

**Rede der  
Mitglieder des Vorstands  
Herr Robert Spartmann und  
Herr Dr. Hans-Gert Mayrose**

anlässlich der  
**Hauptversammlung  
der GESCO AG**

am 27. August 2009  
in der Stadthalle Wuppertal

*- es gilt das gesprochene Wort -*



Tradition  
Innovation  
Vision

(Herr Robert Spartmann)

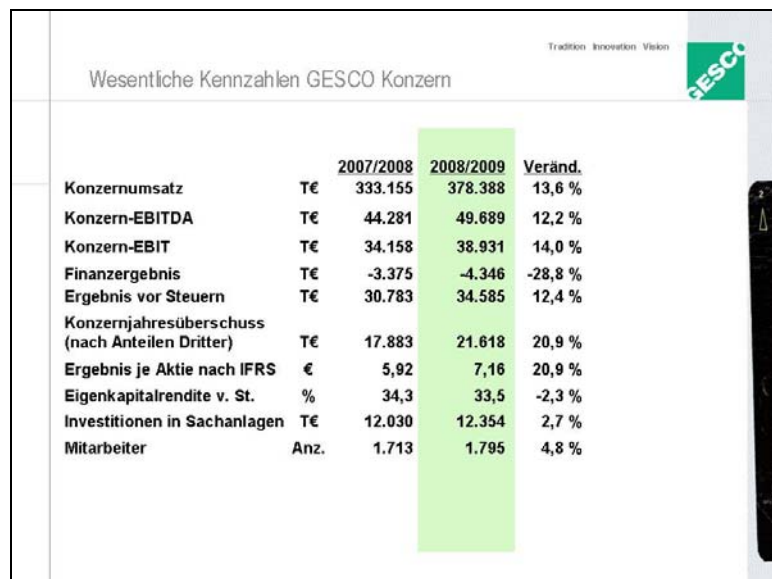
Sehr geehrte Damen und Herren,

auch von Seiten des Vorstands ein herzliches Willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung. Wir begrüßen sehr herzlich die Aktionärinnen und Aktionäre der GESCO AG, die Vertreterinnen und Vertreter der Aktionärsvereinigungen, die Damen und Herren von der Presse sowie die anwesenden Gäste.

In den vergangenen Jahren konnten wir Ihnen an dieser Stelle von immer neuen Bestwerten berichten, und auch das Geschäftsjahr 2008/2009, über das die heutige Hauptversammlung befindet, glänzt nochmals mit Rekorden. Das Geschäftsjahr 2008/2009 war das beste Jahr der Unternehmensgeschichte. Doch mittlerweile ist das Pendel umgeschwungen. Die heutige Versammlung findet in einem deutlich schlechteren konjunkturellen Umfeld statt als im vergangenen Jahr, die Auswirkungen der Finanzmarktkrise und der Rezession bestimmen noch das Bild.

Im Folgenden werde ich Ihnen die Entwicklung im Berichtsjahr und den Ausblick auf das neue Geschäftsjahr darlegen. Anschließend wird Sie mein Vorstandskollege Herr Dr. Mayrose über die Entwicklung der GESCO-Aktie und über das Thema Unternehmensakquisitionen informieren.

Das Geschäftsjahr 2008/2009 war in der GESCO-Gruppe bis in den Herbst 2008 hinein von einer lebhaften Konjunktur geprägt. Der Boom der letzten Jahre hielt an, volle Auftragsbücher bescherten den Unternehmen eine optimale Auslastung, was über die Fixkostendegression den Margen zugute kam. Für viele Gesellschaften bestand die größte Sorge darin, die Nachfrage der Kunden überhaupt in halbwegs akzeptablen Fristen bedienen zu können.



Tradition Innovation Vision

Wesentliche Kennzahlen GESCO Konzern

		2007/2008	2008/2009	Veränd.
Konzernumsatz	T€	333.155	378.388	13,6 %
Konzern-EBITDA	T€	44.281	49.689	12,2 %
Konzern-EBIT	T€	34.158	38.931	14,0 %
Finanzergebnis	T€	-3.375	-4.346	-28,8 %
Ergebnis vor Steuern	T€	30.783	34.585	12,4 %
Konzernjahresüberschuss (nach Anteilen Dritter)	T€	17.883	21.618	20,9 %
Ergebnis je Aktie nach IFRS	€	5,92	7,16	20,9 %
Eigenkapitalrendite v. St.	%	34,3	33,5	-2,3 %
Investitionen in Sachanlagen	T€	12.030	12.354	2,7 %
Mitarbeiter	Anz.	1.713	1.795	4,8 %

Im Zuge der beginnenden weltweiten Rezession verbuchten einzelne Tochtergesellschaften dann im vierten Quartal deutliche Rückgänge beim Auftragszugang und teilweise auch beim Umsatz. Dennoch lag der **Konzernumsatz** im Geschäftsjahr 2008/2009 mit 378,4 Mio. € um 13,6 % über dem Wert des Vorjahres. Dieses Wachstum wurde nahezu vollständig organisch erzielt, also nicht durch Zukäufe von Unternehmen, sondern aus dem bestehenden Portfolio heraus. Das Ergebnis vor Finanzergebnis, Steuern und Abschreibungen

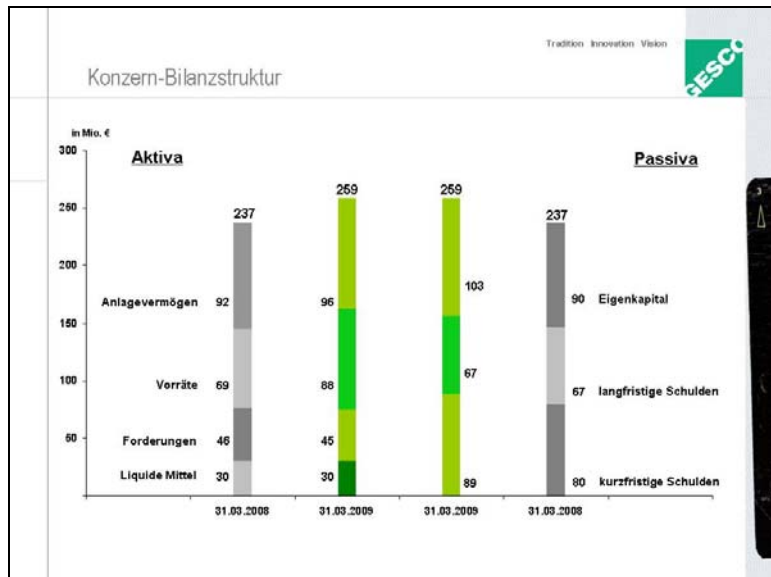
(**EBITDA**) wuchs um 12,2 % auf 49,7 Mio. € und das Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (**EBIT**) um 14,0 % auf 38,9 Mio. €. Der **Konzernjahresüberschuss** nach Anteilen Dritter schließlich erhöhte sich um 20,9 % auf 21,6 Mio. €.

Bei der Verzinsung des eingesetzten Kapitals, verstanden als **Eigenkapitalrendite vor Steuern**, bewegten wir uns auf dem sehr hohen Niveau des Vorjahres von rund 34 %.

Wie bereits im vergangenen Jahr haben wir auch 2008/2009 gut 12 Mio. € in Sachanlagen **investiert**. Als Langfrist-Investor sehen wir in einer zeitgemäßen technischen Ausstattung eine Voraussetzung für die Zukunftsfähigkeit der Unternehmen.

Die Zahl der **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** erhöhte sich von 1.713 auf 1.795. In diesem Zuwachs spiegelt sich noch die bis in den Herbst 2008 hinein lebhaft Konjunktur.

Betrachten wir nun die **Konzernbilanz**. Vor dem Hintergrund des wirtschaftlichen Booms ist die Bilanzsumme nochmals um knapp 10 % gewachsen und erreichte rund 260 Mio. €. Das Eigenkapital im Konzern stieg auf rund 103 Mio. €, was einer Eigenkapitalquote von fast 40 % entsprach. Ergänzend sei erwähnt, dass im Einzelabschluss der GESCO AG die Eigenkapitalquote zum Bilanzstichtag bei über 70 % lag. Der Goodwill im Konzernabschluss belief sich auf gerade einmal 6,2 % des Konzern-Eigenkapitals. Die liquiden Mittel betragen zum Bilanzstichtag über 30 Mio. €. Der Verschuldungsgrad, definiert als Verhältnis der Nettofinanzverbindlichkeiten zum EBITDA, lag zum Bilanzstichtag unter dem Faktor 1.



Damit weist die Konzernbilanz des Geschäftsjahres 2008/2009 sehr gute Relationen auf. Sie ist ausgesprochen gesund und verschafft uns angesichts der Wirtschaftskrise eine vorteilhafte Ausgangsposition. Klar muss auch sein, dass eine solch gesunde Bilanzstruktur kaum von heute auf morgen geschaffen werden kann, sondern das Ergebnis einer über viele Jahre gepflegten soliden Bilanzpolitik ist.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2008/2009 fielen auf einzelne Tochtergesellschaften die Schatten der Rezession. Die betroffenen Unternehmen trafen umgehend Maßnahmen zur Kostensenkung und zur Anpassung der Kapazitäten, beendeten Leiharbeitsverhältnisse, ließen befristete Arbeitsverträge auslaufen, führten teilweise Kurzarbeit ein und holten fremdvergebene Tätigkeiten wieder zurück ins Unternehmen. Auf der anderen Seite verstärkten sie ihre Vertriebsaktivitäten und trieben Innovationen voran. Auch für die zunächst nicht betroffenen Unternehmen der Gruppe wurde die Situation analysiert und entsprechende Maßnahmen erarbeitet.

Wo standen wir am Ende des Geschäftsjahres 2008/2009? In welcher Ausgangssituation befanden wir uns, als die Rezession mit Beginn des neuen Geschäftsjahres 2009/2010 weite Teile unserer Gruppe erfasste?

Die guten bilanziellen Voraussetzungen hatte ich Ihnen gerade geschildert. Das starke Eigenkapital, der niedrige Verschuldungsgrad und die Liquidität sind natürlich auch hilfreich bei der Versorgung mit Fremdkapital. Nach wie vor haben sowohl die GESCO AG als auch die operativen Tochtergesellschaften Zugang zu Bankenfinanzierungen. Somit sehen wir per Stand heute volle Handlungsfähigkeit sowohl in Bezug auf Investitionen in den bestehenden Tochtergesellschaften als auch in Bezug auf Unternehmensakquisitionen.

Im operativen Geschäft zeigt sich ein differenziertes Bild. Vier Tochtergesellschaften planen auf dem hohen Niveau des Vorjahres oder sogar mit Wachstum. Die Mehrzahl der Unternehmen hat allerdings im Moment mit Rückschlägen zu kämpfen – doch auch sie verfügen über klare Vorteile im Wettbewerb. Unsere Tochtergesellschaften sind in aller Regel gut positioniert, teilweise sogar Markt- oder Technologieführer. Ihre technische Ausstattung ist auf der Höhe der Zeit, und sie haben Belegschaften, die auch in dieser schwierigen Phase mitziehen. In Zeiten einer schweren Rezession bewerten Kunden nicht nur Qualität und Preis, sondern wollen auch ein Gefühl für die wirtschaftliche Solidität ihrer Lieferanten bekommen. Dahinter steht natürlich die Sorge, dass der Lieferant ausfällt und damit die eigene Lieferkette in Probleme gerät. Auch der Gesellschafter des Lieferanten wird teilweise kritisch unter die Lupe genommen. Da ist es für unsere Tochtergesellschaften ausgesprochen hilfreich, wenn sie als Mehrheitsgesellschafter einen langfristig orientierten, wirtschaftlich gesunden Investor wie die GESCO AG vorweisen können.

Ein weiterer Pluspunkt im operativen Wettbewerb besteht im Moment darin, bei Bedarf überhaupt investieren zu können. Falls für einen speziellen wirtschaftlich interessanten Neuauftrag die Anschaffung von Maschinen oder Werkzeugen erforderlich ist, dann sind unsere Tochtergesellschaften willens und in der Lage, kurzfristig zu investieren.

Generell haben auch wir natürlich angesichts der Krise Investitionen auf den Prüfstand gestellt. Hier ist durchaus ein gewisser Spielraum für Zurückhaltung, denn ein Investitionsstau besteht an keiner Stelle. Allein in den vergangenen fünf Jahren haben wir knapp 50 Mio. € in das Sachanlagevermögen unserer Tochtergesellschaften investiert, um deren Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und das enorme Wachstum der letzten Jahre überhaupt ermöglichen zu können.

Mit Blick auf das Personal verfolgen unsere Tochtergesellschaften bei aller Notwendigkeit zur Einsparung zugleich das strategische Ziel, ihre Stammbeschaften – soweit wirtschaftlich vertretbar – zu bewahren. Sie wollen damit

den Verlust von Know-how ebenso vermeiden wie eine Beschädigung der Attraktivität als Arbeitgeber. In etlichen Unternehmen haben sich die Unternehmensleitung und die nicht von Kurzarbeit betroffenen Kolleginnen und Kollegen darauf verständigt, ihrerseits einen Solidarbeitrag in Form von Gehaltsverzicht zu erbringen.

Lassen Sie mich in diesem Zusammenhang erwähnen, dass wir auch in diesem Jahr unser Mitarbeiterbeteiligungsprogramm durchführen. Seit dem Börsengang bieten wir mit diesem Programm der Konzernbelegschaft den verbilligten Bezug von GESCO-Aktien an. Wir sehen darin einen Beitrag zur Motivation und möchten zugleich zur privaten Vermögensbildung im Sinne der Altersvorsorge anregen. Von diesem Angebot machen regelmäßig ein Viertel bis ein Drittel der Konzernbelegschaft Gebrauch.

An dieser Stelle möchte ich dem Management und den Belegschaften der GESCO-Gruppe sehr herzlich danken. Sie haben in den zurückliegenden Boomjahren mehr als einmal das Unmögliche möglich gemacht, um die Wünsche der Kunden zu erfüllen – und damit die hervorragenden Ergebnisse der letzten Jahre erarbeitet. In der gegenwärtigen Krise zeigen sie Verständnis für die unumgänglichen Maßnahmen und beweisen oft genug Solidarität mit ihren Kolleginnen und Kollegen. Dieser Dank gilt ausdrücklich auch denjenigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die als Leiharbeiter oder in befristeten Arbeitsverhältnissen beschäftigt waren und nun mangels Auslastung nicht mehr in der GESCO-Gruppe tätig sein können.

Sehr geehrte Damen und Herren,

wie sehen vor dem soeben skizzierten Hintergrund unsere Erwartungen für die Krise aus? Wie wird sich die GESCO-Gruppe in dieser massiven Rezession bewähren?

Wie bereits erwähnt, rechnen einige größere Tochtergesellschaften auch für das Jahr 2009 damit, an die Rekorde des Vorjahres anknüpfen oder sie sogar übertreffen zu können. Hier hilft uns unsere Strategie der Diversifizierung und der Suche nach Nischenanbietern. Die Mehrzahl unserer Gesellschaften allerdings ist von der Rezession getroffen und hat im operativen Geschäft teilweise kräftige Rückgänge zu verzeichnen. Die Situation ist schwierig, und wir wollen sie auf keinen Fall beschönigen. Dennoch sehen wir Chancen, dass einzelne Tochtergesellschaften nach der Rezession ihre Wettbewerbsposition verbessert haben werden. Nicht jeder Wettbewerber ist solide finanziert, nicht jeder Wettbewerber kann investieren.

Was erwarten wir für das neue Geschäftsjahr 2009/2010? Natürlich war auch für uns eine Prognose schwierig. Die Vorhersagen der Forschungsinstitute, die verschiedenen volkswirtschaftlichen Indikatoren und die Aussagen der Branchenverbände zeichneten im Frühjahr in Summe ein ebenso düsteres wie uneinheitliches Bild. Wir haben uns entschieden, trotz dieser großen Unsicherheit eine Planung vorzulegen und haben diese im Rahmen der Bilanzpressekonferenz am 25. Juni 2009 veröffentlicht.

Wir rechnen für das laufende Geschäftsjahr 2009/2010 mit einem Konzernumsatz in einer Größenordnung zwischen etwa 280 Mio. € und 310 Mio. €. Das Ergebnis wird überproportional sinken, wie es in den zurückliegenden Jahren ja zumeist auch überproportional gestiegen ist. Wir rechnen mit einem Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter zwischen 7 Mio. € und

10,5 Mio. €, was einem Ergebnis je Aktie nach IFRS zwischen 2,31 € und 3,47 € entspricht.

Am 12. August haben wir die Zahlen für das erste Quartal des Geschäftsjahres 2009/2010 veröffentlicht. Der Auftragseingang sank um 47 %, er lag im ersten Quartal des Vorjahres allerdings auch so hoch wie noch nie in der Unternehmensgeschichte. Der Umsatz ging um rund 20 % zurück und die Ergebniskennzahlen erwartungsgemäß noch stärker. Das Eigenkapital lag bei 106 Mio. € bzw. 38 % der Bilanzsumme. Die liquiden Mittel betragen 27 Mio. €. In Summe heißt das: Wir verzeichneten einen kräftigen Rückgang, wenn auch von einem sehr hohen Niveau kommend. Aber wir waren mit einem Quartalsüberschuss nach Anteilen Dritter von 2,5 Mio. € immer noch deutlich profitabel, was in diesen Zeiten ja keine Selbstverständlichkeit ist.

		Zahlen für das erste Quartal 2009/2010		Tradition Innovation Vision	
		Q1 2008/2009	Q1 2009/2010	Veränd.	
Auftragseingang	T€	115.556	61.431	-46,8 %	
Umsatz	T€	92.365	73.580	-20,3 %	
EBITDA	T€	13.922	7.510	-46,1 %	
EBIT	T€	11.403	4.859	-57,4 %	
Konzernüberschuss nach Anteilen Dritter	T€	6.151	2.512	-59,2 %	
EPS gem. IFRS	€	2,03	0,83	-59,1 %	
Eigenkapital (31.03. bzw. 30.06.2009)	T€	103.285	105.685	2,3 %	
Eigenkapitalquote (31.03. bzw. 30.06.2009)	%	39,8	38,0	-4,6 %	
Liquidität (31.03. bzw. 30.06.2009)	T €	30.365	26.964	-11,2 %	

Alles in allem entsprachen diese Zahlen für das erste Quartal unseren Erwartungen. Das zweite Quartal wird bei Umsatz und Ergebnis unter dem ersten Quartal liegen. Für das zweite Halbjahr erwarten wir dann zumindest eine leichte technische Erholung, da der Lagerabbau bei den Kunden ein Ende findet und einige Projekte, die von den Kunden lange hinausgezögert worden waren, nun konkret zur Vergabe anstehen. Erfreulicherweise scheinen die allgemeinen volkswirtschaftlichen Prognosen diese verhalten positive Einschätzung zu bestätigen. Vor dem Hintergrund der Zahlen des ersten Quartals haben wir die Planung für das Gesamtjahr bestätigt.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

als Fazit halte ich fest: Wir blicken auf extrem gute Jahre zurück, 2009 wird schwierig, 2010 vermutlich auch noch, aber mittelfristig sehen wir für die GESCO-Gruppe sehr gute Perspektiven. Unsere Tochtergesellschaften haben gute Chancen, aus der Rezession mit größeren Marktanteilen und gefestigten Kundenbindungen hervorzugehen. So gesehen wollen wir jetzt, inmitten der Krise, die Startrampen für den nächsten Aufschwung bauen.

Soweit der Rückblick auf das Rekordjahr 2008/2009 und der Ausblick auf das Rezessionsjahr 2009/2010. Ich übergebe nun das Wort an meinen Vorstandskollegen Herrn Dr. Mayrose.

(Dr. Hans-Gert Mayrose)

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

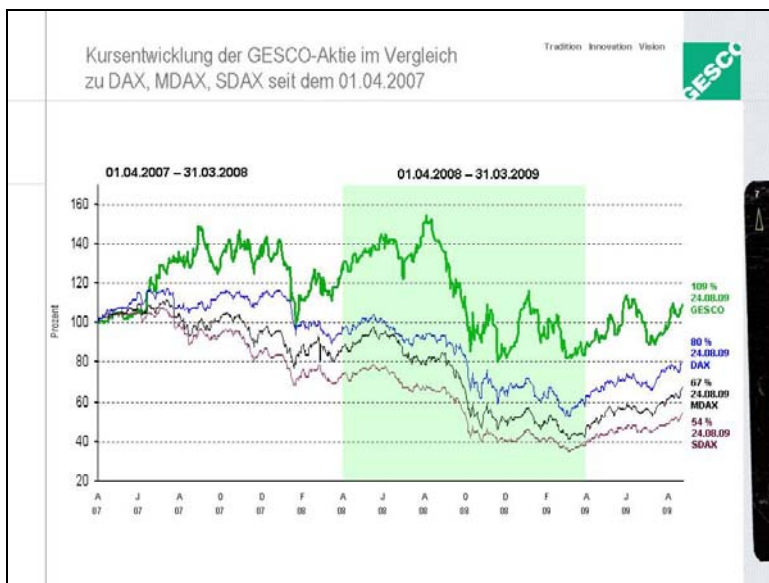
auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung.

Lassen Sie mich zunächst auf die Entwicklung am Kapitalmarkt und anschließend auf das Thema Unternehmensakquisitionen eingehen.

Der Kapitalmarkt hat seit der letztjährigen Hauptversammlung eine atemberaubende Berg- und Talfahrt absolviert. Vor dem Hintergrund der heraufziehenden weltweiten Rezession verbuchten die Aktienmärkte massive Kursverluste. Seit ihrem Tiefpunkt im März 2009 haben die wesentlichen Indizes dann allerdings wieder deutlich zugelegt.

Wie hat sich die GESCO-Aktie in diesem Umfeld behauptet?

Im Geschäftsjahr 2008/2009 verlor unsere Benchmark SDAX 47 % an Wert, während unsere Aktie im gleichen Zeitraum einen Kursrückgang von 33 % verzeichnete. Bezogen auf das Kalenderjahr 2008 verbuchte der SDAX ein Minus von 46 % gegenüber minus 20 % bei der GESCO-Aktie. Absolut gesehen sind wir mit dieser Entwicklung natürlich sehr unzufrieden, relativ betrachtet hat sich unsere Aktie besser als der SDAX geschlagen.



Betrachtet man die Kursentwicklung seit der letzten Hauptversammlung, so hat der SDAX gegenüber unserer Aktie die Nase vorn, aber er hatte ja auch zuvor stärker verloren. Der Blick auf die mittel- bis langfristige Entwicklung im 5- und im 10-Jahres-Zeitraum zeigt, dass unsere Aktie den SDAX jeweils geschlagen hat, also durchaus das Zeug zum Outperformer hat.

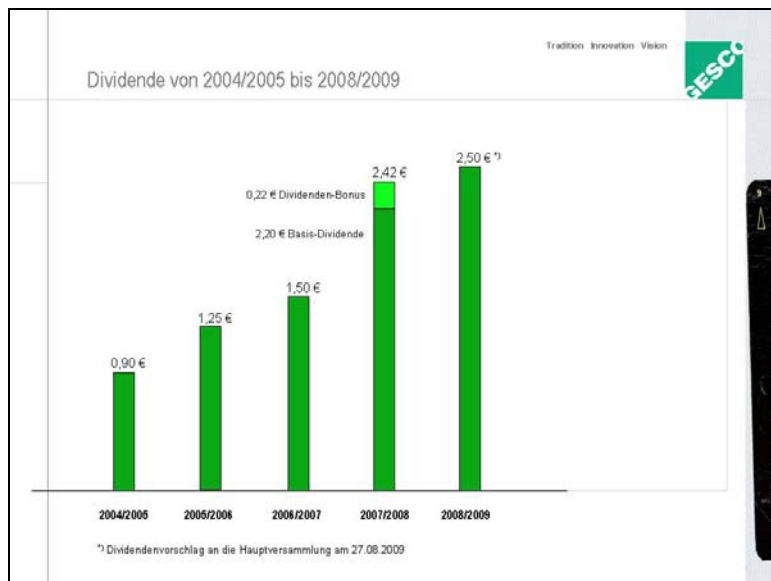


Wenn Sie bereits im vergangenen Jahr Aktionär waren, dann konnten Sie im Nachgang zur Hauptversammlung 2008 die Dividende von 2,42 € vereinnahmen. Sie setzte sich zusammen aus einer Basis-Dividende von 2,20 € und einem Bonus von 0,22 €. Diesen Bonus hatten wir der Hauptversammlung 2008 aus Anlass des 10jährigen Börsenjubiläums im März 2008 vorgeschlagen.

Über die Höhe der Dividende für das Geschäftsjahr 2008/2009 lässt sich natürlich trefflich diskutieren. Sie wird bemessen für ein exzellentes Geschäftsjahr, das mit neuen Rekorden aufwartete, aber sie wird beschlossen und ausgeschüttet in einem verschlechterten wirtschaftlichen Umfeld.

Wie Sie wissen, verfolgen wir eine nachhaltige Dividendenpolitik, die seit vielen Jahren unverändert ist und damit Ihnen als Aktionären eine klare Richtschnur an die Hand gibt. Wir streben an, jeweils rund 40 % des Konzernjahresüberschusses nach Anteilen Dritter als Dividende an unsere Aktionäre auszuschütten. Etwaige größere Einmaleffekte, die außerhalb der normalen Geschäftstätigkeit liegen, wären dabei gegebenenfalls zu eliminieren. Mit den 2,50 €, die wir Ihnen heute als Dividende für das Geschäftsjahr 2008/2009 vorschlagen, bleiben wir angesichts des schwierigen Umfelds zwar ein Stück unter der Zielmarke von 40 %, bieten Ihnen aber nach unserer Überzeugung eine attraktive Rendite. Übrigens sei darauf hingewiesen, dass bezogen auf das AG-Ergebnis die Ausschüttungsquote sogar bei 75 % liegt. Gegenüber der Basis-Dividende des Vorjahres ergibt sich eine Steigerung von rund 14 %.





Hätten wir zum Zeitpunkt der Aufstellung des Dividendenvorschlags Liquiditätsengpässe oder massive Schwierigkeiten bei der Versorgung mit Fremdkapital gesehen, dann wäre eine Ausschüttung in dieser Höhe kaum zu verantworten gewesen. Da die GESCO AG aber die erforderlichen Voraussetzungen erfüllt, haben wir uns entschlossen, unserer Leitlinie treu zu bleiben. Ihnen gegenüber sehen wir darin ein Stück Berechenbarkeit.

Bereits auf der Hauptversammlung 2008 hatten wir Sie darüber informiert, dass unsere Aktie im Juni 2008 in den SDAX aufgenommen wurde. Mittlerweile sind wir recht stabil im Mittelfeld dieses Auswahlindex für kleinere Unternehmen der klassischen Branchen positioniert. Die Aufnahme in den Index unterstützt sicherlich die Wahrnehmung bei Investoren, Analysten und Medien.

Sehr geehrte Damen und Herren,

soviel zur GESCO-Aktie und zum Kapitalmarkt.

Lassen Sie mich nun auf das Thema Unternehmensakquisitionen eingehen.

Im April 2009 haben wir zum ersten Mal seit zwei Jahren überhaupt wieder ein Unternehmen gekauft, die Georg Kesel GmbH & Co. KG. Bevor ich Ihnen diesen Neuerwerb vorstelle, möchte ich Ihnen zunächst die Gründe für unsere Kaufzurückhaltung in den letzten beiden Jahren erläutern.

Wie Sie wissen, beruht unser Geschäftsmodell von Anfang an auf zwei Quellen des Wachstums: Auf der einen Seite die Entwicklung des bestehenden Portfolios, und auf der anderen Seite der Erwerb neuer Tochtergesellschaften. Die Suche nach Übernahmekandidaten ist dabei ein fortlaufender Prozess. Über ein weitgespanntes Netzwerk von M&A-Beratern und Unternehmensmaklern, Banken und Beratern, Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern erhalten wir, je nach Markt- und Wirtschaftslage, zwischen 100 und 150 Angebote pro Jahr. Davon beschäftigen wir uns mit etwa 40 bis 45 Unternehmen näher, werten Zahlen aus, besuchen die Firma, geben vielleicht ein erstes Kaufpreisangebot ab. In denjenigen Fällen, in denen wir uns mit unserem Angebot durchsetzen können, führen wir in Zusammenarbeit mit unseren Wirtschaftsprüfern im Jahr durchschnittlich rund fünf Due Diligences durch – um dann ein, zwei, maximal drei Unternehmen pro Jahr

zu erwerben. Wenn die Preise zu hoch sind oder unerwartete Risiken auftreten, dann verzichten wir völlig auf den Erwerb. Was Sie letztlich als Akquisition sehen, ist also gewissermaßen die Spitze des Eisbergs eines kontinuierlichen Prozesses.

In den letzten beiden Jahren war es nun schlichtweg so, dass die Verkäufer die künftige Entwicklung ihrer Unternehmen extrem optimistisch einschätzten. Selbst für Gesellschaften, die traditionell eher magere Renditen erwirtschafteten und erst 2007 oder gar 2008 vom breiten Boom profitierten, wurde die Zukunft in leuchtenden Farben gemalt. Und letztlich ist es natürlich nur die Zukunft, also die künftigen Erträge und Ausschüttungen, die der Käufer erwirbt.

Entgegen landläufiger Meinung ist der strittige Punkt bei der Kaufpreisfindung weniger der sogenannte Multiple, also der Faktor, mit dem eine Kennzahl wie der nachhaltige Ertrag eines Unternehmens multipliziert wird. Die spannendere Frage lautet eher: Wo liegt eigentlich der nachhaltige Ertrag? Auf welches Normalmaß fallen die Gewinne nach den Ausnahmejahren des Booms zurück? Gerade wir als Langfrist-Investor taten uns aus naheliegenden Gründen schwer, den grenzenlosen Optimismus der Verkäufer in Bezug auf die Ertragskraft der Unternehmen zu teilen.

Nun sind Lücken zwischen den Erwartungen von Käufer und Verkäufer nichts Ungewöhnliches. Sie können mit einem sogenannten Besserungsschein bzw. einer Earn-Out-Regelung überbrückt werden. Käufer und Verkäufer teilen sich dabei Chancen und Risiken der künftigen Entwicklung – was ja nur fair ist, wenn die Erwartungshaltungen auseinanderlaufen. In den Boomjahren war genau dies aber nicht durchzusetzen. Praktisch kein Unternehmer ließ sich auf Modelle der Risikoteilung ein. Damit lagen die Kaufpreiserwartungen auf einem Bewertungsniveau, das wir nicht zu bezahlen gewillt waren. Selbst in weit vorangeschrittenen Transaktionen muss man die Selbstdisziplin aufbringen, an den selbstgesteckten Maßstäben festzuhalten und Deals dann eben auch abzulehnen. Wie Sie sich vorstellen können, sind wir heute froh, von unseren Prinzipien nicht abgewichen zu sein.

Im Verlauf des zweiten Halbjahres drehte sich die Situation bei vielen Unternehmen, mit denen wir uns beschäftigten. Die Auftragseingänge flachten ab, die Kunden wurden zurückhaltender, die monatlichen Zahlen wiesen Bremspuren auf. Eine Reihe von Projekten haben wir deshalb ausgesetzt.

Letztlich kann auch der optimistischste Unternehmer die Augen vor der Realität nicht verschließen, und schon gar nicht vor seinem Auftragsbuch. Deshalb sind variable Kaufpreiskomponenten und flexible Gestaltungen der Transaktion heute bei den Unternehmern nicht mehr verpönt, sondern das Gebot der Stunde. Zudem sind nach unserer Erkenntnis viel weniger potenzielle Käufer im Markt, was unsere Verhandlungsposition tendenziell stärkt.

Ist also zu erwarten, dass wir in diesem Jahr über die Akquisition von Kesel hinaus noch etliche Unternehmen erwerben?

Nicht unbedingt, denn die Bewertung der Firmen und die Einigung auf einen Kaufpreis sind in Zeiten der Krise natürlich nicht einfacher geworden. Die volkswirtschaftlichen Verwerfungen und die Umsatzrückgänge in einigen Branchen sind so gewaltig, dass selbst viele gesunde Unternehmen mit langer positiver Historie in Schwierigkeiten geraten. Ich begegne derzeit immer wieder gestandenen Unternehmern, deren Firmen 2009 zum ersten

Mal in einer jahrzehntelangen Geschichte Verluste schreiben werden – nachdem 2008 das beste Jahr aller Zeiten war. Wo liegt hier der nachhaltige Ertrag, der einer Kaufpreisfindung zugrunde liegt? Und ein Unternehmen zu erwerben, von dem wir im Jahr der Anschaffung Verluste erwarten, würde uns natürlich besonders schwerfallen.

Hinzu kommt, dass wir Unternehmen nicht an der Börse kaufen, sondern in aller Regel von Privatpersonen erwerben. Wenn Sie als Anleger ein börsennotiertes Unternehmen identifizieren, dessen aktuellen Preis Sie als attraktiv bewerten, dann finden Sie in liquiden Märkten einen Verkäufer, der Ihnen Anteile zu diesem Preis überlässt. Der mittelständische Unternehmer aber, der uns gegenübersteht, entscheidet alleine und souverän darüber, ob er verkauft oder nicht. Und wenn das absolute Preisniveau nicht seinen Vorstellungen oder auch seinen Anforderungen an die Altersvorsorge entspricht, oder wenn der inmitten der Rezession erzielbare Kaufpreis nach seinem Empfinden einfach nicht das Potenzial des Unternehmens widerspiegelt – dann verkauft er eben nicht. Wer nicht aus Alters- oder Gesundheitsgründen unbedingt verkaufen *muss*, der wartet eben noch drei Jahre, bis die Zahlen seines Unternehmens wieder auf einem aus seiner Sicht angemessenen Niveau sind. Ob diese Rechnung aufgeht, steht auf einem anderen Blatt, aber die Motivation ist zumindest nachvollziehbar.

Im Fazit heißt dies: Wir prüfen auch in dieser Marktphase Unternehmen im Hinblick auf eine Übernahme, es gibt durchaus gute Chancen, aber eine konkrete Prognose können wir – wie immer bei diesem Thema – nicht abgeben.

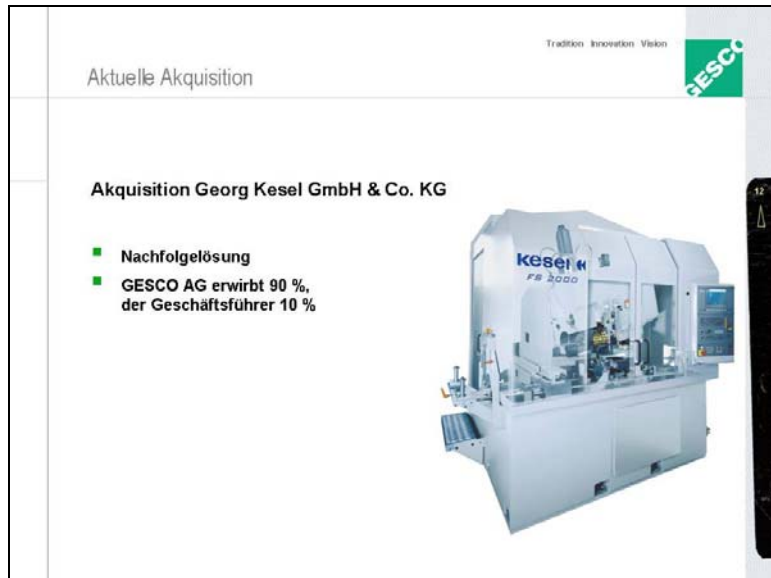
Sehr geehrte Damen und Herren,

soviel zum M&A-Umfeld. Dass Transaktionen trotz aller Schwierigkeiten möglich sind, haben wir im April 2009 unter Beweis gestellt. Lassen Sie mich Ihnen nun das neueste Mitglied der GESCO-Familie etwas ausführlicher vorstellen, die Georg Kesel GmbH & Co. KG mit Sitz in Kempten im Allgäu. Das Unternehmen hat im letzten Jahr mit 45 Mitarbeitern rund 10 Mio. € Umsatz erwirtschaftet.

Tradition Innovation Vision	
Aktuelle Akquisition	
<b>Akquisition Georg Kesel GmbH &amp; Co. KG, Kempten/Allgäu (April 2009)</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>■ 45 Mitarbeiter, rd. 10 Mio. € Umsatz</li><li>■ Nischenanbieter für Werkzeugmaschinen, insbes. Fräsmaschinen, und Spanntechnik</li><li>■ Spezialität: Maschinen für das Fräsen von Lenkwellenzahnstangen</li><li>■ international ausgerichtet, Vertriebsniederlassung in China</li></ul>	

Die Gründung des Unternehmens datiert auf das Jahr 1889. Heute positioniert sich Kesel gezielt als Nischenanbieter und ist in einigen seiner

Tätigkeitsfelder Technologieführer. Das Angebot umfasst Werkzeugmaschinen und Spannsysteme. Im Bereich der Werkzeugmaschinen hat sich Kesel auf Fräsmaschinen für Zahnstangen und für Sägebänder spezialisiert. Eine Besonderheit sind Maschinen für das Fräsen von Lenkwellenzahnstangen, die in erster Linie in der Automobilindustrie eingesetzt werden. In den letzten Jahren hat das Unternehmen seine Internationalisierung verstärkt und eine eigene Vertriebsniederlassung in China errichtet.



Wir haben Kesel im Rahmen einer Nachfolgeregelung gekauft. Der bereits im Unternehmen tätige Geschäftsführer, Herr Klug, hat 10 % der Anteile erworben. Derzeit leidet das Unternehmen natürlich auch unter der Wirtschaftskrise, doch mittelfristig sehen wir aufgrund der starken Expertise, der guten Marktstellung und der teilweise vorhandenen technologischen Alleinstellung gute Perspektiven. Die Verkäufer waren zu Zugeständnissen bei der Kaufpreisgestaltung bereit, was uns die Entscheidung in diesem schwierigen konjunkturellen Umfeld erleichtert hat.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

soviel zum Kapitalmarkt und zu Akquisitionen. Lassen Sie mich abschließend kurz auf das 20jährige Jubiläum der GESCO eingehen, das Herr Möllerfriedrich in seinen einleitenden Worten bereits erwähnte. Auch im Geschäftsbericht finden Sie einige Informationen zu diesem Thema. Die Gründer der GESCO AG um Herrn Möllerfriedrich waren alle dem Mittelstand verbunden. Sie hatten eine klare Vision: Sie wollten eine Holding gründen als Dachgesellschaft einer Gruppe gesunder, überdurchschnittlich guter mittelständischer Industrieunternehmen. Die vielen ungelösten Nachfolgefragen betrachteten die Gründer als Investmentgelegenheiten. Die Holding sollte Unternehmen identifizieren, prüfen und erwerben, sie in die Gruppe integrieren und anschließend betreuen. Die einzelnen Beteiligungen sollten operativ unabhängig agieren, in finanziellen und strategischen Fragen aber von der Muttergesellschaft aktiv unterstützt werden.

Die Holding selbst sollte eher schlank organisiert sein, die Gruppe dezentral geführt werden, mit operativer Verantwortung vor Ort in den einzelnen Gesellschaften. Die Investments waren langfristig angelegt, der Weiterverkauf war nie das Ziel. Sanierungsfälle standen nicht im Fokus.

Im Mai 1989 wurde die GESCO Industrie Holding GmbH gegründet, die noch im Dezember desselben Jahres in eine Aktiengesellschaft umgewandelt wurde. Um die Wachstumschancen der Gesellschaft zu vergrößern, war von vornherein der Börsengang als Ziel ins Auge gefasst. Am 24. März 1998 war es soweit: die GESCO AG erblickte das Licht des Kapitalmarkts. Sie erinnern sich, dass wir im letzten Jahr das 10jährige Börsenjubiläum feiern konnten.

Heute besitzt die GESCO AG 14 direkte operative Tochtergesellschaft sowie ein Reihe von Enkelgesellschaften im In- und Ausland, sie ist am Kapitalmarkt und in der M&A-Szene etabliert und genießt bei Unternehmern den Ruf, bei ihr sein Unternehmen in gute Hände geben zu können.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

natürlich wurde das Geschäftsmodell der GESCO AG seit der Gründung vor 20 Jahren weiterentwickelt, verfeinert und geschärft, aber der konzeptionelle Kern blieb im Wesentlichen unverändert. Er setzt auf Unternehmertum und auf Nachhaltigkeit, auf technologische Exzellenz und auf leistungsbereite, qualifizierte Belegschaften und Geschäftsführer. Wir alle in der GESCO-Gruppe verstehen uns als Überzeugungstäter, die voll und ganz hinter diesem Modell stehen und in ihm gerade in Krisenzeiten einen zuverlässigen Kompass sehen.

Wir würden uns freuen, wenn Sie die Entwicklung der Gesellschaft auch in Zukunft als Aktionäre begleiten würden.