



DIE UNTERNEHMEN IM PORTRÄT



Tradition
Innovation
Vision

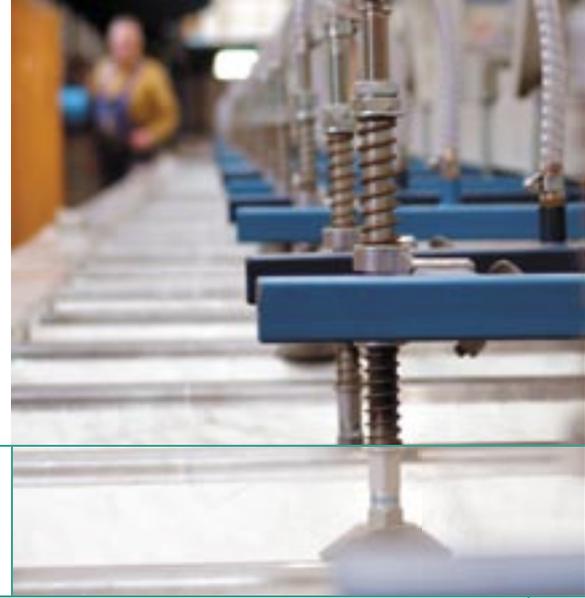
Beilage zum
Geschäftsbericht

2003/2004

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, Segment 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

Beteiligungsquote GESCO AG	80 %	Umsatz 2003 (in Mio. EUR)	11,2 (+7,7 %)
Beteiligungsquote Management	20 %	Mitarbeiter (31.12.2003)	81 (-4,7 %)
wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2003)	33,5 %	im GESCO-Verbund seit	15.05.1996

03

Strategie und Geschäftsfelder



Peter Axmann, Geschäftsführer

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 (glasfaserverstärkter Kunststoff) für Spezialanwendungen wie Kühlfracht, Frischdienst und Lebensmitteltransport.

Ackermann positioniert sich als Nischenanbieter, der im anspruchsvollen Einzel- und Kleinseriengeschäft besonders leistungsstark ist und für regional tätige Karosseriebauer einen flexiblen, zuverlässigen Partner darstellt.

Mit seiner 2002 in Betrieb genommenen neuen Schäumenanlage verfügt das Unternehmen über die europaweit modernste Fertigungsstätte ihrer Art. Der Marktauftritt wird bestimmt von der angesehenen, mehr als 150 Jahre alten Marke „Ackermann“.

Geschäftsjahr 2003

Gegenüber dem Vorjahr konnte das Unternehmen seinen Umsatz um rund 8 % ausweiten, wofür insbesondere ein erhöhter Absatz von Kofferbausätzen für Frischdienst-Anwendungen verantwortlich war. Auch das Ergebnis konnte gesteigert werden. Die Exportquote erhöhte sich von 8 % auf 9 %.

Ausblick und Ziele für 2004

In einem Umfeld, das weiterhin von scharfem Wettbewerb und von Konsolidierung geprägt ist, richten sich die Anstrengungen von Ackermann Fahrzeugbau darauf, seine Position zu behaupten und wo immer möglich zu stärken. Beim Umsatz rechnet Ackermann mit einem leichten Rückgang, weil im Umsatz des Jahres 2003 ein nicht periodisch wiederkehrender Großauftrag enthalten war. Das Unternehmen verfügt mit seiner neuen Schäumenanlage und seiner qualifizierten Belegschaft über die technischen und personellen Voraussetzungen, um aus der gegenwärtigen Konsolidierungsphase gestärkt hervorzugehen.

Die Ackermann Fahrzeugbau GmbH wird im Hauptteil des Geschäftsberichts ausführlich porträtiert.

AstroPlast Kunststofftechnik GmbH & Co. KG, Sundern

04	Beteiligungsquote GESCO AG	80 %	Umsatz 2003 (in Mio. EUR)	9,7 (+11,3 %)
	Beteiligungsquote Management	20 %	Mitarbeiter (31.12.2003)	69 (+3,0 %)
	wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2003)	40,9 %	im GESCO-Verbund seit	01.05.1995



Dr. Wolfgang Kemper, Geschäftsführer

Strategie und Geschäftsfelder

AstroPlast ist als Spezialanbieter für hochpräzise Kunststoff-Spritzgussteile in zwei Geschäftsbereichen tätig. Rund 60 % seines Umsatzes erwirtschaftet das Unternehmen mit einem eigenen Produktionsprogramm von Kunststoff-Spulen, das beispielsweise an Hersteller von Drähten, Kabeln, Bändern oder Lichtwellenleitern vertrieben wird. 40 % des Umsatzes stammen aus kundenspezifischen technischen Spritzgussteilen für die Elektro-, Haushaltsgeräte- und Automobilindustrie.

Das Unternehmen hat in den vergangenen Jahren kräftig investiert, sein Maschinenpark ist auf dem neuesten Stand der Technik. Hohe Qualifikation und Ideenreichtum zeichnen die Belegschaft aus. Mit Beratungsleistungen, Kreativität und besonderer Zuverlässigkeit bietet das Unternehmen seinen Kunden ein Leistungspaket, das deutlich mehr umfasst als reine Produktqualität.

Geschäftsjahr 2003

Im Geschäftsjahr 2003 übertraf AstroPlast seine selbst gesteckten Ziele: Das Unternehmen konnte den Umsatz deutlich ausweiten und erneut ein Ergebnis auf zufrieden stellendem Niveau erwirtschaften. Die Exportquote erhöhte sich von 30 % auf 33 %.

Ausblick und Ziele für 2004

AstroPlast sieht Anzeichen dafür, dass in seinen Märkten die konjunkturelle Talsohle durchschritten ist und eine – wenn auch behutsame – Belebung der Nachfrage einsetzt. Vor diesem Hintergrund ist das Unternehmen optimistisch, das hohe Umsatzniveau des Vorjahres noch ausbauen und die Ergebnisqualität verbessern zu können.



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

Beteiligungsquote GESCO AG	90 %
Beteiligungsquote Management	10 %
wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2003)	56,1 %

Umsatz 2003 (in Mio. EUR)	8,8 (+3,3 %)
Mitarbeiter (31.12.2003)	97 (-13,4 %)
im GESCO-Verbund seit	01.04.1999

Strategie und Geschäftsfelder

Das 1924 gegründete Unternehmen ist ein anerkannter Spezialist für anspruchsvolle Einzel- und Kleinserienfertigung im Werkzeug- und Sondermaschinenbau. Die Kunden des Unternehmens stammen vorwiegend aus dem Automobil- und Maschinenbau sowie aus der Chemie- und Nahrungsmittelindustrie. Beier positioniert sich als Dienstleister, dessen Lösungspaket von der Konstruktion bis zur Erprobung beim Kunden einen reibungslosen Fertigungsprozess sicherstellt und damit teure Stillstandszeiten von Maschinen in der Produktion vermeidet. Entscheidend für den Erfolg ist neben der zeitgemäßen technischen Ausstattung vor allem die qualifizierte Belegschaft.

Beier fertigt unter anderem Gießaggregate, Wärmetauscher und Produktionskomponenten für die Nahrungsmittelindustrie, Schnecken- und Zahnradgetriebe, Sonderaggregate und Pumpen sowie komplette Schnitt-, Stanz-, Zieh- und Stufenwerkzeuge.

Geschäftsjahr 2003

Beier konnte das Geschäftsjahr 2003 trotz eines unverändert schwierigen Umfeldes mit einer leichten Umsatzsteigerung abschließen und seine ursprüngliche Ergebnisprognose übertreffen. Zum Umsatzwachstum trugen Exportaufträge in die USA und nach Kanada bei, während die Nachfrage im Inland weiterhin verhalten blieb.

Ausblick und Ziele für 2004

Beier bewertet die Perspektiven zurückhaltend, sieht derzeit noch keine Anzeichen für eine Trendwende hin zu einer positiveren konjunkturellen Entwicklung und erwartet für das Unternehmen eine stabile Entwicklung.



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





Dörrenberg Edelstahl GmbH, Engelskirchen-Ründeroth

06	Beteiligungsquote GESCO AG	100 %	Umsatz 2003 (in Mio. EUR)	74,1 (+7,7 %)
	wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2003)	37,2 %	Mitarbeiter (31.12.2003) im GESCO-Verbund seit	474 (+1,7 %) 01.01.1996

Strategie und Geschäftsfelder



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

Das größte Unternehmen der GESCO-Gruppe blickt auf eine über 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 2003

Das Geschäftsjahr 2003 ist für Dörrenberg ausgesprochen positiv verlaufen. Der Umsatz stieg um 8 % und erreichte die Rekordmarke des Jahres 2001 von 75,2 Millionen EUR. Für eine deutliche Belebung der Nachfrage sorgte vor allem der Automotive-Bereich sowie der gestiegene Bedarf an Werkzeugstahl. Die Exportquote betrug 16,6 %. Dörrenberg hat im Berichtsjahr gut 2 Millionen EUR investiert, unter anderem in Maschinen im Geschäftsbereich Edelstahlformguss, in die Modernisierung zweier Glühöfen, in eine neue Bandsägemaschine im Geschäftsbereich Edelstahl sowie in eine Plasmanitrieranlage und den Ausbau der Vakuumhärtereie im Geschäftsbereich Oberflächentechnik.

Ausblick und Ziele für 2004

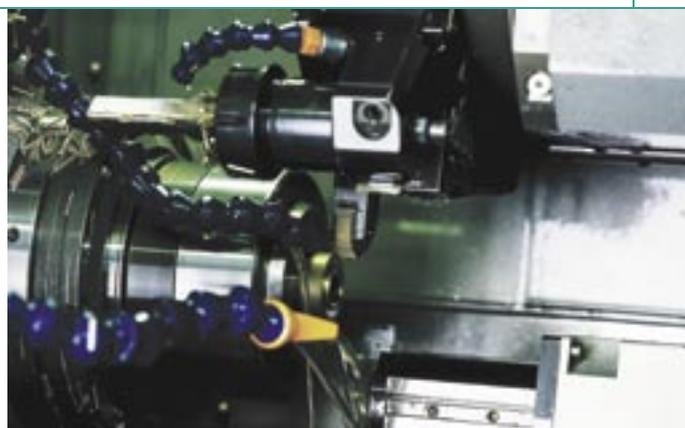
Nach dem starken Umsatzanstieg des Jahres 2003 rechnet das Unternehmen für 2004 auf Basis erfreulicher Auftragseingänge mit einem leichten Umsatzwachstum. Im Mai 2004 hat Dörrenberg eine Vertriebsniederlassung in Aichach bei Augsburg eröffnet, um seine Kunden im süddeutschen Raum intensiver betreuen zu können. Im Zuge der Internationalisierung des Geschäfts hat sich Dörrenberg im Mai 2004 mit 60 % an einem Joint-Venture in Spanien beteiligt, das sich mit Vakuumwärmebehandlung im Bereich Oberflächentechnik beschäftigt.

Franz Funke Zerspanungstechnik GmbH & Co. KG, Sundern

Beteiligungsquote GESCO AG	80 %
Beteiligungsquote Management	20 %
wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2003)	32,9 %

Umsatz 2003 (in Mio. EUR)	6,8 (+8,4 %)
Mitarbeiter (31.12.2003)	69 (-6,8 %)
im GESCO-Verbund seit	01.05.1995

10



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, Rotguss 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. Mit Beratungs- und Serviceleistungen dokumentiert das Unternehmen seine technische Kompetenz und verstärkt die Kundenbindung.

Geschäftsjahr 2003

Das Unternehmen konnte trotz unverändert schwieriger Marktbedingungen sowohl den Umsatz als auch das Ergebnis steigern.

Ausblick und Ziele für 2004

Ogleich nach wie vor keine nennenswerten konjunkturellen Impulse in Sicht sind, rechnet das Unternehmen im neuen Geschäftsjahr mit leichtem Wachstum bei Umsatz und Ergebnis.



Dr. Wolfgang Kemper, Geschäftsführer



Haseke GmbH & Co. KG, Porta Westfalica

08	Beteiligungsquote GESCO AG	80 %	Umsatz 2003 (in Mio. EUR)	10,0 (unverändert)
	Beteiligungsquote Management	20 %	Mitarbeiter (31.12.2003)	48 (-12,7 %)
	wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2003)	40,7 %	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 2003

Nach dem kräftigen Umsatzanstieg im Vorjahr ist es dem Unternehmen gelungen, seine Erlöse trotz des Auslaufens einiger Produktserien auf einem unverändert hohen Niveau zu halten.

Um neue Geschäftsfelder zu erschließen, entwickelte Haseke auf Basis seines technischen Know-hows und seiner hohen Designkompetenz im Jahr 2003 einen hochwertigen Golf-Caddy, der wahlweise mit und ohne Elektroantrieb angeboten wird. Damit will sich das Unternehmen mittelfristig ein weiteres Geschäftsfeld erschließen und am wachsenden Markt für Freizeitprodukte partizipieren.

Ausblick und Ziele für 2004

Da mittlerweile einige Aufträge im Geschäftsbereich Medizintechnik ausgelaufen sind, rechnet Haseke mit einem Rückgang bei Umsatz und Ergebnis. Mit der Vermarktung des neu entwickelten und mittlerweile zur Marktreife gebrachten Golf-Caddy wird derzeit begonnen. Im April 2004 wurde dem Produkt der begehrte „Red Dot Award“ des Design Zentrum Nordrhein-Westfalen verliehen.



Günter Kegel, Geschäftsführer

Hubl GmbH, Vaihingen/Enz



Beteiligungsquote GESCO AG
wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2003)

100 %
45,1 %

Umsatz 2003 (in Mio. EUR)
Mitarbeiter (31.12.2003)
im GESCO-Verbund seit

10,2 (+15,0 %)
68 (+6,3 %)
01.01.2002

60



Reinhard Hubl, Geschäftsführer

Strategie und Geschäftsfelder

Das 1976 gegründete Unternehmen entwickelt und produziert hochpräzise Maschinenverkleidungen, hochwertige Gehäuse und andere Produkte aus Edelstahlblech. Insbesondere die enge Verzahnung der personell und technisch überdurchschnittlich gut ausgestatteten Konstruktionsabteilung mit der Produktion ermöglicht Lösungen, die in punkto Design, Qualität und Kosten überlegen sind.

Abnehmerbranchen sind in erster Linie die Pharma- und die Medizintechnik, der Maschinenbau, die Reinraumbranche und die Lebensmitteltechnik. Die Kunden 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. Das Unternehmen fertigt unter anderem komplette Maschinengestelle und -verkleidungen beispielsweise für CD-/DVD-Fertigungsanlagen und für die Halbleiterindustrie. Hubl ist aufgrund seiner Flexibilität und Kreativität auch in der Produktion von Prototypen und Kleinserien ein gefragter Partner. Dazu kommt eine hohe Design-Kompetenz.

Geschäftsjahr 2003

Mit einem Umsatzplus von 15% konnte Hubl auch im Geschäftsjahr 2003 seinen Wachstumskurs fortsetzen. Dank seines überzeugenden Produkt- und Dienstleistungskonzeptes konnte das Unternehmen sowohl neue Kunden gewinnen als auch das Geschäft mit bestehenden Kunden ausweiten. Mit der Investition in eine neue Laserschneidmaschine und eine neue Produktionshalle hat die Hubl GmbH im Jahr 2003 ihren technischen Vorsprung ausgebaut.

Ausblick und Ziele für 2004

Nach dem kräftigen Umsatzanstieg in 2003 sieht Hubl 2004 als Jahr der Konsolidierung und erwartet einen moderaten Zuwachs beim Umsatz.



Kühlmann Kunststoff-Technik GmbH, Geseke

10	Beteiligungsquote AstroPlast wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2003)	40 % 0 %	Umsatz 2003 (in Mio. EUR) Mitarbeiter (31.12.2003) im GESCO-Verbund seit	6,9 (+2,6 %) 67 (unverändert) 27.08.2001
----	--	---------------------------	---	---



Dr. Ulrich Lichius, Geschäftsführer

Strategie und Geschäftsfelder

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, Telekommunikationsanlagen, Leuchten und Scheinwerfern sowie in Mittelkonsolen, in Instrumententafeln und im Stoßfängerbereich zur Verwendung.

Geschäftsjahr 2003

Nach wirtschaftlich schwierigen Vorjahren konnte die bereits eingeleitete Sanierung der Gesellschaft in den Geschäftsjahren 2002 und 2003 fortgeführt werden. KKT konnte im Jahre 2003 neue Kunden gewinnen und seinen Umsatz ausweiten. Das Ergebnis wurde durch Vorleistungen für neue Werkzeuge und den unverändert harten Wettbewerb belastet.

Ausblick und Ziele für 2004

Das neue Geschäftsjahr beurteilt die Gesellschaft vorsichtig positiv und erwartet einen Umsatz auf dem Niveau des Vorjahres.

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

Beteiligungsquote GESCO AG 100 %
wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2003) 43,5 %

Umsatz 2003 (in Mio. EUR) 12,0 (-19,6 %)
Mitarbeiter (31.12.2003) 96 (-2 %)
im GESCO-Verbund seit 01.01.1997

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.

Die MAE KG hat in den letzten Jahren kontinuierlich neue Maschinen und Verfahren entwickelt, um ihre Marktposition zu festigen und zu erweitern. Dazu zählen Richtmaschinen für das Richten von Teilen mit komplexer Geometrie („3-D-Richten“). Eine neue, im Unternehmen entwickelte Software erlaubt das kontinuierliche Messen von Werkstücken, um zu richtende Stellen optimal identifizieren zu können. Neu hinzugekommen ist ebenfalls die Richttechnik für Schmiedeteile mit Temperaturen bis 1.000 °C. Schließlich bietet ein neuartiger Hochleistungs-Hydraulikantrieb die Möglichkeit, beim Umformen auch bei hohen Kräften extrem genau zu positionieren. Diese Technologie ist herkömmlichen Verfahren deutlich überlegen, da sie technisch einfacher, energiesparender und wesentlich preiswerter ist.

Geschäftsjahr 2003

MAE verzeichnete 2003 bei seinen Kunden eine ausgeprägte Investitionszurückhaltung, Ausgaben wurden immer wieder zurückgestellt. Auch der Export entwickelte sich verhalten, die Exportquote reduzierte sich von 31 % auf 17 %. Bei rückläufigem Umsatz konnte ein zufrieden stellendes Ergebnis erwirtschaftet werden.

Ausblick und Ziele für 2004

MAE hat das Jahr 2004 gut begonnen und erwartet, dass die Kunden einige im Vorjahr aufgeschobene, aber technisch notwendige Investitionen nun in 2004 tätigen – das Unternehmen rechnet mit steigenden Umsätzen.



Rüdiger Götzen, Geschäftsführer

Paroll Doppelboden-Systeme GmbH & Co. KG, Radevormwald

12	Beteiligungsquote GESCO AG bis 31.03.2004	40 %	Umsatz 2003 (in Mio. EUR)	17,0 (-2,8 %)
	Beteiligungsquote Management bis 31.03.2004	60 %	Mitarbeiter (31.12.2003)	29 (-14,7 %)
	wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2003)	26,9 %	im GESCO-Verbund vom	01.04.1995 bis zum 31.03.2004



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 Dienstleistungen bietet Paroll die Belagerneuerung bestehender Doppelböden an.

Geschäftsjahr 2003

Auch im Jahr 2003 konnte sich Paroll in einem schwachen Branchenumfeld bei einem leichten Umsatzrückgang behaupten.

Mit Wirkung zum 1. April 2004 hat die GESCO AG ihre verbliebene 40 %-Beteiligung an Paroll an das Management veräußert. Bereits zum 31.03.2002 hatte die GESCO AG ihren Anteil von 74 % auf 40 % reduziert und seinerzeit vereinbart, auch diese verbleibende Beteiligung zu verkaufen. Dieser Schritt ist nunmehr vollzogen, so dass die Paroll KG im Konzernabschluss 2003/2004 letztmals enthalten ist.



Heinz-Jürgen Schmitz, Geschäftsführer



Setter-Gruppe, Emmerich

Beteiligungsquote GESCO AG 100 %
 wirtschaftliches Eigenkapital (30.04.2004) 36,7 %

Umsatz 2003 (in Mio. EUR) 11,1
 Mitarbeiter (31.12.2003) 79
 im GESCO-Verbund seit 30.04.2004



Strategie und Geschäftsfelder

Die 1963 gegründete Setter-Gruppe, bestehend aus der Setter GmbH & Co. und ihrer hundertprozentigen Tochtergesellschaft Q-Plast GmbH & Co., fertigt mit hoher technischer Kompetenz Stäbchen („Sticks“) aus Kunststoff und Papier und ist als Zulieferer für namhafte Unternehmen der Süßwaren- und der Hygieneindustrie weltweit tätig. Eingesetzt werden die Sticks beispielsweise bei Lollis, Medizinal- und Ohrwattestäbchen.

Setter sieht sich als Qualitätsführer und mit einem Weltmarktanteil von über 25 % als zweitgrößten Anbieter in diesem Nischenmarkt. Die Produkte werden weltweit vermarktet, der Exportanteil des Unternehmens liegt bei 85 %. Weitere Wachstumschancen sieht Setter insbesondere in den Emerging Markets Asiens und Osteuropas.

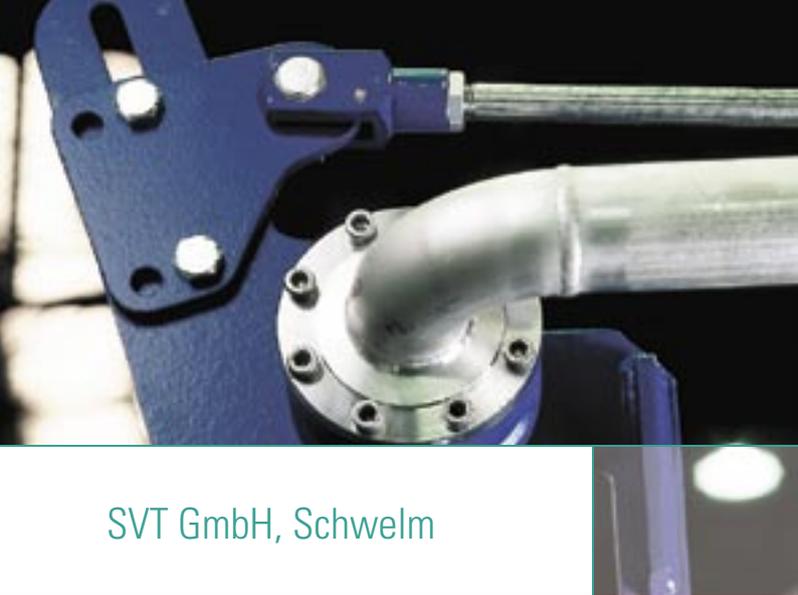
Der bisherige Alleingesellschafter Robert Prager (55) hat sein Unternehmen im April 2004 an die GESCO AG verkauft, um seine Nachfolge zu regeln, den Fortbestand des Unternehmens langfristig zu sichern und die Weichen für weiteres Wachstum zu stellen. Er wird dem Unternehmen als Geschäftsführer bis mindestens 2009 weiterhin zur Verfügung stehen.



Robert Prager, Geschäftsführer

Ausblick und Ziele für 2004

Setter beurteilt seine Perspektiven weiterhin positiv und rechnet für 2004 mit einer Umsatzsteigerung.



SVT GmbH, Schwelm

14	Beteiligungsquote GESCO AG	90 %	Umsatz 2003 (in Mio. EUR)	21,1*
	Beteiligungsquote Management	10 %	Mitarbeiter (31.12.2003)	129 (+4,0 %)
	wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2003)	52,0 %	Im GESCO-Verbund seit	01.01.2002

* Das Vorjahr war ein Rumpfgeschäftsjahr vom 01.04.-31.12.2002.



Klaus Mertens, Geschäftsführer

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 Verladeeinrichtungen für sogenanntes Liquefied Natural Gas (LNG), also durch Abkühlung auf minus 165 °C verflüssigtes Erdgas. SVT sieht sich in diesem Wachstumsmarkt als weltweit zweitgrößten Anbieter mit der überlegenen Technologie.

SVT erwirtschaftet rund drei Viertel seines Umsatzes im Ausland. Die Produkte sind weltweit im Einsatz, von der EU über Asien und Australien bis in die USA, wo SVT über eine Vertriebsgesellschaft in Houston/Texas vertreten ist. Das Unternehmen verfügt über die technische Kompetenz, Anlagen und Steuerungseinheiten auf die jeweiligen länderspezifischen Normen und Vorschriften hin auszuliegen.

Geschäftsjahr 2003

Für SVT ist das Geschäftsjahr positiv verlaufen, das Unternehmen konnte trotz der weltweiten Wachstumsschwäche seinen Umsatz steigern und ein zufrieden stellendes Ergebnis erwirtschaften. Die Exportquote blieb mit rund 75 % praktisch unverändert. Schiffsverlader bildeten wiederum den Schwerpunkt der Aktivitäten.

Ausblick und Ziele für 2004

SVT beurteilt die Entwicklung optimistisch und sieht gute Chancen, das hohe Umsatzniveau des Jahres 2003 halten zu können.



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 m² großes, brachliegendes bebautes Werksgelände saniert und in einen Gewerbepark umgestaltet. Unterstützung erhielt das Vorhaben von der damaligen Treuhandanstalt und vom Land Sachsen. In den mittlerweile abgeschlossenen Sanierungs- und Neubauphasen wurden bislang über 25 Millionen EUR investiert.

Auf rund 35.000 m² Produktions-, Büro- und Servicefläche sind über 40 Unternehmen mit mehr als 1.000 Arbeits- und Ausbildungsplätzen angesiedelt. Mit seiner Größe, seiner städtebaulichen Harmonie und seinem flexiblen, mietergerechten Angebot nimmt der Gewerbepark in Bautzen unverändert eine Alleinstellung ein. Bewusst verfolgt der Gewerbepark das Konzept, einen Mix aus Unternehmen unterschiedlicher Branchen und unterschiedlicher Größen anzusiedeln, vom handwerklichen Kleinbetrieb über mittelständische Dienstleistungsanbieter bis zum Technologiekonzern.

Die GESCO AG hält 40 % der Anteile, 60 % liegen beim Management. Im Berichtsjahr war der Gewerbepark wiederum ausgesprochen erfolgreich und wies einen Vermietungsstand von über 90 % auf.



Utz Eisenrigler, Geschäftsführer

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 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
E-Mail: gesco@gesco.de