



Die Unternehmen  
im Porträt



Tradition  
Innovation  
Vision

Beilage zum  
Geschäftsbericht

2002/2003

## GESCO – Substanz mit Fantasie

- Die **GESCO AG** hat sich als Beteiligungsgesellschaft der Aufgabe verschrieben, profitable und strategisch interessante Unternehmen des industriellen Mittelstands zu erwerben, sie weiterzuentwickeln und damit den Wert der einzelnen Unternehmen wie auch der gesamten GESCO-Gruppe konsequent zu steigern. Ertragssteigerung geht dabei vor Umsatzwachstum.
- Die GESCO AG investiert in Unternehmen industrieller Basis-Technologien. Sie übernimmt mittelständische Nischenanbieter der Segmente Werkzeug-/Maschinenbau sowie Kunststoff-Technik zu 100 % und auf lange Sicht, meist im Rahmen von Nachfolgeregelungen.
- Bei ihren Aktivitäten legt GESCO großen Wert auf eine Balance von **Solidität** und **Dynamik** und hat sich damit seit vielen Jahren erfolgreich entwickelt.
- GESCO ist ein **Unternehmer-Unternehmen**: Qualifizierte Branchen-Experten führen die Tochtergesellschaften, an denen sie in der Regel als Gesellschafter mitbeteiligt sind.
- Die GESCO AG als Führungsgesellschaft sichert in den Tochterunternehmen zeitgemäße Management-Standards und leistet **Coaching, Consulting und Controlling**.
- Die Zugehörigkeit zur Gruppe verschafft den Tochtergesellschaften ein **exzellentes Standing** bei Banken, Kunden und Lieferanten.
- Die GESCO-Aktie bietet dem Anleger gesunde **Substanz** und einen hohen Wert.
- Sie sichert eine attraktive **Dividendenrendite** – die Ausschüttungspolitik ist aktionärsfreundlich.
- Zugleich weckt die GESCO-Aktie **Fantasie**, denn auch in Zukunft bestehen durch den Erwerb von etablierten Nischenanbietern und die vielen ungelösten Nachfolgefragen erstklassige Wachstums-Chancen.
- Die GESCO-Aktie ist börsennotiert im Amtlichen Markt im **Prime Standard**.
- Die GESCO AG ist Mitglied im **Deutschen Investor Relations Kreis (DIRK)** und verpflichtet sich zu dessen Grundsätzen einer aktiven, offenen und kontinuierlichen Kommunikationspolitik.

### GESCO AG

Segment  
Werkzeug- und  
Maschinenbau

Segment  
Kunststoff-Technik

## Ackermann Fahrzeugbau GmbH, Wolfhagen



<b>Beteiligungsquote GESCO AG</b>	<b>80 %</b>
<b>Beteiligungsquote Management</b>	<b>20 %</b>
<b>wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2002)</b>	<b>26,3 %</b>
<b>Umsatz 2002 (in Mio. EUR)</b>	<b>10,4 (-1 %)</b>
<b>Mitarbeiter (31.12.2002)</b>	<b>85 (+8,9 %)</b>
<b>im GESCO-Verbund seit</b>	<b>15.05.1996</b>

### Strategie und Geschäftsfelder

Ackermann Fahrzeugbau fertigt Bausätze für geschlossene LKW- und Anhängeraufbauten aus Aluminium, Stahl, Plywood und insbesondere aus geschäumten Verbundkunststoffplatten mit verschiedenen Deckschichten wie Stahl, Aluminium oder GFK (glasfaserverstärkte Kunststoffdeckschicht) für Spezialanwendungen wie Kühlfracht, Frischdienst und Lebensmitteltransport. Das Unternehmen positioniert sich als flexibler, leistungsfähiger Nischenanbieter für individuelle Lösungen; seine Kunden sind in erster Linie regional tätige Karosseriebauer. Die Marktpräsenz wird geprägt durch die renommierte, mehr als 150 Jahre alte Marke Ackermann. Das Unternehmen hält eine 24 %ige Beteiligung an der Ackermann Fahrzeugbau Oschersleben GmbH in Oschersleben bei Magdeburg, die – auch unter Verwendung der in Wolfhagen gefertigten Bausätze – komplette Fahrzeuge produziert.

### Geschäftsjahr 2002

Die Nutzfahrzeugbranche musste im Jahr 2002 Umsatzrückgänge von rund 10 % in Kauf nehmen. Ackermann konnte sich durch die Sonderaufbauten und die kundenbezogenen Spezialprodukte zumindest teilweise von diesem Trend abkoppeln und den Umsatz des Vorjahres annähernd wieder erreichen. Die Exportquote betrug 8 % (Vorjahr 7,4 %). Trotz eines zunehmend problematischen Marktumfeldes konnte das Unternehmen 2002 ein zufriedenstellendes Ergebnis erwirtschaften.

Durch die im Juni 2002 in Betrieb genommene neue Schäumenanlage, die modernste ihrer Art in Europa, ist das Unternehmen in der Lage, Sandwichplatten mit Formaten bis zu 3.160 x 15.960 mm herzustellen und damit neue Kundengruppen zu erschließen. Die Anlage schäumt 100 % FCKW-frei und entspricht den neuesten Umweltstandards. Mit dieser Großinvestition hat Ackermann einen entscheidenden Baustein zur Zukunftssicherung des Unternehmens gelegt.

### Ausblick und Ziele für 2003

Eine Belebung der Branchenkonjunktur ist für 2003 nicht in Sicht. Ackermann wird sich darauf konzentrieren, bestehende Stammkunden zu binden und insbesondere im Kleinserien- und Streckengeschäft neue Kunden zu gewinnen. Das Unternehmen arbeitet daran, sein Ergebnisniveau in einem weiterhin schwierigen Umfeld zu sichern und auszubauen.



Geschäftsführer  
Peter Axmann

## AstroPlast Kunststofftechnik GmbH & Co. KG, Sundern

Beteiligungsquote GESCO AG	80 %
Beteiligungsquote Management	20 %
wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2002)	41,9 %
Umsatz 2002 (in Mio. EUR)	8,7 (-4,4 %)
Mitarbeiter (31.12.2002)	67 (unveränd.)
im GESCO-Verbund seit	01.05.1995

### Strategie und Geschäftsfelder

AstroPlast hat sich auf die Entwicklung und die Produktion von hochpräzisen Kunststoff-Spritzgussteilen spezialisiert und ist damit in zwei Geschäftsbereichen aktiv. Rund 70 % Umsatzanteil entfallen auf ein eigenes Produktionsprogramm von Kunststoff-Spulen, das beispielsweise an Hersteller von Drähten, Kabeln, Bändern oder Lichtwellenleitern vertrieben wird. Die restlichen 30 % des Umsatzes erwirtschaftet das Unternehmen mit kundenspezifischen technischen Spritzgussteilen für die Elektro-, Haushaltsgeräte- und Automobilindustrie sowie die Bürobearbeitungsbranche.

Die technische Ausstattung des Unternehmens ist dank kräftiger Investitionen in den Vorjahren auf dem neuesten Stand und die Belegschaft zeichnet sich durch hohe Qualifikation und Kreativität aus. Über die technische Qualität der Produkte hinaus wird bei AstroPlast großer Wert auf Flexibilität, Zuverlässigkeit, Know-how und Kundenberatung gelegt.

### Geschäftsjahr 2002

Gegenüber dem Vorjahr verzeichnete AstroPlast bei Umsatz und Ergebnis einen leichten Rückgang, beurteilt die Entwicklung angesichts des schwachen Branchenumfelds jedoch als durchaus zufriedenstellend. Dies ist unter anderem auf eine gestiegene Exportquote von 31 % gegenüber 26 % im Vorjahr zurückzuführen. Die Ertragskraft des Unternehmens war nach wie vor gut.

AstroPlast hatte sich im Jahre 2001 mit 40 % an der Kühlmann Kunststoff-Technik GmbH (KKT) in Geseke beteiligt. Die Unternehmen ergänzen einander in der Produktion und kooperieren unter anderem im Einkauf, im Vertrieb und im Werkzeugbau.

### Ausblick und Ziele für 2003

AstroPlast beurteilt die konjunkturelle Entwicklung im neuen Geschäftsjahr eher zurückhaltend und erwartet einen Rückgang bei Umsatz und Ergebnis.



Geschäftsführer  
Dr. Wolfgang Kemper

## Paul Beier GmbH Werkzeug- und Maschinenbau & Co. KG, Kassel

<b>Beteiligungsquote GESCO AG</b>	<b>90 %</b>
<b>Beteiligungsquote Management</b>	<b>10 %</b>
<b>wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2002)</b>	<b>52,8 %</b>
<b>Umsatz 2002 (in Mio. EUR)</b>	<b>8,5 (-3,4 %)</b>
<b>Mitarbeiter (31.12.2002)</b>	<b>112 (-0,9 %)</b>
<b>im GESCO-Verbund seit</b>	<b>01.04.1999</b>

### Strategie und Geschäftsfelder

Das 1924 gegründete Unternehmen Beier hat sich in seinen Abnehmerbranchen einen erstklassigen Ruf als Systemanbieter im Spezialmaschinenbau und im anspruchsvollen Werkzeugbau erarbeitet. Beier liefert Schlüsselkomponenten, die beim Fertigungsprozess des Kunden einen reibungslosen Produktionsablauf sicherstellen und ergänzt diese Produkte durch ein Dienstleistungspaket zur kompletten Problemlösung aus einer Hand. Die Kunden des Unternehmens stammen vorwiegend aus der Automobil-, Chemie- und Nahrungsmittelindustrie. Die hohe Kompetenz der Belegschaft bildet in Verbindung mit einer modernen technischen Ausstattung die Basis des Erfolgs.

Mit dem Ziel einer „Null-Fehler-Strategie“ differenziert sich das Unternehmen vom Wettbewerb, setzt voll auf Qualität und hilft seinen Kunden, teure Stillstandszeiten von Maschinen in der Produktion zu minimieren.

### Geschäftsjahr 2002

Im Geschäftsjahr 2002 war die Konjunktur in der Sparte Werkzeugbau gut, während die Sparte Maschinenbau einen niedrigere Nachfrage verzeichnete. Der Umsatz lag leicht unter Vorjahresniveau und auch das Ergebnis erreichte nicht den Stand des Vorjahres, war aber wiederum erfreulich.

### Ausblick und Ziele für 2003

Beier bewertet die Perspektiven im Werkzeugbau zurückhaltend optimistisch, sieht allerdings im Maschinenbau keine Anzeichen für eine Belebung der Nachfrage. Das Unternehmen rechnet damit, 2003 bei Umsatz und Ergebnis unter den Vorjahreswerten zu bleiben.



Geschäftsführer  
Siegfried Heinrich (r.) mit  
Wolf-Dieter Lüdeke,  
Spartenleiter Werkzeugbau

## Dörrenberg Edelstahl GmbH, Engelskirchen-Ründeroth

Beteiligungsquote GESCO AG	100 %
wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2002)	36,8 %
Umsatz 2002 (in Mio. EUR)	68,9 (-7 %)
Mitarbeiter (31.12.2002)	466 (-0,2 %)
im GESCO-Verbund seit	01.01.1996

### Strategie und Geschäftsfelder

Das größte Unternehmen im GESCO-Portfolio blickt auf eine rund 150jährige Geschichte zurück. Dörrenberg hat sich als Full-Service-Anbieter rund um den Edelstahl für den Werkzeugbau positioniert und ist in vier als Profit Centern geführten Geschäftsbereichen aktiv: Edelstahl, Edelstahlformguss, Oberflächentechnik und Feinguss.

Das Angebot von Dörrenberg umfasst die Lieferung von Werkzeugstahl, Werkzeugguss und Feinguss sowie Wärmebehandlung und Oberflächenbeschichtung verschiedenster Stahlerzeugnisse in Verbindung mit einer kompetenten Anwendungsberatung, die oft schon in der Konstruktionsphase ansetzt. Wichtige Abnehmerbranchen sind der Maschinen- und Anlagenbau, der Werkzeugbau sowie die Automobilindustrie.

Aktive Forschung und Entwicklung in Kooperation mit Hochschulen und Instituten, konsequente Kundenorientierung, eine hochqualifizierte Belegschaft, ein sinnvoll verzahntes Produkt- und Dienstleistungsangebot: diese Stärken setzt Dörrenberg seit Jahren in Markterfolge um.

### Geschäftsjahr 2002

Dörrenberg konnte sich von der schwachen Konjunktur nicht abkoppeln und blieb um 7 % unter dem Rekordumsatz des Vorjahres. Das Ergebnis war dennoch zufriedenstellend.

In der Geschäftsführung wurde mit Beginn des Jahres 2003 der Generationswechsel abgeschlossen: Zum 1. Januar 2003 löste Dr.-Ing. Frank Stahl den Geschäftsführer Helmut Laczkovich ab, der in den Ruhestand ging. Bereits zum 1. Januar 2002 hatte Gerd Böhner die Nachfolge von Eckhard Müller als Geschäftsführer angetreten.

### Ausblick und Ziele für 2003

Dörrenberg erwartet auch für das Jahr 2003 ein schwieriges konjunkturelles Umfeld. Das Unternehmen rechnet beim Umsatz nach dem Rückgang in 2002 mit einem leichten Zuwachs und erwartet wiederum ein zufriedenstellendes Ergebnis. Im Jahr 2003 werden die Planungsarbeiten für eine Hallenerweiterung im Geschäftsbereich Edelstahl abgeschlossen.



Geschäftsführer  
Dr.-Ing. Frank Stahl (l.) und  
Gerd Böhner

## Franz Funke Zerspanungstechnik GmbH & Co. KG, Sundern



<b>Beteiligungsquote GESCO AG</b>	<b>80 %</b>
<b>Beteiligungsquote Management</b>	<b>20 %</b>
<b>wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2002)</b>	<b>33,1 %</b>
<b>Umsatz 2002 (in Mio. EUR)</b>	<b>6,2 (+3,3 %)</b>
<b>Mitarbeiter (31.12.2002)</b>	<b>55 (+1,9 %)</b>
<b>im GESCO-Verbund seit</b>	<b>01.05.1995</b>

### Strategie und Geschäftsfelder

Als Fachbetrieb für Zerspanungstechnik fertigt die Franz Funke Zerspanungstechnik GmbH & Co. KG Drehteile von 6 bis 65 mm Durchmesser aus Messing, Aluminium und Stahl. Kunden sind in erster Linie Unternehmen der Sanitär-, Klima- und Elektroindustrie sowie des Maschinenbaus. Das Unternehmen verfügt über eine moderne technische Ausstattung mit CNC-gesteuerten Maschinen. Über die zerspanende Fertigung hinaus bietet Funke Leistungen wie galvanische Oberflächenveredelung, Baugruppenmontage und thermische Materialbehandlungen sowie Verbindungstechniken wie Löten, Schweißen und Pressen.

In den vergangenen Jahren hat das Unternehmen sein Sortiment optimiert und sich auf technisch höherwertige Produkte konzentriert. Die Beratungs- und Serviceleistungen für die Kunden werden ausgebaut.

### Geschäftsjahr 2002

Funke konnte in einem wettbewerbsintensiven Umfeld seinen Umsatz steigern und sein Ergebnis auf einem zufriedenstellenden Niveau halten.

### Ausblick und Ziele für 2003

Das Unternehmen rechnet in einem insbesondere in der Armaturenbranche weiterhin schwierigen Umfeld mit Umsatz und Ergebnis in etwa auf Vorjahreshöhe



Geschäftsführer  
Dr. Wolfgang Kemper

## Haseke GmbH & Co. KG, Porta Westfalica

Beteiligungsquote GESCO AG	80 %
Beteiligungsquote Management	20 %
wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2002)	42,0 %
Umsatz 2002 (in Mio. EUR)	10,0 (+13,1 %)
Mitarbeiter (31.12.2002)	55 (-5,2 %)
im GESCO-Verbund seit	01.01.1990

### Strategie und Geschäftsfelder

Haseke ist in drei Geschäftsbereichen tätig:

- Aufstellsysteme, Trag- und Schwenkarme für die Medizintechnik
- Steuergehäuse mit Tragarmsystemen, die im Maschinenbau und in der Steuer- und Regeltechnik eingesetzt werden
- Bürotechnik wie Computeraufstellsysteme zur ergonomisch optimierten Gestaltung von PC-Arbeitsplätzen

### Geschäftsjahr 2002

Nach dem bereits ausgesprochen erfolgreichen Jahr 2001 konnte Haseke 2002 seinen Umsatz nochmals deutlich steigern und dank einer verbesserten Kostenstruktur das Ergebnis überproportional erhöhen. Das Unternehmen baute den noch jungen Geschäftsbereich Medizintechnik weiter aus und etablierte sich als leistungsstarker Partner führender Hersteller der Medizintechnik. Damit konnten Umsatzrückgänge in den beiden anderen Geschäftsbereichen mehr als ausgeglichen werden. Im Jahre 2002 wurde ein ERP-System zur betrieblichen Ressourcenplanung in Betrieb genommen, wobei das Hauptaugenmerk zunächst auf der Optimierung der betrieblichen Abläufe und einer zielgerichteteren Steuerung der Lagerbestände liegt.

### Ausblick und Ziele für 2003

Das Unternehmen beurteilt die Rahmenbedingungen für das Jahr 2003 skeptisch, ist aber für die eigene Entwicklung verhalten optimistisch. Nach dem kräftigen Umsatzwachstum der Vorjahre rechnet Haseke mit einer Konsolidierung der Umsätze, da einige Serien auslaufen. Schwerpunkte liegen in der Entwicklung neuer Produkte und der Verbreiterung der Kundenbasis. Mittelfristig sieht Haseke nach wie vor sehr gute Chancen für weiteres Wachstum.

Das Unternehmen Haseke ist im Hauptteil des Geschäftsberichts ausführlich porträtiert.



Geschäftsführer  
Günter Kegel

## Hubl GmbH, Vaihingen/Enz

<b>Beteiligungsquote GESCO AG</b>	<b>100 %</b>
<b>wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2002)</b>	<b>41,6 %</b>
<b>Umsatz 2002 (in Mio. EUR)</b>	<b>8,9 (+8,5 %)</b>
<b>Mitarbeiter (31.12.2002)</b>	<b>64 (+3,2 %)</b>
<b>im GESCO-Verbund seit</b>	<b>01.01.2002</b>

### Strategie und Geschäftsfelder

Die Hubl GmbH wurde am 29. April 2002 mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2002 erworben und zügig in die GESCO-Gruppe integriert. Das 1976 gegründete Unternehmen entwickelt und produziert hochpräzise Maschinenabdeckungen, hochwertige Gehäuse und andere Produkte aus Edelstahlblech. Seine Kunden aus der Pharma- und Medizintechnik, dem Maschinenbau, der Reinraumbranche und der Lebensmitteltechnik schätzen die Leistungsfähigkeit, das hohe Qualitätsniveau und die Kreativität des Unternehmens. Sie finden bei Hubl einen Full-Service rund um die Edelstahlblech-Verarbeitung, der von der Beratung über das Design bis hin zur High-End-Produktion reicht. Innovative, maßgeschneiderte Lösungen sind die Spezialität des Unternehmens. Hubl fertigt unter anderem komplette Maschinengestelle und -verkleidungen beispielsweise für CD-/DVD-Fertigungsanlagen oder für die Halbleiterindustrie und ist aufgrund seiner Flexibilität und Kreativität auch in der Produktion von Prototypen und Kleinserien ein gefragter Partner.

### Geschäftsjahr 2002

Hubl konnte sich 2002 erneut sehr gut behaupten und den Umsatz bei guter Ertragslage um 8,5 % steigern.

### Ausblick und Ziele für 2003

Hubl beurteilt das neue Jahr zurückhaltend optimistisch und rechnet damit, sich weiterhin von der allgemein schwachen Konjunktur abkoppeln und bei Umsatz und Ergebnis erneut zulegen zu können. Mit Investitionen in seinen Maschinenpark wird das Unternehmen seinen hohen technischen Standard weiter ausbauen.



Geschäftsführer  
Reinhard Hubl

## Kühlmann Kunststoff-Technik GmbH, Geseke

<b>Beteiligungsquote AstroPlast</b>	<b>40 %</b>
<b>wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2002)</b>	<b>1,1 %</b>
<b>Umsatz 2002 (in Mio. EUR)</b>	<b>6,7</b>
<b>Mitarbeiter (31.12.2002)</b>	<b>67</b>
<b>im GESCO-Verbund seit</b>	<b>27.08.2001</b>

### Strategie und Geschäftsfelder

Das GESCO-Tochterunternehmen AstroPlast Kunststofftechnik GmbH & Co. KG hatte sich im August 2001 an der KKT GmbH in Geseke beteiligt. Das 1972 gegründete Unternehmen produziert auf 23 Verarbeitungsmaschinen technisch anspruchsvolle Spritzgussformteile und Baugruppen mit einem Stückgewicht von weniger als 1 g bis 1000 g. Im hauseigenen Werkzeugbau werden Spritzgießwerkzeuge entwickelt, projiziert und hergestellt, so dass das Unternehmen flexibel auf Kundenwünsche eingehen kann.

Mit ihren technischen Spritzgussteilen beliefert die KKT GmbH insbesondere Kunden aus der Automobilzuliefer-, Haushaltsgeräte- und Sanitärarmaturen-Industrie sowie Unternehmen der Kommunikationstechnik und der Elektrotechnik. Formteile und Baugruppen des Unternehmens werden beispielsweise als Funktions- oder Abdeckteile in Haushaltsgeräten eingesetzt oder kommen bei Feuerlösch- und Pflanzenschutzgeräten, Leuchten, Lampen und Telekommunikationsanlagen zur Verwendung.

### Geschäftsjahr 2002

Die KKT GmbH hatte sich in den Vorjahren in einer wirtschaftlich schwierigen Situation befunden. Mit dem Eintritt von AstroPlast als Gesellschafterin konnte die bereits eingeleitete Sanierung erfolgreich weitergeführt werden. Das Unternehmen gewann im Jahre 2002 neue Kunden in der Automobilzulieferindustrie und verzeichnete insgesamt eine positive Entwicklung bei Umsatz und Ergebnis. Zum 1. Januar 2003 trat Dr. Ulrich Lichius als Geschäftsführer in das Unternehmen ein.

### Ausblick und Ziele für 2003

Trotz der anhaltend schwierigen Konjunktur verfügt KKT über eine stabile Auftragslage und sieht auch 2003 gute Perspektiven für eine positive Entwicklung. Durch eine weitere Intensivierung der Zusammenarbeit mit der Gesellschafterin AstroPlast sollen Synergien ausgebaut werden. So nutzen die Unternehmen ein gemeinsames Produktions-Planungs-System und kooperieren im Qualitäts- und Kostenmanagement, im Einkauf, im Vertrieb und im Werkzeugbau. Darüber hinaus soll das Leistungsspektrum beider Unternehmen in Richtung Projektdienstleistung verstärkt werden, um so eine engere und frühzeitigere Kundenbindung zu erreichen.



Geschäftsführer  
Dr. Ulrich Lichius

# MAE Maschinen- und Apparatebau Götzen GmbH & Co. KG, Erkrath

<b>Beteiligungsquote GESCO AG</b>	<b>100 %</b>
<b>wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2002)</b>	<b>46,8 %</b>
<b>Umsatz 2002 (in Mio. EUR)</b>	<b>15,0 (-2 %)</b>
<b>Mitarbeiter (31.12.2002)</b>	<b>98 (+3,2 %)</b>
<b>im GESCO-Verbund seit</b>	<b>01.01.1997</b>

## Strategie und Geschäftsfelder

MAE ist schwerpunktmäßig in drei Geschäftsbereichen aktiv:

- automatische Richtpressen, in erster Linie für die Automobilindustrie; hier ist MAE Weltmarktführer
- Radsatzpressen für Schienenfahrzeuge; auch hier ist MAE Weltmarktführer
- Standardprogramm an Pressen und Maschinen zum manuellen Richten, Räumen, Montieren, Prüfen und Umformen

Das erstklassige Renommee von MAE stützt sich auf Innovationskraft, hohe Qualität und Zuverlässigkeit. Entscheidenden Anteil am Erfolg hat die kompetente Belegschaft. Standardisierte Baugruppen im Baukastensystem erlauben eine rationelle Fertigung.

## Geschäftsjahr 2002

MAE konnte sich auch im schwierigen Jahr 2002 gut behaupten, beim Umsatz nahezu den hohen Wert des Vorjahres erreichen und wiederum ein erfreuliches Ergebnis erwirtschaften. Der Exportanteil lag bei 30,1 %. Das Unternehmen begegnete der anhaltend schwachen Konjunktur mit verstärkten Vertriebsaktivitäten, insbesondere mit der Teilnahme an regionalen Fachmessen sowie mit einer Hausmesse im November 2002. Neu entwickelte Maschinen mit einem neuartigen hydraulischen Antrieb, die für das automatische Richten von Großteilen bis zu 14 m Länge eingesetzt werden, unterstreichen die Technologieführerschaft des Unternehmens. Darüber hinaus hat MAE neue Maschinen für Teile mit komplexer Geometrie wie beispielsweise Schaltgabeln oder Aluminium-Strukturteile auf den Markt gebracht. Beide Neuerungen werden ausgesprochen positiv aufgenommen.

## Ausblick und Ziele für 2003

MAE beurteilt das Jahr 2003 zurückhaltend und rechnet mit rückläufigen Umsatz- und Ergebniszahlen. Zwar verlaufen die Anfragen auf einem anhaltend hohen Niveau, doch sind die Kunden bei der Auftragsvergabe deutlich zurückhaltender als in den Vorjahren. Da dies eine allgemeine Branchenentwicklung ist, wird MAE seinen Marktanteil halten. Aufgrund der erstklassigen Marktstellung des Unternehmens blickt MAE weiterhin sehr optimistisch in die Zukunft.



Geschäftsführer  
Rüdiger Götzen

## Paroll Doppelboden-Systeme GmbH & Co. KG, Radevormwald

Beteiligungsquote GESCO AG	40 %
Beteiligungsquote Management	60 %
wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2002)	42,2 %
Umsatz 2002 (in Mio. EUR)	17,5 (+26,8 %)
Mitarbeiter (31.12.2002)	34 (unveränd.)
im GESCO-Verbund seit	01.04.1995

### Strategie und Geschäftsfelder

Paroll hat sich in den vergangenen Jahren zu einer anerkannten Marke für Doppelbodensysteme entwickelt. Diese Systeme werden in erster Linie in Büroräumen eingesetzt, erlauben eine störungsfreie Unterbodenverlegung von Kabeln und Leitungen und ermöglichen einen einfachen Zugang zu den Unterflurinstallationen.

Neben den konstruktiven Vorteilen legt Paroll großen Wert auf das Design der Produkte und bietet Planern und Bauherren mit einer breiten Palette unterschiedlicher Oberflächen von Natur- und Kunststein über Parkett und Teppichboden bis hin zu Edelstahl einen reichen Fundus an Gestaltungsmöglichkeiten.

Im Projektgeschäft bei größeren Bauvorhaben ist Paroll direkt als Partner von Bauunternehmen, Planern und Bauherren aktiv. Daneben vertreibt das Unternehmen seine Produkte im Liefergeschäft an Verlegebetriebe. Als ergänzende Dienstleistung bietet Paroll die Belagerneuerung bestehender Doppelböden an.

### Geschäftsjahr 2002

Die Entwicklung der Baubranche war auch 2002 ausgesprochen problematisch. Dennoch konnte Paroll an die Erfolge der Vorjahre anknüpfen, seinen Umsatz abermals steigern und ein gutes Ergebnis erreichen. Mit Neuheiten wie Glas- und Edelstahl-Oberflächen, Reinraum- und High-Tech-Böden hat das Unternehmen seine Kompetenz als innovativer Anbieter erneut untermauert und die Voraussetzungen für weiteres Wachstum geschaffen. Zudem ergänzen Hohlraumböden mit Estrichbelag die Produktpalette.

### Ausblick und Ziele für 2003

Der allgemeine Trend in der Baubranche bleibt problematisch. Dennoch ist das Unternehmen zuversichtlich, sich auch 2003 vom Branchentrend abkoppeln und seine positive Entwicklung fortsetzen zu können, auch wenn nicht zu verkennen ist, dass Wettbewerbsintensität und Preisdruck zunehmen.



Geschäftsführer  
Heinz-Jürgen Schmitz

## SVT GmbH, Schwelm



<b>Beteiligungsquote GESCO AG</b>	<b>90 %</b>
<b>Beteiligungsquote Management</b>	<b>10 %</b>
<b>wirtschaftliches Eigenkapital (31.03.2002)</b>	<b>60,4 %</b>
<b>Umsatz 2002* (in Mio. EUR)</b>	<b>9,6</b>
<b>Mitarbeiter (31.12.2002)</b>	<b>124</b>
<b>Im GESCO-Verbund seit</b>	<b>01.01.2002</b>

\* Rumpfgeschäftsjahr vom  
01.04.-31.12.2002

### Strategie und Geschäftsfelder

Die Marke SVT steht seit über 30 Jahren für technisch hochwertige Anlagen zum Be- und Entladen von Schiffen, Tank- und Kesselwagen mit flüssigen und gasförmigen Stoffen. Wesentliche Abnehmerbranchen sind die chemische, petrochemische und Gas-Industrie. Die wichtigste Produktgruppe des Unternehmens sind explosionsgeschützte Verladeeinrichtungen für sogenanntes Liquefied Natural Gas (LNG), also durch Abkühlung auf minus 165° C verflüssigtes Erdgas. SVT sieht sich in diesem Wachstumsmarkt als zweitgrößten Anbieter weltweit.

SVT erwirtschaftet rund zwei Drittel seines Umsatzes im Ausland, betreut über eine Vertriebsgesellschaft in Houston/Texas den amerikanischen Markt und verfügt über die technische Kompetenz, Anlagen und Steuerungseinheiten auf die jeweiligen länderspezifischen Normen und Vorschriften hin auszulegen.

### Geschäftsjahr 2002

Im Zuge der Umstellung des Geschäftsjahres auf das Kalenderjahr hat SVT ein Rumpfgeschäftsjahr vom 01.04. bis zum 31.12.2002 ausgewiesen. Auch wenn sich die Fertigstellung einzelner Großaufträge bis in das Jahr 2003 hinein verzögerte, hat sich die Gesellschaft erfolgreich behauptet. SVT entwickelte eine neue hydraulische Anschlusskupplung zur Verladung von flüssigen und gasförmigen Stoffen von Land zu Schiff. Das System wurde erfolgreich getestet und wird bereits in der Praxis eingesetzt.

### Ausblick und Ziele für 2003

Die weltweite Wirtschaftsschwäche wird auch SVT nicht unberührt lassen, doch verfügt die Gesellschaft über einen erfreulichen Auftragsbestand und geht davon aus, sich 2003 bei Umsatz und Ergebnis positiv zu entwickeln.



Geschäftsführer  
Klaus Mertens

## Gewerbepark Wilthener Straße GmbH, Bautzen

Bei diesem Engagement handelt es sich um eine Beteiligung außerhalb des industriellen Schwerpunkts der GESCO. Auf Initiative der GESCO AG wurde seit 1992 ein 65.500 m<sup>2</sup> großes, brachliegendes bebautes Werksgelände saniert und in einen Gewerbepark für Produktion, Dienstleistung und Technologie umgestaltet. Unterstützung erhielt das Vorhaben von der damaligen Treuhandanstalt und vom Land Sachsen. In den mittlerweile abgeschlossenen Sanierungs- und Neubauphasen wurden bislang rund 25 Millionen EUR investiert.

Über 40 Unternehmen mit mehr als 1.000 Arbeits- und Ausbildungsplätzen sind im Gewerbepark angesiedelt. Rund 35.000 m<sup>2</sup> Produktions-, Büro und Servicefläche sind nahezu vollständig vermietet. Bewusst verfolgt der Gewerbepark einen Mix aus Unternehmen unterschiedlicher Branchen und unterschiedlicher Größen, vom handwerklichen Kleinbetrieb über mittelständische Dienstleistungsanbieter bis zum Technologiekonzern.

Im Berichtsjahr wies der Gewerbepark wiederum einen Vermietungsstand von über 90% aus. Das Unternehmen ist aufgrund deutlicher Zinsvorteile seit langem in Schweizer Franken finanziert. Der nochmalige Kursanstieg des Franken gegenüber dem Euro führte im Geschäftsjahr 2002 zu einem leichten Buchverlust; operativ war der Gewerbepark wiederum überaus erfolgreich.

Zum 31.12.2002 ist der langjährige Geschäftsführer Alfred Müller in den Ruhestand gegangen. Da die Um- und Aufbauphase des Gewerbeparks abgeschlossen ist, wird das Unternehmen künftig von Utz Eisenrigler als alleinigem Geschäftsführer geleitet, unterstützt von seinem Sohn Ralf als Prokurist. Die GESCO AG hat die Anteile von Herrn Müller übernommen, so dass nunmehr 40% der Anteile bei der GESCO AG liegen und 60% beim Management.



Geschäftsführer (v.l.)  
Utz Eisenrigler, Alfred Müller  
(bis 31.12.2002)

Alro GmbH,  
Molineus & Co. GmbH + Co. KG,  
Tomfohrde GmbH & Co. Industrieverwaltungen, Wuppertal

Bei diesen Unternehmen handelt es sich um reine Verwaltungsgesellschaften, die zu 100 % im Besitz der GESCO AG sind und von der GESCO AG in Personalunion geführt werden. Sie befassen sich mit der Verwaltung von fünf unternehmenseigenen Liegenschaften, die vermietet sind. Diese Aktivitäten zählen nicht zum Kerngeschäft der GESCO AG und werden sukzessive abgebaut.



**Tradition  
Innovation  
Vision**

GESCO AG  
Döppersberg 19  
42103 Wuppertal  
Telefon: (02 02) 24 82 00  
Telefax: (02 02) 45 57 53  
Internet: [www.gesco.de](http://www.gesco.de)  
E-Mail: [gesco@gesco.de](mailto:gesco@gesco.de)