

HV-Bericht

GESCO SE

WKN A1K020 ISIN DE000A1K0201

Hauptversammlung am 12.06.2023 in Essen

Aufsichtsratschef Möllerfriedrich tritt nach 34 Jahren zurück

Tagesordnung

1. Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses und des gebilligten Konzernabschlusses sowie des zusammengefassten Lageberichts der GESCO SE (bis 04.01.2023 firmierend als GESCO AG) und des Konzerns für das Geschäftsjahr 2022 (01.01.2022 bis 31.12.2022) sowie des Berichts des Aufsichtsrats
2. Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns für das Geschäftsjahr 2021
(Vorschlag: Dividende von 1,00 € je Stückaktie)
3. Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2022
4. Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2022
5. Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2023 (01.01.2023 bis 31.12.2023)
(Vorschlag: Mazars GmbH & Co. KG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Düsseldorf)
6. Billigung des Vergütungsberichts für das Geschäftsjahr 2022
7. Ergänzung von § 14 der Satzung (Ermächtigung des Vorstands zur Abhaltung virtueller Hauptversammlungen)
8. Änderung von § 18 Abs. 1 der Satzung (Beschlussmehrheiten)

HV-Bericht GESCO AG

Zu ihrer Hauptversammlung über das Geschäftsjahr 2022 hatte die GESCO SE ihre Anteilseigner am 12. Juni 2023 in das SANAA-Gebäude auf dem Gelände der Zeche Zollverein in Essen eingeladen. Erstmals hat GESCO hier ein ganz neues Format für eine Hauptversammlung gewählt und diese in einen Capital Market Day eingebettet. Vor und nach der Hauptversammlung, die wie die gesamte Veranstaltung unter dem Motto „House of Excellence“ stand, haben sich die fünf Tochtergesellschaften SVT, INEX Solutions, Setter, MAE und Pickhardt & Gerlach (PGW) im Rahmen von Vorträgen den anwesenden Aktionären und Investoren näher vorgestellt. Zudem bestand während des gesamten Tages auch die Möglichkeit für die Teilnehmer, direkt mit den Geschäftsführern aller zehn direkten Tochtergesellschaften zu sprechen und so noch tiefere Einblicke in deren Geschäft zu erhalten.

Die Hauptversammlung eröffnete nach der ersten Präsentationsrunde der Aufsichtsratsvorsitzende Klaus Möllerfriedrich um 10:45 Uhr und begrüßte rund 200 Aktionäre, Gäste und Vertreter der Presse, darunter Alexander Langhorst von GSC Research. Nach Erledigung der üblichen einleitenden Hinweise und Formalien und einem kurzen Rückblick auf den Geschäftsverlauf aus seiner Sicht erteilte er dem CEO Ralph Rumberg und der CFO Andrea Holzbour das Wort.

Bericht des Vorstands

Nach Begrüßung der Teilnehmer ging Herr Rumberg einleitend auf das 25-jährige Börsenjubiläum von GESCO ein. Aus diesem Grund hat man sich das besondere Format der Hauptversammlung mit Präsentation der Tochtergesellschaften überlegt. Ferner lud er die Teilnehmer ein, die Möglichkeit zum direkten Gespräch mit den Geschäftsführern aller Töchter zu nutzen, um sich dort aus erster Hand bei diesen zu informieren. Zudem würden auch Rundgänge über die Zeche Zollverein angeboten, auf denen man Transformation hautnah erleben könnte. Transformation und Gestaltung sind auch wichtige Aspekte der künftigen Entwicklung von GESCO.

Der IPO der GESCO-Aktie erfolgte am 24. März 1998. Seinerzeit gehörten bereits Haseke, AstroPlast, Franz Funke, MAE und Dörrenberg zum Portfolio und tun es noch heute. Dies ist ein klares Beispiel für langfristiges und nachhaltiges Handeln. An dieser Stelle sprach er auch dem Aufsichtsratsvorsitzenden Möllerfriedrich seinen Dank aus, denn ohne diesen gäbe es die GESCO in der heutigen Form nicht. Das Unternehmen wurde 1989 aus der Erkenntnis heraus geboren, dass viele gute mittelständische Unternehmen keine Nachfolger haben. Hierauf reagierte Herr Möllerfriedrich, sammelte Geld bei Freunden und Weggefährten ein und gründete die GESCO – The German Scandinavian Organisation, die bereits damals international aufgestellt war. Nach nunmehr 34 Jahren an der Spitze hat der Aufsichtsratsvorsitzende entschieden, einen Schritt zurückzutreten und sein Lebenswerk in wohl vertraute und bekannte Hände zu legen. Hierfür dankte Herr Rumberg dem Aufsichtsratschef ausdrücklich unter dem Applaus des Auditoriums und brachte zugleich seine Freude darüber zum Ausdruck, dass Herr Möllerfriedrich dem Aufsichtsrat weiterhin als einfaches Mitglied angehören wird.

Rückblickend auf den Börsengang erinnerte Herr Rumberg daran, dass der Ausgabekurs bei 42,00 DM oder umgerechnet 21,47 Euro lag. Durch den 1 zu 3 Aktiensplit aus Dezember 2016 ergibt sich ein rechnerischer Ausgabepreis von 7,16 Euro. Am 24. März 2023 – also genau 25 Jahre später – lag der Kurs bei 25,80 Euro. Inklusive der gezahlten Dividenden ergibt sich eine Rendite von rund 7 Prozent pro Jahr. Der SDAX legte im gleichen Zeitraum um 7,4 Prozent zu, die letzten fünf Jahre lag man auf Augenhöhe mit dem Index. Zufrieden zeigte sich Herr Rumberg damit aber nicht, sondern stellte fest, dass noch Luft nach oben besteht. Seit Januar 2021 und dem Verkauf der Mobilitätssparte konnte die GESCO-Aktie um 44 Prozent zulegen, während der SDAX um 14 Prozent gesunken ist.

Ziel bei den Portfoliowerten von GESCO ist es, Mehrwert und Weltmarktführer zu schaffen. Mit den aktuell zehn Tochtergesellschaften verfügt man im Portfolio über starke Player im deutschen Mittelstand, die international ausgerichtet sind. Obgleich man sich in der Ausrichtung treu bleibt, erfindet sich das Unternehmen stets neu, wie sich auch an der konsequenten Umsetzung der NEXT LEVEL Strategie zeigt. In den letzten vier Jahren lag der Fokus der Maßnahmen auf der Erhöhung der Anpassungsgeschwindigkeit. Dies hat sich laut Herrn Rumberg als sehr gut erwiesen, so war es möglich, exzellent auf die Herausforderungen wie die Corona-Pandemie, Lieferkettenprobleme oder den Ukraine-Konflikt zu reagieren. Damit die Unter-

nehmen langfristig Weltmarktführer bleiben bzw. werden, ist es nach seiner Überzeugung wichtig, möglichst kurzfristig auf die sich ändernden Marktentwicklungen zu reagieren.

Hierzu dient laut Herrn Rumberg die Strategie NEXT LEVEL 25. Hierbei handelt es sich nicht um eine neue Strategie, sondern vielmehr um eine Vervollständigung der Strategie. Wesentliche Kernelemente sind der Aufbau eines widerstandsfähigen und robusten Portfolios, das aus drei Ankerbeteiligungen mit jeweils über 100 Mio. Euro Umsatz und 12 Basisbeteiligungen mit einem perspektivischen Umsatz von jeweils 50 Mio. Euro bestehen soll. Bei den drei Ankerbeteiligungen ist Dörrenberg bereits im Portfolio, Setter soll durch weiteres organisches Wachstum zu einer zweiten entwickelt werden und eine dritte Ankerbeteiligung soll zugekauft werden. In Summe wird es laut Herrn Rumberg in dieser Konstellation möglich, rechnerisch ein Konzernumsatzvolumen von 1 Mrd. Euro bei einer EBIT-Marge von 10 Prozent zu erzielen.

Er räumte jedoch ein, dass die Akquisitionserfolge 2022 ernüchternd waren und man sich in mehreren Fällen gegen einen Deal entschieden hat. Dennoch bleibt man bei der Devise: „Bevor wir einen schlechten Deal machen, machen wir lieber keinen.“

Zweites Kernelement ist das umfangreiche Know-how des Geschäftsmodells. Hiermit soll sichergestellt werden, dass man die Zukunft der Unternehmen erfolgreich gestalten kann. Nach Aussage von Herrn Rumberg liegt darin nicht nur die Andersartigkeit von GESCO, sondern dies zeigt auch, dass man keine reine Beteiligungsgesellschaft ist, sondern vielmehr eine starke Industriegruppe in attraktiven Märkten.

Das dritte Kernelement ist die weitere Internationalisierung der GESCO-Aktivitäten. Ein wichtiger Meilenstein auf diesem Weg war die Umwandlung in eine SE, die per 4. Januar 2023 vollzogen worden ist. Verbunden mit diesem Schritt ist die klare Ansage, dass eine internationalere Aufstellung der Unternehmen angestrebt wird. Einige Schritte sind hier bereits erfolgreich vollzogen worden. Als Beispiele nannte der CEO hier die Expansion von Setter in den USA und Mexiko sowie die Gründungen von AMTRION INC. in den USA und der SVT APAC in Singapur. Zudem erfolgten Akquisitionen der BAV in Ungarn durch die SVT sowie von Tremblay in den USA durch Dörrenberg. Auch wenn dies bisher nur kleine Zukäufe waren, sind diese jedoch strategisch wichtig und es werden in der Zukunft noch weitere folgen. Zudem öffnet man sich für direkte Investments in der EU, vor allem im DACH-Raum, in Benelux und in Skandinavien. Auch dort gibt es nach seiner Angabe gut aufgestellte Mittelständler und man hat damit begonnen, diese zu scannen. Auch der Anlegerkreis der GESCO SE soll internationaler gestaltet werden.

Das vierte Kernelement ist das Streben nach Nachhaltigkeit. Hierbei ist jedoch aufgrund der unterschiedlichen Strukturen der Tochter- und Enkelgesellschaften zu beachten, dass es kein Patentrezept für alle Gesellschaften gibt. Daher fokussiert man sich zunächst auf die größten Hebel. Als Beispiel nannte Herr Rumberg hier die Einsparung von 16.290 MWh Energie gegenüber dem Vorjahr. Dies entspricht einer Einsparung von 17,9 Prozent und das bei einem gleichzeitigen Umsatzzuwachs im Berichtsjahr um 19,3 Prozent. Hierdurch hat sich die CO2-Intensität in Tonnen zum Umsatz in Mio. Euro um sagenhafte 40 Prozent vermindert.

Die zwei strategischen Säulen von NEXT LEVEL 25 sind die Portfolio-Architektur und das Hidden-Champion-Konzept. Im Zuge der Portfolio-Architektur soll das anorganische Wachstum weiter vorangetrieben werden. Dabei ist man auf der Suche nach Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 20 und 120 Mio. Euro, bei denen man das Potenzial zum Weltmarktführer sieht. Um die entsprechenden Targets zu finden, setzt man zunehmend auf die Direktansprache, zumal es erklärtes Ziel ist, jene Unternehmer zu finden, die ein hohes Interesse an der Weiterentwicklung ihres Unternehmens haben. Bei der zweiten Säule, dem bekannten Hidden-Champion-Konzept, wird darauf gesetzt, aus den Unternehmen die Nummer eins in ihrem jeweils relevanten Markt zu machen. Zudem wird hier auch darauf geachtet, dass diese auf die wichtigsten zwölf Megatrends ausgerichtet sind. Hierzu gehören Globalisierung, Individualisierung, Sicherheit, Silver Society, Gesundheit, Gender Shift, Neo-Ökologie, New Work, Konnektivität, Wissenskultur, Mobilität und Urbanisierung.

Nach dem Bericht über die Entwicklungen bei den verschiedenen Tochtergesellschaften kam Herr Rumberg auf die wesentlichen finanziellen Eckdaten des abgelaufenen Geschäftsjahres zu sprechen. Der Auftragszugang kletterte auf 588,79 (Vorjahr: 544,46) Mio. Euro, die Umsatzerlöse kletterten um 19 Prozent auf 582,27 (488,05) Mio. Euro. Das EBIT verbesserte sich um 11 Prozent auf 49,43 (44,57) Mio. Euro und das Ergebnis nach Anteilen Dritter kletterte um 26 Prozent auf 33,82 (26,86) Mio. Euro. Alle diese Werte sind Bestwerte, wie der CEO erfreut feststellte. Auch die Minimierung der CO2-Intensität um 40 Prozent im Jahresvergleich ist ein großer Erfolg.

Im zweiten Teil der Vorstandsausführungen gab CFO Andrea Holzbaur noch einen vertiefenden Einblick in das Zahlenwerk zum abgelaufenen Geschäftsjahr 2022. Im Jahr 2022 ist die Wirtschaft global um 3,4 Prozent gewachsen. In den Industrieländern lag das Wachstum bei 2,7 Prozent und in Deutschland bei 1,8 Prozent. Verglichen hiermit hat die GESCO SE deutlich überproportional bei Umsatz und Ergebnis zulegen können. Beim Umsatz konnte zudem annähernd das Niveau des Jahres 2018 wieder erreicht werden, seinerzeit war das Portfolio der enthaltenen Unternehmen jedoch noch größer. Die Zahl der Mitarbeiter legte auf 1.841 (1.783) Personen zu.

Die Reduktion der EBIT-Marge auf 8,5 Prozent nach 9,1 Prozent im Vorjahr geht dabei nach Angabe von Frau Holzbaur auf rechnerische Effekte aus Weitergabe von Preiserhöhungen zurück. Wenn Preiserhöhungen eins zu eins an die Kunden weitergegeben werden, bleibt das Ergebnis jedoch absolut gleich. Preisbereinigt läge man 2022 mit ca. 9 Prozent in etwa auf dem Vorjahreslevel. Der Jahresüberschuss von 33,8 (26,9) Mio. Euro stellt einen neuen Bestwert dar. Möglich wurde dies neben der guten operativen Entwicklung auch durch weitere Maßnahmen aus den vergangenen Jahren. So wirkt sich der Abschluss der Gewinnabführungsverträge mit Setter und INEX Solutions aus den Jahren 2021 und 2022 ebenso positiv aus wie auch der Rückkauf von Anteilen Dritter. Das Ergebnis je GESCO-Aktie verbesserte sich auf 3,12 (2,48) Euro. Die Aktionäre sollen in Form einer auf 1,00 (0,98) Euro gesteigerten Dividende am Unternehmenserfolg beteiligt werden.

Alle drei Segmente haben zur erfreulichen Entwicklung beigetragen. So kletterte der Auftragseingang in der Prozess-Technologie um 5 Prozent auf 121,8 Mio. Euro. Die Umsatzerlöse im Segment erhöhten sich um 20 Prozent auf 105,1 Mio. Euro bei einem auf 13,9 (11,6) Mio. Euro verbesserten Segment-EBIT. Die EBIT-Marge lag unverändert bei 13,2 Prozent. Im Segment Ressourcen-Technologie verbesserte sich der Auftragseingang um 9 Prozent auf 317,9 Mio. Euro. Bei einem um 19 Prozent auf 330,0 Mio. Euro verbesserten Umsatz konnte ein Segment EBIT von 34,9 (35,5) Mio. Euro realisiert werden. Dies entsprach einer EBIT-Marge von 10,6 Prozent. Das dritte Segment Gesundheits- und Infrastruktur-Technologie steigerte den Auftragseingang um 9 Prozent auf 149,1 Mio. Euro. Bei einem um 20 Prozent verbesserten Segmentumsatz von 147,2 Mio. Euro konnte ein Segment-EBIT von 11,9 (11,7) Mio. Euro realisiert werden, woraus sich eine EBIT-Marge von 8,1 Prozent ergab.

Auch bilanziell ist GESCO weiterhin sehr solide aufgestellt. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich auf 58,0 (56,9) Prozent. Die Nettoverschuldungsquote (EBITDA zu Nettoverschuldung) liegt bei 0,9 (0,6) und die Working-Capital-Ratio bei 35,6 (32,9) Prozent. Gründe für den Anstieg der Nettoverschuldung und der Working-Capital-Ratio waren laut Frau Holzbaur die Ausweitung der Lagerbestände, um eine höchstmögliche Lieferfähigkeit sicherzustellen.

Abschließend gab die CFO noch einen Ausblick auf das aktuell laufende Geschäftsjahr 2023. Der IWF rechnet mit einem Wachstum der Weltwirtschaft um 2,8 Prozent. Für die Industrieländer wird ein Wachstum von 1,3 Prozent erwartet und für Deutschland ein leichter Rückgang von 0,1 Prozent. Als Erkenntnis daraus ist Wachstum für GESCO nur von innen heraus möglich. In den ersten drei Monaten des Jahres 2023 ging der Auftragseingang um 6,7 Prozent auf 157,5 (168,8) Mio. Euro zurück. Hierbei ist laut Frau Holzbaur aber zu beachten, dass das Vorjahr außerordentlich gut gewesen ist. Die Umsatzerlöse verbesserten sich auf 147,3 (138,1) Mio. Euro bei einem EBIT von 11,5 (13,3) Mio. Euro und einem Konzernergebnis nach Anteilen Dritter von 6,7 (8,8) Mio. Euro.

Allen Diskussionen um eine Rezession zum Trotz konnte ein Umsatzzuwachs von 6,6 Prozent erzielt werden. Für das Gesamtjahr rechnet der Vorstand mit einem Umsatzvolumen in einer Bandbreite von 600 bis 620 Mio. Euro bei einem Konzernergebnis nach Anteilen Dritter von 32 bis 34 Mio. Euro.

Allgemeine Aussprache

Als erster Redner meldete sich Josef Gemmeke als Sprecher der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger (SdK) zu Wort und zeigte sich erfreut über die Abhaltung der Hauptversammlung im Präsenzformat sowie die besondere Ausgestaltung in diesem Jahr und stellte mit Blick auf die TOP 7 und 8 bereits fest, dass diese nicht die Zustimmung der SdK finden werden.

Mit Blick auf die in diesem Jahr 25-jährige Geschichte der GESCO-Aktie an der Börse zeigte er sich mit der Entwicklung aus Anlegersicht ebenfalls zufrieden und lobte die vorgeschlagene Dividendenausschüttung

von 1,00 Euro je Aktie bei einem wirklich tollen Ergebnis im abgelaufenen Geschäftsjahr. Hierzu wies er darauf hin, dass die SdK eine Ausschüttungsquote von 40 bis 60 Prozent für sinnvoll hält, und bat hierzu um eine Aussage des Unternehmens. CFO Holzbaur bekannte sich zu einer guten Ausschüttung an die Anteilseigner, erinnerte jedoch daran, dass GESCO im Rahmen der Strategie NEXT LEVEL 25 die Bandbreite für die Ausschüttung etwas weiter auf 20 bis 60 Prozent des Konzernergebnisses gefasst hat. Dabei wird der Dividendenvorschlag jeweils als Einzelfallentscheidung unter Berücksichtigung des erzielten Geschäftsjahresergebnisses, des weiteren Geschäftsverlaufs im Folgejahr sowie der Erfordernisse im Zusammenhang mit dem angestrebten anorganischen Wachstum festgesetzt. Insofern ist für die Geschäftsjahre bis einschließlich 2024 eher mit Ausschüttungsquoten im unteren Bereich des Korridors zu rechnen.

Des Weiteren interessierte den SdK-Sprecher, welche Vorteile die Zusammenlegung von Sommer & Strassburger und Hubl unter dem Dach von INEX gebracht hat. Laut Herrn Rumberg geht es bei INEX vor allem darum, eine Holding für die Edelstahlprodukte zu schaffen. Die beiden Gesellschaften agieren weiterhin durchaus eigenständig, werden aber durch den einheitlichen Marktauftritt besser wahrgenommen. Herr Rumberg brachte seine Hoffnung zum Ausdruck, dass hier erhebliches Potenzial liegt und INEX zukünftig deutliches Wachstum zeigen wird.

Weitere Fragen von Herrn Gemmeke beschäftigten sich mit der Tochtergesellschaft Setter und der weiteren Entwicklung des Standorts in den USA sowie dem aktuellen Stand bei der Suche nach einem neuen Standort in Deutschland für die hiesigen Aktivitäten. Mit der Entwicklung in den USA zeigte sich Herr Rumberg sehr zufrieden. Hier ist man mit einem Standort in South Carolina aktiv, der derzeit einen Auslastungsgrad von 60 Prozent aufweist. Bis Mitte 2025 erwartet man hier eine Vollauslastung der vorhandenen Kapazitäten. Darüber hinaus verfügt der Standort noch über Reserven für eine weitere Erweiterung bei Erreichen der Vollauslastung. Das mögliche weitere Volumen bezifferte er bei entsprechenden weiteren Investitionen am Standort auf gut 40 Prozent.

Hinsichtlich der Situation in Deutschland erläuterte der CEO, dass Setter derzeit an zwei Standorten tätig ist, die etwa 1.200 Meter Luftlinie voneinander entfernt sind. Dies ist natürlich in Bezug auf die Effizienz nicht optimal, so dass hier ein Standort angestrebt wird, in dem die gesamte Kapazität abgebildet werden kann und der auch noch über Erweiterungsmöglichkeiten verfügt.

Mit Blick auf die Produktseite von Setter wollte Herr Gemmeke noch mehr Details zur Verwendung von Zuckerrohr als Grundlage für die Herstellung von Produkten wissen. Zur Herstellung von Zuckerrohrpapier wird Zellstoff der Zuckerrohrpflanze eingesetzt, der bei der Zuckerproduktion nicht verwendet werden kann. Auf diese Weise können 100 Prozent der Zuckerrohrpflanze genutzt werden. Von den Produkteigenschaften ist dieser Zellstoff mit normalem Papier durchaus vergleichbar, allerdings ist technisch bedingt hier eine dunklere Färbung vorhanden.

Etwas besorgt zeigte sich der Aktionärsschützer mit Blick auf geopolitische Risiken insbesondere in Fernost. Hier interessierte er sich für die Risiken aus einem möglichen Konflikt zwischen China und Taiwan für die GESCO SE. Grundsätzlich ist man bemüht, das Unternehmen immer möglichst unabhängig auf der Lieferanten- und Abnehmerseite aufzustellen. China ist jedoch wichtig in Bezug auf die Erzeugung etwa von Papier, welches bei Setter eingesetzt wird. Hier wird man die weitere Entwicklung im Blick behalten und bei etwaigen Investitionsentscheidungen auch geopolitische Aspekte im Auge behalten.

Auf die Frage nach den Kosten für die Umstellung der Rechtsform auf die SE nannte Frau Holzbaur einen bisher entstandenen Aufwand von 235 TEUR bis Jahresende 2022. Dies wird nach ihrer Angabe auch der wesentliche Posten bleiben, per Anfang 2023 waren nur noch geringe nachlaufende Aufwendungen zu verzeichnen.

Rechtsanwalt Marc Tüngler, Hauptgeschäftsführer der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW), zeigte sich ebenfalls sehr erfreut über das Format der diesjährigen Hauptversammlung, welches er als „toll“ bewertete. Zudem gratulierte er auch zum 25-jährigen Jubiläum an der Börse. Mit Blick auf möglicherweise noch mehr Spielraum bei der Dividende antwortete Frau Holzbaur, dass die vorgeschlagene Zahlung von 1,00 Euro eine sehr gute Dividende darstellt und man damit auch über dem Vorjahr liegt. Angesichts der geplanten Akquisitionen wollte man hier aber bewusst einen guten Mittelweg einschlagen und erhebliche finanzielle Mittel im Unternehmen behalten, um die Innenfinanzierungskraft weiter zu stärken.

Mit Blick auf die Finanzierung des weiteren angestrebten Wachstums des Unternehmens wies Frau Holzbaur darauf hin, dass auf der Tagesordnung kein Genehmigtes Kapital vorgeschlagen wird und man daher für

weitere etwaige Zukäufe auf die Innenfinanzierungskraft aus den Erträgen heraus oder die Inanspruchnahme von Fremdmitteln zurückgreifen wird. Angesichts der sehr guten Bilanzrelationen sah Frau Holzbaur die GESCO SE hierfür sehr gut aufgestellt und zeigte sich zuversichtlich, dass dies auch ohne die Inanspruchnahme des Kapitalmarktes durch eine Kapitalerhöhung gut darstellbar sein sollte.

Auf die ergänzende Frage nach etwaigen Risiken aus den gestiegenen Zinsen erläuterte Frau Holzbaur, dass steigende Zinsen bei etwaigen Zukäufen natürlich auch zu einer steigenden Finanzierungslast führen würden. Da man sich beim Erwerb jedoch auf gut gehende Unternehmen fokussiert, tragen diese auch entsprechend zur Entschuldung wieder bei, so dass sie hier kein wirkliches Hindernis bei möglichen Zukäufen sieht. Ergänzend wies Herr Rumberg noch darauf hin, dass bei steigenden Zinsen auch die Zahl der möglichen Erwerber zurückgeht und sich hierdurch letztlich auch wieder realistischere Preise am Markt ergeben.

Des Weiteren interessierte sich der DSW-Sprecher für die Entwicklung der vorhandenen Portfoliounternehmen und wollte wissen, wie hier die weitere Strategie aussieht. Herr Rumberg betonte in seiner Antwort, dass man sich wie berichtet auf ein Portfolio bestehend aus drei Anker- und 12 Basisbeteiligungen fokussieren will. Dies ist aus seiner Sicht eine gute Größenordnung, die vom Management gut zu leisten ist – ohne dass man hierdurch den Ansatz der intensiven Mitarbeit in den Tochtergesellschaften zu sehr verwässert. Zudem läuft man dann auch nicht Gefahr, zu viele verschiedene Tochtergesellschaften anzusammeln. Erreicht werden soll das Zielportfolio durch gezieltes Wachstum bei bestehenden Beteiligungen, die Entwicklung von Setter hin zur zweiten Ankerbeteiligung und den Zukauf einer dritten Ankerbeteiligung. Für dieses Zielportfolio ist die vorhandene Managementkapazität auf Ebene der GESCO SE nach Einschätzung des CEO ausreichend.

Auf die Frage von Herrn Tüngler, ob der Erfolg von GESCO auch auf die bewusste Fokussierung zurückzuführen ist, antwortete Herr Rumberg, dass er persönlich davon überzeugt ist, dass dies der Fall ist. In diesem Kontext erinnerte er an das erfolgreich abgeschlossene Projekt Matterhorn in den Jahren 2020/2021, in dessen Rahmen man sich von einigen Gesellschaften getrennt hatte und sich seither noch besser auf die Entwicklung des verbliebenen Portfolios fokussieren konnte.

Angesprochen auf die zu beobachtende Abschwächung beim Auftragseingang im ersten Quartal 2023 erklärte Herr Rumberg, dass man sich der allgemeinen Entwicklung der Märkte nicht entziehen kann. Ungeachtet dessen sah er die Tochtergesellschaften dennoch sehr gut aufgestellt und zeigte sich zuversichtlich, dass es durch die erfolgreiche Umsetzung der Excellence-Programme gelingen wird, zusätzliche Marktanteile bei den Gesellschaften im aktuellen Umfeld zu gewinnen.

Insgesamt passt bei der GESCO SE alles aus Sicht der DSW, außer dem Aktienkurs, brachte der DSW-Sprecher sein Fazit auf den Punkt. Daher bat er den Vorstand um eine Einschätzung, wo dieser den fairen Wert der GESCO-Aktie sieht, zumal auch der DSW-Sprecher den Portfoliowert eher im Bereich von 450 Mio. Euro sieht. Herr Rumberg stimmte dem Redner insoweit zu, dass er die Bewertung der Aktie an der Börse auch nicht nachvollziehen kann. Hinsichtlich des fairen Wertes verwies er auf die Einschätzungen der die GESCO analysierenden Analysten, welche der Aktie einen Wert in einer Bandbreite von 37 bis 52 Euro bescheinigen.

Im weiteren Verlauf der Generaldebatte meldete sich unter anderem Aktionär Frank Kirsch zu Wort und erkundigte sich danach, ob gegebenenfalls ein Erwerb von SMS Schmolz & Bickenbach, die sich nach seiner Aussage in einem eher schwierigen Zustand befinden, eine Alternative sein könnte. Herr Rumberg wies in seiner Antwort darauf hin, dass es zur Strategie von GESCO gehört, keine Restrukturierungsfälle zu erwerben, da es hierfür seiner Einschätzung nach im Markt sicherlich bessere Adressen gibt. Der Fokus bei Akquisitionen liegt hingegen auf Unternehmen, die sich weiterentwickeln lassen und in der Regel eine EBIT-Marge zwischen 3 und 5 Prozent aufweisen, die sich mit den entsprechenden Excellence-Programmen von GESCO und der Unterstützung des Managements der Tochtergesellschaften entsprechend steigern lässt.

Auf die Frage von Herrn Kirsch nach etwaigen Gefahren aus China antwortete Herr Rumberg, dass man diese Gefahren durchaus sieht und daher ganz bewusst darauf setzt, die Tochtergesellschaften zur Nummer eins in ihrem jeweils relevanten Markt zu entwickeln, weil auf diese Weise eine Marktposition erreicht wird, aus der heraus man den besten Kundenzugang, die besten Produkte und daraus resultierend auch eine gewisse Preissetzungsmacht erreicht. Durch den Bezug von bestimmten Komponenten wird aber immer eine gewisse Verflechtung bzw. Abhängigkeit mit dem chinesischen Markt bestehen, der man sich auch nur schlecht komplett entziehen kann, gab Rumberg zu bedenken.

Auf die Frage von Aktionär Kuchejda nach Abschreibungen bei SVT antwortete Frau Holzbaur, dass diese aus dem Russlandgeschäft stammen, welches aufgegeben worden ist. Das Abschreibungsvolumen daraus lag bei 1,2 Mio. Euro.

Ferner interessierte sich der Redner dafür, in welchen weiteren Bereichen sich für GESCO attraktive Beteiligungsmöglichkeiten ergeben könnten. Zu einem erfragten Engagement in Unternehmen der Chemie bzw. Spezialchemie antwortete Herr Rumberg, dass dieser Bereich durchaus interessant sein kann, dazu muss man aber die richtigen Firmen finden, die Gesellschaften müssen zum Verkauf stehen und man muss sich in dem konkret bearbeiten Bereich auch gut auskennen, um wirklich erfolgreich am Markt zu agieren. Gleiches gilt auch für den Bereich möglicher Engagements in der Recyclingbranche, wo die aufgerufenen Firmenwerte schon zeigen, dass sich die möglichen Verkäufer der Werte ihrer Assets bewusst sind.

Fragen nach einem möglichen Engagement in den Bereichen Nanotechnologie, Optoelektronik bzw. Sensorik und Laser beantwortete der CEO dahingehend, dass er diese Bereiche ebenfalls „als sehr attraktiv“ bewertet. Auch hier gilt jedoch die Aussage, dass die entsprechenden Targets dann auch am Markt verfügbar sein müssen. Gleiches gilt auch für Unternehmen aus dem Bereich der 3D-Technologie, der durchaus interessant ist, aber wo man aktuell kein mögliches Target im Blick hat.

Abstimmungen

Nach dem Ende der allgemeinen Aussprache um 13:45 Uhr wurde die Präsenz inklusive vorliegender Briefwahlstimmen mit 5.463.555 Aktien oder 50,40 Prozent des stimmberechtigten Grundkapitals festgestellt. Sämtliche Beschlussvorschläge der Verwaltung wurden mit den erforderlichen Mehrheiten verabschiedet. Die Zustimmungsquoten lagen zwischen 99,91 Prozent bei der Entlastung des Vorstands und 82,48 Prozent bei der Billigung des Vergütungsberichtes für das Geschäftsjahr 2022.

Im Einzelnen beschlossen wurde die Ausschüttung einer Dividende von 1,00 Euro je Aktie (TOP 2), die Entlastung von Vorstand (TOP 3) und Aufsichtsrat (TOP 4), die Wahl der Mazars GmbH & Co. KG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Düsseldorf, zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2023 (TOP 5), die Billigung des Vergütungsberichts für das Geschäftsjahr 2022 (TOP 6), die Ermächtigung des Vorstands zur Abhaltung virtueller Hauptversammlungen nebst entsprechender Satzungsänderung (TOP 7) sowie die Änderung der Satzung im Zusammenhang mit Beschlussmehrheiten (TOP 8).

Der Versammlungsleiter konnte die Hauptversammlung nach einer Dauer von etwas über drei Stunden um 14:10 Uhr beenden.

Fazit

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2022 hat sich die GESCO SE erneut sehr gut im Markt geschlagen und konnte bei allen wichtigen Kennziffern wie Auftragseingang, Umsatz, Ergebnis, EPS und Dividende zulegen. Auch der Start ins Jahr 2023 ist insgesamt gut verlaufen, wenngleich sich insbesondere beim Auftragseingang inzwischen eine gewisse Beruhigung abzeichnet und das eher etwas verhaltene konjunkturelle Umfeld sich auch hier bemerkbar macht.

Beim aktuellen Kurs im Bereich um 23 Euro weist die GESCO-Aktie bei Ansatz einer weiterhin mindestens unveränderten Ausschüttungshöhe von 1,00 Euro eine Dividendenrendite von über 4 Prozent auf. Anlässlich der morgigen Veröffentlichung der Halbjahreszahlen werden wir ein neues Research-Update erstellen. Dabei bietet der Anteilsschein dem Investor nach Einschätzung des Verfassers noch interessantes Aufwärtspotenzial.

Neben der aus Verfassersicht günstigen Bewertung spricht auch die hohe Transparenz von GESCO dafür, sich näher mit dem Unternehmen zu beschäftigen. Dies zeigt sich auch in der Art und Weise des Umgangs mit den eigenen Anteilseignern. Bereits im Vorjahr haben sich die Portfolio-Unternehmen auf einem Marktplatz präsentiert, in diesem Jahr hat die Hauptversammlung in einem ganz neuen Format stattgefunden, eingebettet in einen Capital Market Day. Die gute Resonanz und die Möglichkeit für die Investoren, sich direkt mit den Geschäftsführern aller Tochtergesellschaften auszutauschen, ist in der von GESCO vorge-

lebten Form sicherlich neu, hebt die Attraktivität der Hauptversammlung als Aktionärstreffen auch auf ein neues Niveau und erreicht hier somit gleichsam auch ein „NEXT LEVEL“.

Kontaktadresse

GESCO SE
Johannisberg 7
D-42103 Wuppertal

Tel.: +49 (0)202 / 24820 - 0

Internet: www.gesco.de

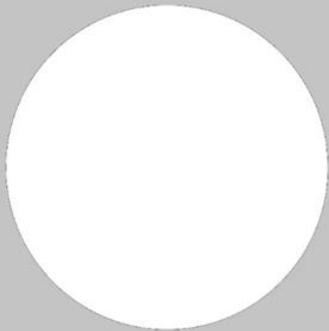
Ansprechpartner Investor Relations

Peter Alex

Tel.: +49 (0)202 / 24820 - 18

E-Mail: ir@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