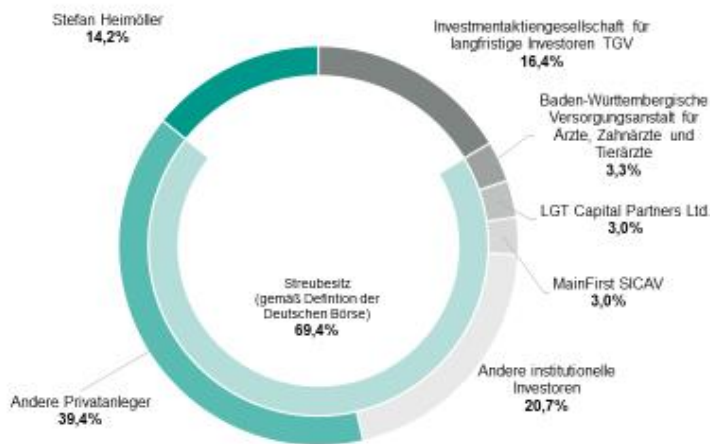
Bei der Indexierung per Ende 2019 im Vergleich zum SDAX-Kursindex ist zu sehen, dass es die GESCO-Aktie zu Ende März 2021 geschafft hat, wieder gänzlich zum SDAX aufzuschließen.

Ein Blick auf die Kursentwicklung im laufenden Jahr ist daher absolut lohnenswert.



Starten wir mit dem laufenden Geschäftsjahr, sehen wir ein deutlich aufgehelltes Bild. GESCO überperformt den SDAX seit langer Zeit wieder, sicherlich erst einmal nur über einen kurzen Zeitraum, dafür aber kontinuierlich. Die Transaktionen und Entwicklungen der letzten Monate haben sich positiv bemerkbar gemacht. Besondere Freude bereitete uns das Kurshoch von 24,20 Euro Anfang April. Der gemittelte Kurs der GESCO-Aktie lag bis Mitte Juni bei 21,67 Euro. Eine gute Grundlage, um weiter nach vorne zu schauen.

Aktionärsstruktur



Quelle: Unternehmensangaben, Stand: 25.06.2021

GESCO AG – Ordentliche Hauptversammlung 2021 am 30. Juni 2021

Der Blick auf die Aktionärsstruktur zeigt weiterhin ein sehr stabiles Bild. Die Gesellschaft verfügt unverändert über zwei Ankeraktionäre, die auch im Aufsichtsrat vertreten sind. Die Investmentaktiengesellschaft für langfristige Investoren TGV ist ein institutioneller Investor, der seinen Anteil im Vergleich zum Vorjahr von 14,8 % auf 16,4 % erhöht hat. Der Unternehmer Stefan Heimöller ist mit unverändert 14,2 % dabei.

Seit der letzten Hauptversammlung hat ein weiterer institutioneller Investor das Erreichen bzw. Überschreiten der 3%-Schwelle gemeldet. Dabei handelt es sich um einen Fonds der MainFirst mit Sitz in Frankfurt am Main.

Unterhalb der 3%-Schwelle finden sich Stiftungen, Versicherungen, Fondsgesellschaften und auch einige Unternehmer, die neben der Suche nach Rendite aus Überzeugung in ein mittelständisch und unternehmerisch geprägtes Geschäftsmodell investieren. Die sich in Streubesitz befindlichen Aktien sind nach unserem Kenntnisstand annähernd hälftig in institutioneller und privater Hand, wobei der private Anteil etwas überwiegt.

Kommen wir nun zu einem nicht unwesentlichen Thema: der Dividende.

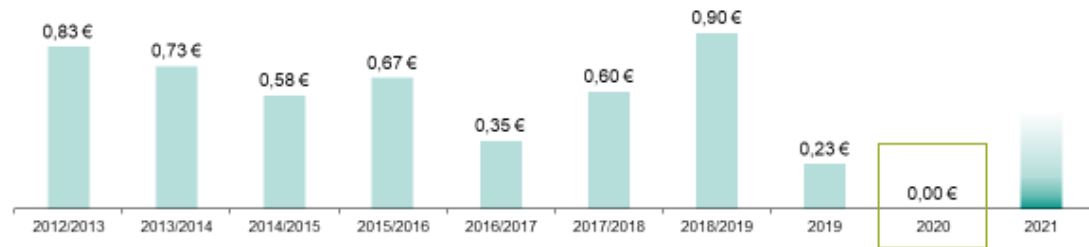
Dividende

Dividendenpolitik

- Ausschüttung innerhalb der Bandbreite von 20 % bis 60 % des Konzernjahresüberschusses nach Anteilen Dritter
- Bandbreite bietet Flexibilität für Strategie NEXT LEVEL

Geschäftsjahr 2020

- Dividendenzahlung für Geschäftsjahr 2020 im Rahmen der Dividendenpolitik ausgesetzt
- Hintergrund ist insgesamt negatives Jahresergebnis nach Anteilen Dritter für Geschäftsjahr 2020



GESCO AG – Ordentliche Hauptversammlung 2021 am 30. Juni 2021

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre

die Rendite Ihrer Anlage besteht nicht nur aus Kurssteigerungen. Die Dividende ist ein wesentlicher zusätzlicher Bestandteil. GESCO ist seit 1989 an der Börse. Seitdem hatten wir für jedes Geschäftsjahr eine Dividende ausgeschüttet.

Im vergangenen Jahr haben wir – wie bei der letzten Hauptversammlung erläutert – unsere Dividende flexibilisiert, um der Wachstumsstrategie NEXT LEVEL besser gerecht zu werden. Je nach unternehmerischer Situation schütten wir in einer Bandbreite von 20 bis 60 % des Konzernjahresüberschusses nach Anteilen Dritter aus. Diese Dividendenpolitik ist unverändert gültig.

In Anbetracht des negativen Ergebnisses im Geschäftsjahr 2020 haben wir die Dividendenzahlung im Rahmen der eben erläuterten Dividendenstrategie ausgesetzt.

Auf Grundlage unserer positiven Prognose für das laufende Geschäftsjahr 2021 wird es aber definitiv in 2022 für wieder eine Dividende geben. Wo wir uns in der genannten Spanne bewegen werden, lässt sich zum aktuellen Zeitpunkt noch nicht sagen. Das ist abhängig von den laufenden und zukünftigen M&A-Aktivitäten sowie den liquiden Mitteln, die über das operative Geschäft generiert werden. Aber seien Sie versichert: unser Ziel besteht immer darin, eine gute Balance zwischen der Vorhaltung liquider Mittel und dem berechtigten

Interesse unserer Aktionärinnen und Aktionäre nach einer angemessenen Dividende zu finden.

Bevor ich nun zurück an Herrn Möllerfriedrich übergebe, möchte ich die Gelegenheit nutzen, Sie abschließend zu unserer aktuellen Nachhaltigkeitsstrategie zu informieren.



Wir befinden uns flächendeckend im Wandel, was die Wahrnehmung von Nachhaltigkeits-, ESG-, oder CSR-Aspekten anbelangt. Wie auch immer wir es nennen wollen.

Das Thema ist nicht neu für uns. Seit der Gründung von GESCO im Jahr 1989 verfolgen wir eine an Langfristigkeit und Nachhaltigkeit ausgerichtete Geschäftspolitik. Die Prinzipien guter Unternehmensführung und Compliance sind wichtige Bausteine unserer mittelständischen DNA. Dazu gehört auch der verantwortungsvolle Umgang mit der Umwelt.

Bereits vor einigen Jahren haben wir einen Reporting-Prozess aufgesetzt und bauen unser Nachhaltigkeitsmanagement seitdem sukzessive aus. Kontinuierlich kommen neue Vorgaben des Gesetzgebers und Erwartungen interner und externer Stakeholder hinzu.

Wie Sie sich vorstellen können, ist der Ausbau unserer Nachhaltigkeitsstrategie eine echte Herausforderung für unsere schlanken Strukturen bei den sehr heterogenen Geschäftsmodellen. Aber natürlich wollen wir unseren Beitrag im Rahmen unserer Möglichkeiten dazu leisten!

Wir arbeiten das Thema ESG derzeit systematisch und gruppenweit auf. Nachhaltigkeit und CO₂-Reduktion sind wesentliche Aspekte in diesem Themenkomplex. Gemeinsam mit unseren Tochtergesellschaften analysieren wir unternehmensspezifischen Besonderheiten und Bedürfnisse. Bis Ende dieses Jahres wollen wir hier einen guten Überblick haben und unsere ausgebaute ESG-Strategie in die NEXT LEVEL-Strategie integriert haben.

Bei der Berichterstattung lehnen wir uns an einen etablierten Standard bzw. ein Rahmenwerk an. Die Veröffentlichung eines überarbeiteten Nachhaltigkeitsberichts bzw. der nichtfinanziellen Erklärung erfolgt im kommenden Jahr im Rahmen der Geschäftsberichtserstattung für das Geschäftsjahr 2021.



Meine Damen und Herren,

ich möchte mich auch im Namen meines Kollegen Ralph Rumberg herzlich bei Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit bei unserer Tour durch die letzten eineinhalb Jahre bedanken.

Wir freuen uns auf den weiteren Austausch mit Ihnen, Ihre Anmerkungen, Anregungen, aber auch konstruktive Kritik.

Ich gebe zurück an unseren Versammlungsleiter, Herrn Möllerfriedrich.