



**Rede von
Ralph Rumberg (Vorstandssprecher)
und Robert Spartmann (Vorstand)**

anlässlich der
**Hauptversammlung
der GESCO AG**

am 30. August 2018
in der Stadthalle Wuppertal
- es gilt das gesprochene Wort -

(Hr. Ralph Rumberg, Sprecher des Vorstands)

Sehr geehrter Herr Möllerfriedrich,
haben Sie vielen Dank.

Sehr geehrte Damen und Herren,
auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zur Hauptversammlung.

Zwei Fragen werden Sie bewegen:

- Wer ist das, der nun die GESCO führt?
- Und was hat er vor?

Die erste Frage kann ich Ihnen leicht beantworten.

Ich komme aus dem Ruhrgebiet, bin in Witten geboren und aufgewachsen, dort zur Schule gegangen und habe in Bochum Maschinenbau studiert. Sicher entscheidender für den weiteren Werdegang war mein sportliches Engagement – ich habe sehr professionell Handball gespielt, in der Jugend in unterschiedlichen Auswahlen bis zur Jugendnationalmannschaft und später bei den Senioren bis in die 2. Bundesliga.

Dort habe ich bereits früh gelernt: Erfolge hat man nur im Team - selten alleine

Ein weiteres wichtiges Steckenpferd – übrigens bis heute – ist mein großes technisches Interesse, vor allem für Motoren, was mich dann auch zu BMW Motorsport gebracht hat. Dort durfte ich sehr früh mit der technischen Leitung der Rennfahrzeuge an der Strecke Führungserfahrung sammeln. Anschließend war ich bei AMG Mercedes-Benz in ähnlicher Funktion tätig, ebenso wie bei BMW mit vielen weltweiten Einsätzen.

Nach neun Jahren internationaler Reisetätigkeit kam über die Uni Bochum die Anfrage, zu Bosch Rexroth in die Industrie zu wechseln. Dort suchte man einen Antriebsspezialisten, der Erfahrungen in Grenzauslegung hatte, und das ist mit Sicherheit die Kernkompetenz im Motorsport. Begonnen habe ich dort im Service im Bereich Antriebstechnik für Industrieanlagen und mobile Arbeitsmaschinen.

Meine Kernaufgabe war der Aufbau eines Condition Monitoring Systems für Industrieanlagen. Solche Systeme zur Zustandsüberwachung erfassen regelmäßig den Zustand von Maschinen, indem sie physikalische Größen wie Schwingungen, Temperatur oder Verschleiß messen, so wie es heute in fast jedem PKW entsprechende Frühwarnsysteme gibt.

Dabei habe ich natürlich eine Fülle von Anwendungen und Kunden kennengelernt. Das reicht von Stranggussanlagen in der Stahlindustrie von SMS bis zu Seilbahnanlagen aus dem Hause Doppelmayr, wie sie jeder Skifahrer kennt. Ein besonderes Highlight war das Gotthard-Tunnel-Projekt – dort war ich seitens Rexroth für die Antriebssysteme der sechs gewaltigen Herrenknecht-Tunnelvortriebsmaschinen verantwortlich.

Neben anspruchsvollen Anlagen begegnete ich in dieser Funktion bereits dem, was mich bei GESCO angesprochen hat: dem Konzept der „Hidden Champions“. Etliche meiner damaligen Kunden waren in ihren Märkten führend, darunter Herrenknecht als Weltmarktführer in der maschinellen Tunnelvortriebstechnik oder die Claas-Gruppe als einer der weltweit führenden Hersteller von Landtechnik. Und bei den erwähnten Seilbahnanlagen ist es die österreichische Doppelmayr-Gruppe, die in punkto Qualität, Technologie und Marktstellung führend ist. Zugleich kam ich mit etlichen Branchen in Berührung, die auch für Unternehmen der GESCO-Gruppe relevant sind. So ist die erwähnte Claas-Gruppe heute Kunde unserer Tochtergesellschaft Frank Walz- und Schmiedetechnik GmbH. Und Richtmaschinen des GESCO-Unternehmens MAE Maschinen- und Apparatebau Götzen GmbH habe ich als Kunde eingesetzt.

Zurück zu meinem Lebenslauf.

Mit diesem Fundus an Anwendungserfahrungen und Kundenkontakten habe ich bei Bosch Rexroth anschließend das Produktmanagement aufgebaut und geleitet und später dann auch die weltweite Vertriebsverantwortung wahrgenommen.

In dieser Phase war besonders der asiatische Raum Wachstumstreiber, so dass ich sehr viel Markt- und Produktionserfahrungen in China gesammelt habe. Nach dieser sehr erfolgreichen Wachstumsphase hat die Bosch-Geschäftsführung mir eine Produktbereichssanierung anvertraut, in der wir dann einen kompletten Turnaround mit strategischer Neuausrichtung durchgeführt haben.

Diese Neuausrichtung umfasste das Produktportfolio, das nicht in die asiatischen Zielmärkte passte, und die Produktionskonzepte, die nicht mehr dem Stand der Technik entsprachen. Mit von Grund auf neuen Produkten und neuen Fertigungstechnologien wurde die Grundlage geschaffen, durch konsequente Nutzung von LEAN und Fokussierung auf Operative Exzellenz die Umsetzung

erfolgreich zu gestalten. Was ich unter Operative Exzellenz verstehe, dazu später mehr.

Nach erfolgreichem Turnaround und Implementierung der Strategie habe ich für Bosch Rexroth dann eine Unternehmensakquisition in Südafrika geleitet, wir haben dort ein Unternehmen mit rund 1.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an 16 Standorten in Gesamtafrika zugekauft. Dies war eine sehr interessante, vor allem auch kulturell sehr interessante Erfahrung. Das Angebot, CEO in Südafrika zu werden, habe ich dann nicht angenommen, da die vorgesehenen Gestaltungs- und Entscheidungsmöglichkeiten nicht zu dem aus meiner Sicht erforderlichen Rahmen passten.

So war ich bereit für ein externes Angebot und wechselte zur KOKI Technik Transmission Systems GmbH, einem Hersteller von Schaltsystemen für PKW-Getriebe. Dort galt es, das Unternehmen aus der Private Equity-Struktur an einen strategischen Eigentümer zu überführen und die Internationalisierung mit entsprechendem Wachstum voranzutreiben. Eine spannende Aufgabe, noch dazu in meinem Kernsegment, dem automobilen Antriebsstrang.

Dabei ist es uns gelungen, innerhalb von nur zwölf Monaten den Verkauf an einen chinesischen Staatskonzern zu gestalten und gleichzeitig mit neuer Internationalisierungsstrategie das Unternehmen neu auszurichten. Mit dem Bau neuer Werke in China und parallel in Indien auf dem jeweils neuesten Stand der Fertigungs- und Automatisierungstechnologie haben wir die Internationalisierungsschritte abgeschlossen und damit zugleich den Stammsitz in der Nähe von Chemnitz gesichert. Alles in allem ist KOKI heute auf einem guten Weg, sich mit den akquirierten Aufträgen bis 2020 zum Weltmarktführer für Schaltsysteme im Antriebsstrang zu entwickeln – und damit zum Hidden Champion aufzusteigen. Ursprünglich waren weitere Unternehmensakquisitionen vorgesehen, wurden dann aber aufgrund einer geänderten Konzernstrategie nicht freigegeben. So war ich offen für neue Herausforderungen.

Meine Damen und Herren,

dies also ist der Weg, der mich hierher geführt hat – und nun freue ich mich darauf, mit meiner neuen Mannschaft die GESCO-Gruppe weiter zu entwickeln.

Ich hoffe, ich konnte Ihnen mit der Schilderung meines Werdegangs etwas Hintergrund zu meiner Person geben und gleichzeitig verdeutlichen, welches Know-how ich bei GESCO einbringe.

Die wesentlichen Punkte zusammengefasst:

- Erfolge feiert man nur im Team – das habe ich mir aus der Handball-Zeit erhalten.
- Führungsverantwortung übernehmen und schnelle, präzise Entscheidungen treffen – das habe ich im Motorsport früh gelernt.
- Eine ausgesprochen breite Industrieerfahrung - aus 15 Jahren bei Bosch Rexroth - bringe ich mit
- Passende Marktzugangskonzepte und innovative Produktkonzepte entwickeln – dabei kam mir immer meine Marktnähe zugute.
- Märkte mit dynamischen Änderungen konnte ich hautnah miterleben – Diesel-Gate ist hierfür ein extremes Beispiel, mit allen Verwerfungen, die sich anschlossen.
- Effiziente Organisationen und effiziente Fertigungen zu entwickeln stand immer in meinem Fokus – sowohl in der Industrie als auch im Automotive-Sektor.

- Und schließlich habe ich auf beiden Seiten einige M&A-Erfahrungen gesammelt. Das ist sicher auch in meiner neuen Aufgabe von Vorteil. Und gerade wenn man, wie wir bei der GESCO AG, Unternehmen kauft, ist es entscheidend, beide Seiten einschätzen zu können.

Warum habe ich mich für GESCO entschieden? Am GESCO-Modell hat mich das Konzept der Hidden Champions begeistert. Perlen des deutschen Mittelstands, vereint in einer starken Gruppe, für Investoren zugänglich in Form der Aktie – das ist ein Konzept, hinter dem ich voll und ganz stehe.

Aber was sind eigentlich Hidden Champions für Ralph Rumberg, werden Sie sich vielleicht fragen? Für mich sind das Unternehmen, die führend in ihrem Markt sind – oft auch in kleinen, abgegrenzten Nischenmärkten.

- Sie sind extrem kundennah und marktorientiert.
- Sie sind technologisch führend und liefern Innovationen, mit denen sie die Wünsche ihrer Kunden antizipieren.
- Sie produzieren effizient und in höchster Qualität,
- Ihre Produkte sind nicht so leicht austauschbar.
- Und daraus resultiert nachhaltiger wirtschaftlicher Erfolg!

Um sich zu einem Hidden Champion zu entwickeln, ist vor allem der innere Anspruch von Management und Mitarbeitern - und der Teamspirit, die Nummer 1 werden zu wollen, für mich entscheidend!

Meine Damen und Herren,

soviel zur ersten Frage – Wer ist das, der jetzt die GESCO AG führt? Jetzt wissen Sie, wer ich bin und was mich bewegt.

Nun Ihre zweite Frage:

Was hat er vor?

Für eine Antwort im Sinne einer umfassenden Strategie ist es noch etwas früh. Ich bin ein Freund davon, erst einmal gründlich zuzuhören und mir ein differenziertes Bild zu machen. Auf dieser Basis lassen sich seriöse Schlüsse ziehen und Handlungsoptionen entwickeln.

Lassen Sie mich aber doch meine ersten Eindrücke mit Ihnen teilen, auch meine ersten Ideen und Ansätze.

Seit zwei Monaten bin ich an Bord. In dieser Zeit habe ich unsere 17 Tochtergesellschaften besucht und das Team der GESCO AG in Wuppertal kennengelernt. Ich habe Menschen getroffen und Geschäftsmodelle begutachtet, Produktionen angesehen und Zahlen und Berichte studiert. So habe ich mir einen ersten Eindruck verschafft. Und ich habe mir, wie könnte es anders sein, zu all dem auch eine erste Meinung gebildet. Was ich vorgefunden habe, habe ich mit meinem Erfahrungshintergrund und meinen Ansprüchen an Hidden Champions abgeglichen. Dabei sehe ich Chancen und Ansätze für Weiterentwicklungen. Aber ich sehe auch Risiken und Handlungsbedarf.

Was habe ich vorgefunden? 17 Unternehmen mit individuellen Geschäftsmodellen, geführt von individuellen Persönlichkeiten.

Ist jedes dieser Unternehmen ein Hidden Champion? Nein, sicher nicht jedes.

Die Bandbreite ist groß – und dabei bilden sich drei Gruppen heraus.

Da sind die echten Hidden Champions!

Sehr gut positioniert, gut geführt, ertragsstark. Mit diesen Unternehmen werden wir strategische Optionen diskutieren, um sie auf die nächste Ebene zu entwickeln, etwa in der Internationalisierung oder in der Organisationsentwicklung nach LEAN-Gesichtspunkten.

Dann ist da die mittlere Gruppe - nicht an der Spitze ihrer Märkte, aber doch erfolgreich unterwegs. Sie haben das Zeug, zum Hidden Champion zu werden. Dies werden wir einfordern und die Unternehmen dabei begleiten – etwa bei der Entwicklung innovativer Produktlösungen oder der Einführung neuer, effizienter Fertigungstechnologien.

Und dann ist da noch die dritte Gruppe - die in der jetzigen Phase mehr Aufmerksamkeit des Gesellschafters GESCO erfordert. Unternehmen, die hinter ihren Möglichkeiten zurückbleiben, die mehr Fragen aufwerfen als andere. Einige dieser Unternehmen haben noch einen weiten Weg vor sich, und einige wenige werden es vielleicht auch nicht schaffen, sich auf das GESCO-Niveau zu entwickeln. Für die Unternehmen dieser dritten Gruppe werden wir uns in den nächsten Monaten gemeinsam mit dem jeweiligen Management klare Konzepte überlegen.

Meine Damen und Herren,

soweit meine ersten Eindrücke und Einschätzungen.

Ich hatte versprochen, auch erste Ideen und Ansätze mit Ihnen zu teilen. Auch wenn es für weitgehende strategische Aussagen noch zu früh ist, möchte ich doch einige Schwerpunkte setzen.

Mein erster Schwerpunkt

- Betrifft die Marktposition und Produktentwicklungen.
- Wir bekommen jeden Tag gepredigt, dass wir in einer Zeit radikaler Umbrüche leben. Und das ist so. Mag sein, dass einzelne Geschäftsmodelle davon nicht oder nur gering betroffen sind. Aber sich darauf zu verlassen, wäre sträflich. Damit wird das Hinterfragen der eigenen Strategie zu einer kontinuierlichen Aufgabe.
- Dazu werden wir in den Unternehmen der GESCO-Gruppe nicht nur die regelmäßigen Strategietage durchführen, sondern uns kontinuierlich den Veränderungen im Markt und im Wettbewerb stellen. Wir werden die jeweiligen Kernkompetenzen herausarbeiten und auf dieser Basis Schritte zur Stärkung der entsprechenden Marktposition ableiten.
- Diese Schritte werden wir im permanenten Dialog eng begleiten. GESCO hat das immer schon als „Sparring“ beschrieben, als Austausch zu allem, was Manager und Unternehmer bewegt. Ich halte das Konzept für genau richtig und wir werden daher den Austausch intensivieren.

Den zweiten Schwerpunkt

- sehe ich in dem, was man Operative Exzellenz nennt – ein Thema, welches mir besonders am Herzen liegt. Operative Exzellenz heißt für mich kontinuierliche Verbesserung in Qualität, Kosten und Lieferleistung – oft auch QKL genannt.
- Das hört sich stark nach Produktion an – und dort werden wir auch beginnen. Die angestrebte, kontinuierliche Verbesserung in der produzierten Qualität reduziert zum Beispiel die Ausschusskosten, die Materialkosten und auch die Personalkosten - und wirkt damit direkt auf

eine positive Kostenentwicklung. Und es sorgt für eine bessere Qualität beim Kunden.

- Das nächste Betätigungsfeld ist die kontinuierliche Verbesserung der Lieferleistung, dies kann zum Beispiel durch Reduzierung der Durchlaufzeiten erreicht werden. Daraus ergibt sich natürlich ebenfalls wieder ein positiver Effekt in der Kostenstruktur.
- Aber auch außerhalb der Produktion greift der QKL Ansatz – stellen Sie sich einmal vor, jeder Mitarbeiter im Unternehmen liefert seine Arbeitsleistung immer genau in der gewünschten Qualität und in exakt dem gewünschten Umfang zum vereinbarten Zeitpunkt. Das führt nicht nur zu höherer Effizienz, sondern auch zu größerer Zufriedenheit bei den Mitarbeitern.
- Nun wissen Sie, was ich mir unter Operative Exzellenz vorstelle.

Den dritten Schwerpunkt sehe ich darin, den Mehrwert der GESCO AG weiter zu steigern. Dies möchte ich Ihnen an drei Themenfeldern darlegen:

- Themenfeld 1 – Wir werden unser Beteiligungsmanagement noch aktiver gestalten. Im Team mit den Geschäftsführern werden wir neben den bisherigen Themenfeldern die Aktivitäten in der Markt- und Produktentwicklung und der Operativen Exzellenz gemeinsam entwickeln.
- Themenfeld 2 - Unsere Akquisitionsprozesse wollen wir noch effizienter gestalten, zum einen durch gezieltere Marktansprache und intensivere Nutzung des internen und externen Netzwerks. Zum anderen glauben wir, uns durch eine noch schnellere Umsetzung des Akquisitionsprozesses bei gleichbleibend hoher Intensität der Prüfung, besser den Marktgegebenheiten stellen zu können. Denn häufig möchte ein Unternehmer, wenn er sich einmal zum Verkauf entschlossen hat, den Schritt dann auch schnellstmöglich umsetzen.
- Das letzte Themenfeld betrifft die Organisationsentwicklung. In Zeiten, wo qualifizierte Mitarbeiter ein immer rareres Gut werden, halte ich eine intensive Entwicklung der Organisationen in der GESCO Gruppe für sehr wichtig. Zwei Ziele in diesem weiten Feld sind, eine ständig lernende Organisation zu schaffen und engagierten Mitarbeitern Perspektiven zu bieten.

Wenn wir konsequent an diesen Schwerpunkten – Marktposition und Produktentwicklung, Operative Exzellenz und Mehrwert – arbeiten, dann ergibt sich folgendes Bild:

- Ein hohes organisches Wachstum mit gestärkter Marktposition dank erfolgreicher Produkt- und/oder Technologieentwicklung. Dazu hohe Kundenzufriedenheit dank Operativer Exzellenz. Beides zusammen führt zu nachhaltig profitablen Beteiligungen.
- Regelmäßiges anorganisches Wachstum durch intensivere Nutzung unserer Netzwerke und durch gezieltere Marktansprache in Verbindung mit straffen Akquisitionsprozessen.
- In der Kombination aus interner Weiterentwicklung und externem Wachstum sehe ich die GESCO als hervorragend aufgestellte Industriegruppe mit vielen Hidden Champions – oder mit Beteiligungen auf dem Weg dorthin.

Meine Damen und Herren,

ich bin überzeugt, dass die GESCO-Gruppe sehr gute Chancen auf eine erfolgreiche Zukunft hat. Wir haben eine starke Substanz, auf der wir aufbauen können. Wir haben gute, erfahrene Teams. Eines allerdings haben wir nur sehr eingeschränkt: Zeit! Wir müssen an vielen Stellen die Taktzahl erhöhen. Insbesondere müssen wir Fehlentwicklungen frühzeitig erkennen und konsequent gegensteuern.

Insgesamt bin ich sehr zuversichtlich und ich freue mich auf die anstehenden Aufgaben. Ich hatte Ihnen von meiner Leidenschaft für den Sport berichtet, und der Sport prägt bis heute meine berufliche Haltung: ganz klar wettbewerbs- und leistungsorientiert, aber ebenso auch fair und teamorientiert.

Das Team der GESCO AG, die Geschäftsführer und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der GESCO-Gruppe bitte ich um ihre volle Unterstützung! Wir verfolgen ja alle das gleiche Interesse: eine nachhaltige positive Entwicklung!

Wir alle sind aufgerufen, die uns anvertrauten Unternehmen weiterzuentwickeln, ihre Zukunftsfähigkeit zu stärken und das Portfolio in einem besseren Zustand in die nächste Dekade zu führen, als wir es heute vorfinden.

Im Rahmen der heutigen Hauptversammlung bitte ich natürlich vor allem Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr herzlich um Ihr Vertrauen.

Abschließend habe ich das Vergnügen, Ihnen den jüngsten Neuzugang zur GESCO-Gruppe vorstellen zu dürfen. Vor wenigen Tagen haben wir den Erwerb der Sommer & Strassburger GmbH & Co. KG vermeldet. Aus 17 Tochtergesellschaften sind somit 18 geworden. Das Unternehmen mit Sitz in Bretten ist spezialisiert auf Prozessanlagen für die Branchen Pharma, Lebensmittel, Wassertechnik und Chemie. Sommer & Strassburger hat sich in den letzten 20 Jahren konsequent vom Auftragsfertiger zum spezialisierten Anbieter mit eigenem Produktprogramm entwickelt. Heute bedient das Unternehmen mit hochqualitativer Technologie anspruchsvolle Kunden in attraktiven Märkten.

■ Jüngste Akquisition: Sommer & Strassburger GmbH & Co. KG

- Gegründet 1973
- 125 Beschäftigte
- Umsatz knapp 20 Mio. €
- Wird in Segment Produktionsprozess-Technologie einbezogen
- Verkäufer bleibt weiterhin als Geschäftsführer tätig
- Unterzeichnung Kaufvertrag August 2018, kartellrechtliche Zustimmung beantragt



7

Wir haben die Gesellschaft vom Inhaber Herrn Hilpp übernommen, der weiterhin als Geschäftsführer im Unternehmen tätig bleiben wird. Damit ist diese Erweiterung der GESCO-Gruppe nicht der klassische altersbedingte Nachfolgefall. Herr Hilpp geht es vielmehr darum, mit der Überführung seines Unternehmens in die GESCO-Gruppe gleich zwei strategische Fragestellungen zu lösen: Zum einen hat er seine Nachfolge als Gesellschafter zu einem frühen Zeitpunkt geregelt. Zum anderen hat er nun einen Partner an der Seite, der ihn bei den nächsten Wachstums- und Entwicklungsschritten aktiv unterstützt. Denn Herr Hilpp will sich nicht etwa zur Ruhe setzen, sondern die Entwicklung von Sommer & Strassburger weiterhin aktiv vorantreiben. Erste Aktivitäten haben wir bereits miteinander abgestimmt. GESCO ist eben nicht nur ein Finanzinvestor, sondern auch ein Partner mit jahrzehntelanger Industrieexpertise, der seinen Beteiligungen echten Mehrwert bietet. Mehrwert in Form von Know-how und konkreter Unterstützung in zentralen Themen rund um die Unternehmensführung. Darüber hinaus wird Herr Hilpp in einen Kreis von Geschäftsführer-Kollegen aus den Schwestergesellschaften aufgenommen, die über einen reichen Erfahrungsschatz verfügen und teilweise in ähnlichen Märkten aktiv sind.

Meine Damen und Herren,

mit Sommer & Strassburger konnten wir bereits in einem zügigen und effizienten Akquisitionsprozess einen weiteren Hidden Champion an Bord nehmen, den wir aus der aktiven Marktansprache generiert haben. Ich freue mich besonders über diesen Neuzugang, da er uns im Segment Produktionsprozess-Technologie zu einer stärkeren Position verhelfen wird. Die Sommer & Straßburger GmbH & Co. KG bietet nach unserer Einschätzung für die nächsten Jahre gute Wachstumsmöglichkeiten in nachhaltig attraktiven Märkten.

Weitere Informationen zum Unternehmen wird Ihnen nun mein Vorstandskollege Robert Spartmann vermitteln.

Doch bevor ich das Wort an Sie übergebe, lieber Herr Spartmann, möchte ich mich bei Ihnen für die sehr offene und angenehme Aufnahme in die GESCO-Familie bedanken. Wie Sie alle bereits wissen, wird Herr Spartmann heute seine letzte aktive Hauptversammlung für die GESCO AG begehen und uns Ende November leider verlassen. Daher möchte ich diese Gelegenheit besonders nutzen, um mich - auch im Namen des GESCO-Teams - bei Ihnen, lieber Herr Spartmann, sehr herzlich zu bedanken.

(Hr. Robert Spartmann, Mitglied des Vorstands)

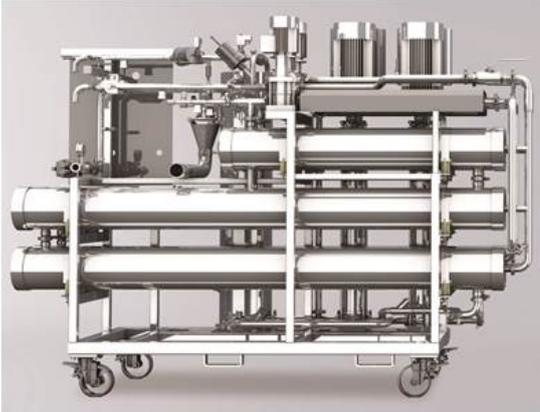
Meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen. Wie in jedem Jahr stehen auch heute der Rückblick auf das abgelaufene Geschäftsjahr und der Ausblick auf das neue Geschäftsjahr auf der Agenda. Zudem gehe ich auf die Entwicklung der Aktie und auf das 20jährige Börsenjubiläum ein.

Lassen Sie mich zuvor jedoch die Ausführungen von Herrn Rumberg zu Sommer und Strassburger ergänzen. Das Unternehmen wurde 1973 gegründet und beschäftigt rund 125 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Es hat sich in den letzten Jahren kontinuierlich entwickelt und bewegt sich mit strammen Schritten auf einen Umsatz von 20 Mio. € zu.

M&A GESCO

- **Jüngste Akquisition: Sommer & Strassburger GmbH & Co. KG**
 - High-End-Edelstahlverarbeiter
 - Konstruiert und produziert Prozessanlagen für Pharma, Lebensmittel, Chemie und Wassertechnik
 - Technologisch führender Anbieter in den relevanten Abnehmerbranchen
 - High-End-Qualität, hohe Fertigungstiefe
 - Intensives Werkstoff-Know-how, eigene Systementwicklung
 - Prozesstechnisches Verständnis für die Verfahren seiner Kunden



8

Als High-End-Edelstahlverarbeiter entwickelt und fertigt Sommer und Strassburger Prozessanlagen insbesondere für die Branchen Pharma und Lebensmittel sowie in geringerem Umfang für Chemie und Wassertechnik. Damit ist das Unternehmen in Märkten mit sehr hohen Anforderungen an Hygiene aktiv, die höchste Qualität

verlangen. Mit intensivem Werkstoff-Know-how, eigener Systementwicklung und hoher Fertigungstiefe bietet Sommer & Strassburger seinen Kunden reibungslose, funktionssichere Lösungen.

Schon früh hat sich Sommer und Strassburger mit Eigenmarken vom Kreis der reinen Lohnfertiger differenziert.

So bietet die Produktlinie *MembraLine* Membrangehäuse, die beispielsweise in der Oberflächenwasseraufbereitung und der Biogasaufbereitung eingesetzt werden. Aber auch bei Anlagen und Komponenten für die Getränkeindustrie kommen diese Gehäuse zum Einsatz. Dabei verfügt Sommer & Strassburger über Zulassungen zur Druckbehälterherstellung in fast allen relevanten Ländern.

M&A 

- **Produktlinie *MembraLine***
 - **Produkt: Membrangehäuse**
 - **Anwendungen: Filtrationsanlagen zur Oberflächenwasseraufbereitung, Membrananlagen zur Biogasaufbereitung, Umkehrosmoseanlagen für die Milchverarbeitung**



9

Filtergehäuse verschiedenster Art bilden das Programm der Produktlinie *FiltraLine*. Anwendungen sind hier die Pharmaindustrie, aber auch die Lebensmittel- bzw. Getränkeindustrie. Ein Anwendungsbeispiel ist die Trinkwasseraufbereitung des Wassers von Stauseen. Aber auch bei der Filtration von Bier, Wein und Sekt kommen die Produkte zum Einsatz.

■ Produktlinie *FiltraLine*

- Produkt: Filtergehäuse verschiedenster Art (u. a. Kerzen-, Beutel-, Belüftungs- und Kondensatfilter)
- Anwendungen: Pharmazie, Lebensmittel-/Getränkeindustrie



10

Im Bereich *AseptraLine* fertigt Sommer & Strassburger vielfältige Prozessbehälter für die Biotechnologie und die Pharmaindustrie. Dazu zählen, unter anderem Fermenter, also Bioreaktoren, sowie Prozessbehälter mit Heiz-, Kühl oder Isoliermänteln und Prozessfilter für gasförmige und flüssige Materialien. Konstruktiv durchdachte Lösungen wie eigens entwickelte Schaugläser runden das Angebot ab.

■ Produktlinie *AseptraLine*

- Produkt: Prozessbehälter, Fermenter/Bioreaktoren und Anlagenbau
- Anwendungen: Biotechnologie, Pharmaindustrie



11

Erst vor wenigen Wochen hat Herr Hilpp die Innovationskraft des Unternehmens unter Beweis gestellt und auf der Fachmesse Achema mit *ResiLine* ein neuartiges Membrangehäuse vorgestellt. Es ist aus polymerbeschichtetem Edelstahl gefertigt und damit korrosionsbeständig. Eingesetzt wird es zur Durchleitung von Stoffen mit hohem Salz- und Chlorgehalt, unter anderem in der Chemieindustrie und im Bereich Meerwasserentsalzung.

M&A GESCO

- **Produktlinie *ResiLine***
 - **Produkt:** korrosionsbeständige Membrangehäuse aus polymerbeschichtetem Edelstahl
 - **Anwendungen:** Durchleitung von Stoffen mit hohem Salz- oder Chlorgehalt u. a. in der Chemie- und Wasserindustrie

Markteinführung
Achema 2018



12

Soviel zu dieser jüngsten Erweiterung der GESCO-Gruppe. Wie Sie der Pressemitteilung entnehmen konnten, steht der Erwerb noch unter dem Vorbehalt der kartellrechtlichen Genehmigung.

Der Erwerb freut uns umso mehr, als der Markt für Unternehmenstransaktionen weiterhin von einer Überhitzung geprägt ist. Das betrifft nicht nur die Kaufpreise. Mittlerweile sind einige Investoren offenbar bereit, Umfang und Intensität ihrer Prüfungen vor Erwerb signifikant zu reduzieren. Bei den Bewertungen haben wir uns in den vergangenen Jahren dem Marktumfeld moderat angepasst, doch bei der Sorgfalt in der Unternehmensanalyse sind wir zu keinen Zugeständnissen bereit.

Meine Damen und Herren,

betrachten wir nun zunächst das abgelaufene Geschäftsjahr 2017/2018.

Kurz gesagt: Es war operativ ein sehr erfolgreiches Jahr, allerdings mit einem schweren Dämpfer in Form eines Kartellverfahrens.

Nachdem die Investitionsgüterindustrie lange Jahre stagnierte, nahm sie 2017 ordentlich Fahrt auf. Der VDMA berichtete über ein Produktionsplus von 3,1 %, das ist der höchste Zuwachs seit vielen Jahren. Die Konjunktur spielte also endlich wieder mit, und die Unternehmen der GESCO-Gruppe waren in der Breite in der Lage, diesen Rückenwind in profitables Wachstum zu überführen. Sie hatten die

richtigen Produkte, sie hatten die richtigen Mannschaften an Bord, und sie haben sich mächtig ins Zeug gelegt.

Zum Wachstum im bestehenden Portfolio kam externes Wachstum hinzu. Wie Sie wissen, hatten wir zum Jahreswechsel 2016/2017 die Pickhardt & Gerlach-Gruppe erworben, einen führenden Veredler von Bandstahl. Dieses Unternehmen hatten wir Ihnen im Rahmen der letztjährigen Hauptversammlung ausführlich vorgestellt. Pickhardt & Gerlach ging im Berichtsjahr erstmals in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ein und steuerte zusätzlich Umsatz und Ergebnis bei. Veräußert haben wir hingegen, wie angekündigt, die Protomaster GmbH. Sie ist im Berichtsjahr noch mit elf Monaten enthalten. Die finanziellen Auswirkungen aus diesem Verkauf auf das Geschäftsjahr 2017/2018 sind vernachlässigbar.

Alles in allem verzeichneten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr eine sehr erfreuliche Entwicklung. So wuchs der Auftragseingang in der GESCO-Gruppe, auch der Umsatz legte zu und die Ergebniskennzahlen stiegen überproportional.

Dabei war das Ergebnis von positiven und negativen Einmaleffekten beeinflusst.

Negativ machte sich insbesondere die Schließung eines Geschäftsbereichs bei einer Tochtergesellschaft bemerkbar, hinzu kamen einige kleinere Positionen – in Summe ein Einmalaufwand von rund 3 Mio. €.

Positiv zu Buche schlug hingegen die Einigung mit den Finanzbehörden in einer offenen Steuerfrage – hier kamen rund 2 Mio. € Einmalertrag zustande.

Erheblich belastet wurde das Ergebnis durch das eingangs erwähnte Kartellverfahren.

Worum ging es dabei? Das Bundeskartellamt ermittelte gegen Hersteller von Stahlprodukten wegen des Verdachts wettbewerbswidriger Absprachen und Verhaltensweisen in den Jahren 2003 bis 2015. Von diesen Ermittlungen war auch unsere 90%ige Tochtergesellschaft Dörrenberg Edelstahl GmbH betroffen. Hintergrund ist ein System der Preisbildung für bestimmte Stahlqualitäten. Dieses System wurde branchenweit praktiziert, war allgemein anerkannt, akzeptiert und transparent. Der Verstoß bezog sich auf eine mögliche Verringerung des Wettbewerbs im Markt für Edelstahlprodukte durch Absprachen von Preisbestandteilen beim Vertrieb von Edelstahl sowie den Informationsaustausch zwischen Marktteilnehmern. Bei den Absprachen spielten Branchenverbände eine maßgebliche Rolle.

Das Bundeskartellamt hat ausdrücklich bestätigt, dass Dörrenberg als Randbeteiligte lediglich Preisbestandteile, die von den Lieferanten und Zulieferern untereinander abgestimmt wurden, weitergegeben und Informationen ausgetauscht hat. Dörrenberg selbst habe zu keinem Zeitpunkt Preise, Preisbestandteile, Preiserhöhungen oder sonstige Kostenfaktoren mit Wettbewerbern aktiv abgestimmt. Insgesamt erklärt die Behörde ausdrücklich, dass Dörrenberg für das branchenweit einheitliche Preissystem *keine konstitutive Bedeutung* hatte.

Das Bundeskartellamt hat der Dörrenberg Edelstahl GmbH angeboten, gegen Zahlung eines Bußgelds in Höhe von 8,5 Mio. € das Verfahren einvernehmlich zu beenden. Damit schöpft das Bundeskartellamt den maximal möglichen Bußgeldrahmen nur zu knapp 20 % aus. Auch daran lässt sich erkennen, dass die Kartellbehörde Dörrenberg lediglich als Randbeteiligte einstuft.

Die Geschäftsführung der Dörrenberg Edelstahl GmbH, der Vorstand und auch der Aufsichtsrat der GESCO AG haben sich sehr intensiv mit diesem Thema auseinandergesetzt. Von sämtlichen Gremien wurde die komplexe Faktenlage analysiert, eingehend diskutiert und die Handlungsoptionen wurden differenziert und sorgfältig bewertet. Dabei haben alle Beteiligten externe Rechtsberatung hinzugezogen.

In Abwägung aller Faktoren hat sich letztlich die Geschäftsführung der Dörrenberg Edelstahl GmbH dazu entschlossen, das Angebot der einvernehmlichen Beendigung des Verfahrens anzunehmen, also ein sogenanntes Settlement einzugehen, und ein Bußgeld in Höhe von 8,5 Mio. € zu akzeptieren. Die Organe der GESCO AG haben diese Entscheidung mitgetragen. Bereits im Konzernabschluss 2017/2018 hatten wir dafür eine entsprechende Rückstellung gebildet. Der Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter, also unsere zentrale Ergebniskenngröße, wurde dadurch im abgelaufenen Geschäftsjahr mit rund 7,5 Mio. € belastet. Hier kommt unser unternehmerisches Modell zum Tragen, das den Geschäftsführern eine kapitalmäßige Beteiligung an ihrem jeweiligen Unternehmen ermöglicht. Da das Management von Dörrenberg mit insgesamt 10 % an der Gesellschaft beteiligt ist, trägt es auch einen entsprechenden Anteil am Einmalaufwand mit.

Wie wir in unserer Mitteilung zum ersten Quartal veröffentlicht haben, hat Dörrenberg mittlerweile das Bußgeld gezahlt. Im laufenden Geschäftsjahr 2018/2019 führt das Bußgeld zu keiner Ergebnisbelastung.

Die vom Bundeskartellamt erhobenen und im Rahmen der einvernehmlichen Beendigung des Kartellverfahrens durch die Dörrenberg Edelstahl GmbH eingeräumten Kartellverstöße wurden zwischenzeitlich auf Betreiben der GESCO AG als Hauptgesellschafterin der Dörrenberg Edelstahl GmbH in Zusammenarbeit mit der Gesellschaft aufgearbeitet und für die Zukunft nachhaltig abgestellt. Bei der GESCO AG haben wir die Kartellverstöße bei der Dörrenberg Edelstahl GmbH zum Anlass genommen, gemeinsam mit den Tochtergesellschaften die Compliance-Aktivitäten innerhalb der GESCO-Gruppe noch einmal gezielt zu verstärken. Insbesondere wurden für die Geschäftsführer sowie leitende Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zwischenzeitlich ergänzende Schulungsveranstaltungen in den Bereichen Kartellrecht und Korruptionsprävention durchgeführt sowie Inhalt und Bedeutung des gruppenweit geltenden Verhaltenskodex vermittelt.

Meine Damen und Herren,

soviel zum Kartellverfahren.

Kommen wir zurück zum operativen Geschäft.

Wie gesagt, es war ein lebhaftes Jahr mit erfreulicher Nachfrage, so dass der Auftragseingang in der GESCO-Gruppe um rund 11 % auf gut 552 Mio. € anstieg. Der Konzernumsatz wuchs mit gut 13 % noch etwas stärker und erreichte rund 547 Mio. €.

Geschäftsjahr 2017/2018 – Finanzkennzahlen				
		2016/2017	2017/2018	Veränderung
Auftragseingang	Mio. €	498,7	552,4	+10,8 %
Konzernumsatz	Mio. €	482,5	547,2	+13,4 %
Konzern-EBITDA	Mio. €	49,7	57,4	+15,4 %
Konzern-EBIT	Mio. €	22,1	33,8	+52,6 %
Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter	Mio. €	7,9	16,1	+104,0 %
Beschäftigte	Anz.	2.535	2.489	-1,8 %

Die Materialaufwandsquote stieg im Berichtszeitraum an, während die Personalaufwandsquote vor dem Hintergrund der höheren Auslastung rückläufig war. Die Abschreibungen lagen deutlich unter dem Vorjahreswert, der von außerplanmäßigen Abschreibungen im Zusammenhang mit der geplanten Protomaster-Veräußerung beeinflusst war. So stieg das Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT) deutlich überproportional um 52,6 % von 22,1 Mio. € auf 33,8 Mio. €

Das Finanzergebnis verbesserte sich deutlich, die Steuerquote war rückläufig und die Anteile Dritter an Kapitalgesellschaften erhöhten sich leicht – so erreichte der Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter mit 16,1 Mio. € gut das Doppelte des Vorjahreswertes von 7,9 Mio. €

Wie Sie wissen, sieht unsere Dividendenpolitik vor, rund 40 % des Konzernjahresüberschusses nach Anteilen Dritter auszuschütten. Dieser Richtschnur entspricht der Gewinnverwendungsbeschluss, den wir Ihnen heute zur Abstimmung vorlegen: er beläuft sich auf rund 6,5 Mio. € bzw. 60 Euro-Cent je Aktie.

Erwirtschaftet wird diese Ausschüttung letztlich von den Belegschaften der GESCO-Gruppe. Zum Abschlussstichtag waren 2.489 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei uns beschäftigt. Erstmals enthalten sind in dieser Zahl 42 Beschäftigte der Pickhardt & Gerlach-Gruppe. Der Vorjahreswert lag mit 2.535 Beschäftigten höher, allerdings waren darin noch die 115 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der im Dezember 2017 veräußerten Protomaster GmbH enthalten. Rechnet man diese beiden Veränderungen im Konsolidierungskreis heraus, ist die Konzernbelegschaft in geringem Umfang gestiegen.

An dieser Stelle ist es mir ein Anliegen, den Geschäftsführern und den Beschäftigten der GESCO-Gruppe sehr herzlich für Ihre Leistung und für Ihr Engagement zu danken. Phasen des Aufschwungs machen typischerweise mehr Freude als Phasen der Seitwärtsbewegung oder des Rückgangs, aber sie fordern

den Belegschaften auch einiges ab. Die Kunden drängen, die Lieferanten bremsen, die Werkshallen sind voll und man hat Termine im Nacken. In diesem Umfeld haben die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter großen Einsatz an den Tag gelegt – ich spreche sicher auch in Ihrer aller Namen, wenn ich den Belegschaften dafür herzlich danke und ihnen unser aller Anerkennung ausspreche.

Sehen wir uns nun die Entwicklung der einzelnen Segmente an.

Im Segment **Produktions-Prozess-Technologie** lag der Auftragseingang unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Ursache hierfür sind die im Maschinenbau tätigen Unternehmen, die insbesondere im vierten Quartal einen vergleichsweise schwachen Auftragseingang generierten, während der Anlagenbau vom Trend zur Automatisierung profitierte und den Auftragseingang gegenüber dem Vorjahr deutlich steigerte. Der Segmentumsatz legte leicht zu, während das EBIT dem Vorjahreswert entsprach.

Das größte Segment **Ressourcen-Technologie** verzeichnete im Geschäftsjahr 2017/2018 sowohl kräftiges internes Wachstum als auch externes Wachstum durch die erstmals einbezogene Pickhardt & Gerlach-Gruppe. Auftragseingang und Umsatz legten jeweils um mehr als 20 % zu und das EBIT stieg überproportional. Bei diesem kräftigen Anstieg ist zu berücksichtigen, dass insbesondere das erste Halbjahr 2017 von einem temporär vorteilhaften Auftragsmix in Verbindung mit einer dynamischen Marktentwicklung geprägt war.

Geschäftsjahr 2017/2018 – Segment-Entwicklung					
			2016/2017	2017/2018	Veränderung
Produktionsprozess-Technologie	Umsatz	Mio. €	74,6	77,6	+4,1 %
	EBIT	Mio. €	5,4	5,4	unv.
Ressourcen-Technologie	Umsatz	Mio. €	222,2	275,1	+23,8 %
	EBIT	Mio. €	20,9	27,6	+31,8 %

Das zweitgrößte Segment **Gesundheits- und Infrastruktur-Technologie** profitierte von der positiven Entwicklung endverbrauchernaher Märkte und setzte seinen stabilen Wachstumskurs fort. Auftragseingang und Umsatz legten zu und das EBIT wuchs überproportional.

Das Segment **Mobilitäts-Technologie** konnte nicht an die stabile bis positive Entwicklung der anderen Segmente anknüpfen. Die Produktion von Teilen für die Serienproduktion entwickelte sich weiterhin positiv, während der Werkzeugbau ein rückläufiges Geschäft verzeichnete. Im Zuge einer strategischen Neupositionierung hat ein Unternehmen dieses Segments einen Geschäftsbereich geschlossen, der auf Werkzeuge für Getriebekomponenten spezialisiert war, die im Antriebsstrang des Verbrennungsmotors eingesetzt werden. Diese Maßnahme ist mit einem Einmalaufwand von rund 2 Mio. € verbunden. Dem Segment Mobilitäts-Technologie war auch die Protomaster GmbH zugeordnet, die Anfang Dezember 2017 verkauft wurde. Protomaster ist in der Segmentberichterstattung mit seinem Umsatz von elf Monaten in Höhe von knapp 11 Mio. € enthalten. Der Einfluss von Protomaster auf das Konzernergebnis war zu vernachlässigen. Insgesamt waren Auftragseingang und Umsatz in diesem Segment rückläufig und das EBIT war durch den negativen Einmaleffekt erheblich belastet.

Geschäftsjahr 2017/2018 – Segment-Entwicklung					
			2016/2017	2017/2018	Veränderung
Gesundheits- und Infrastruktur- Technologie	Umsatz	Mio. €	113,8	123,7	+8,6 %
	EBIT	Mio. €	10,2	11,7	+14,6 %
Mobilitäts-Technologie	Umsatz	Mio. €	73,9	71,4	-3,4 %
	EBIT	Mio. €	2,6	0,5	-81,0 %

Meine Damen und Herren,

soviel zum Geschäftsverlauf auf Konzernebene sowie in den einzelnen Segmenten.

Wenden wir uns nun der Konzernbilanz zu. Hier zeigt sich weiterhin ein sehr solides Bild mit starkem Eigenkapital, angemessener Liquidität und einem überschaubaren Verschuldungsgrad. Die Bilanzsumme hat sich angesichts des lebhaften Geschäfts leicht erhöht, doch das Eigenkapital ist demgegenüber leicht überproportional gestiegen, so dass die Eigenkapitalquote mit gut 49 % noch über dem Wert des Vorjahresstichtags lag. Die liquiden Mittel bewegten sich mit rund 38 Mio. € auf einem für die GESCO-Gruppe typischen Niveau. Hiermit sind wir in der Lage, internes Wachstum darzustellen sowie bei passender Gelegenheit rasch zu

akquirieren. Zudem bilden Eigenkapital und Liquidität natürlich einen Puffer für Krisenzeiten – was in Zeiten hoher Risiken insbesondere aus der Politik nach unserer Überzeugung angemessen und wichtig ist.

Geschäftsjahr 2017/2018 – Bilanz-Kennzahlen 				
		2016/2017	2017/2018	Veränderung
Bilanzsumme	Mio. €	439,9	456,3	+3,7 %
Eigenkapital	Mio. €	214,1	224,3	+4,8 %
Eigenkapitalquote	%	48,7	49,2	+ 0,5 %-Pkt.
Liquide Mittel	Mio. €	35,1	38,3	+9,0 %

17

Soweit zum abgelaufenen Geschäftsjahr.

Wie Sie wissen, veröffentlichen wir im Rahmen der jährlichen Bilanzpressekonferenz auch einen Ausblick für das jeweils neue Geschäftsjahr.

Dabei sind unsere Erwartungen für das neue Geschäftsjahr 2018/2019 insgesamt recht positiv, die Konjunktur spielt weiter mit und einige eingeleitete Optimierungsmaßnahmen sollten Früchte tragen.

Konkret erwarten wir einen moderaten Umsatzzanstieg auf 550 bis 560 Mio. €. Zu berücksichtigen ist dabei, dass im alten Geschäftsjahr die Protomaster GmbH noch mit rund 11 Mio. € Umsatz enthalten war, so dass die Steigerungsrate auf organischer Basis höher ausfällt. Beim Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter erwarten wir 26 bis 27 Mio. €, was deutlich über den 16,1 Mio. € des Berichtsjahres liegt, aber auch den um das Kartellverfahren bereinigten Wert von 23,6 Mio. € übertrifft.

Geschäftsjahr 2018/2019 – Ausblick				
		2017/2018	2018/2019	Veränderung
		IST	PLAN	
Konzernumsatz	Mio. €	547,2	550 – 560	+0,5% bis +2,3 %
Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter	Mio. €	16,1	26 – 27	+61,5 % bis 67,7 %

Am 14. August haben wir unsere Mitteilung zum ersten Quartal veröffentlicht, und deren Zahlen stützen den Ausblick. Der Auftragseingang lag mit gut 150 Mio. € noch leicht über dem außergewöhnlich hohen Wert des Vorjahreszeitraums, der Umsatz wuchs auf gut 140 Mio. € und der Konzernüberschuss nach Anteilen Dritter stieg um rund 32 % auf 7,4 Mio. €.

Geschäftsjahr 2018/2019 – Finanzkennzahlen Q1 • vorläufige Zahlen Q2				
Q1				
		2017/2018	2018/2019	Veränderung
Auftragseingang	Mio. €	148,7	150,4	+1,2 %
Konzernumsatz	Mio. €	133,4	140,8	+5,6 %
Konzern-EBITDA	Mio. €	17,5	18,7	+7,1 %
Konzern-EBIT	Mio. €	10,9	13,1	+21,1 %
Konzernüberschuss nach Anteilen Dritter	Mio. €	5,6	7,4	+31,8 %
Q2 (vorläufige Zahlen)				
		2017/2018	2018/2019	Veränderung
Auftragseingang	Mio. €	127,6	rd. 160	+25 %
Konzernumsatz	Mio. €	131,3	rd. 138	+5 %

Besonders erfreulich ist, dass auch im zweiten Quartal der Auftragseingang bemerkenswert hoch war und mit rund 160 Mio. € eine neue Bestmarke erreicht hat. Für das zweite Halbjahr erwarten wir eine gewisse Normalisierung der Geschäftstätigkeit. Mit Blick auf das Ergebnis hatten wir zudem darauf hingewiesen, dass wir im Segment Mobilitäts-Technologie weiterhin ein sehr anspruchsvolles Marktumfeld sehen – dort hält der Margendruck an und wird durch zunehmenden internationalen Wettbewerb weiter verstärkt. Alles in allem haben wir den Ausblick für das Gesamtjahr bestätigt.

Meine Damen und Herren,

bislang habe ich Ihnen über unser operatives Geschäft berichtet. Kommen wir nun zum Kapitalmarkt.

Im Geschäftsjahr 2017/2018 haben Sie mit der GESCO-Aktie in der Kombination aus Kursentwicklung und Dividendenzahlung eine Rendite von 15,6 % erzielt. Der SDAX, den wir als unsere Benchmark betrachten und der als Performance-Index ja auch Dividenden beinhaltet, hat sich im gleichen Zeitraum mit einem Plus von 18,2 % etwas besser entwickelt. Der vielbeachtete DAX hingegen war um 1,8 % rückläufig. Seit der Bilanzpressekonferenz hat sich unsere Aktie dann besser entwickelt als der SDAX; blickt man ein Jahr zurück, können wir eine Outperformance verzeichnen.



Am 24. März 2018 jährte sich der Börsengang der GESCO AG zum zwanzigsten Mal. Börse und Mittelstand – geht das überhaupt zusammen? Kann sich ein Geschäftsmodell wie das unsrige am Kapitalmarkt behaupten, der doch angeblich von Kurzfristigkeit und „Quartalsdenken“ beherrscht wird? Der Rückblick zeigt: ja, die beiden Welten lassen sich durchaus verbinden. Bis heute verstehen wir die GESCO AG als Brückenschlag zwischen dem industriellen Mittelstand und dem Kapitalmarkt. Die GESCO-Aktie bietet Aktionärinnen und Aktionären ein Finanzinstrument, um in den kleineren technologiegetriebenen Mittelstand zu investieren. Und uns bietet die Börse die Möglichkeit, uns bei Bedarf zu

refinanzieren. Auch für ein langfristig ausgerichtetes Geschäftsmodell kann man passende Investoren finden. Auf Sicht von 20 Jahren hat sich die GESCO-Aktie besser entwickelt als der SDAX und auch besser als der DAX. Die Marktkapitalisierung hat sich annähernd versechsfacht, wir haben in Summe 87 Mio. € an Dividenden an die Aktionärinnen und Aktionäre der Gesellschaft ausgeschüttet. Und nicht zuletzt haben wir seit dem Börsengang ein jährliches Mitarbeiterbeteiligungsprogramm durchgeführt, mit dem wir den Beschäftigten eine Möglichkeit zum Vermögensaufbau bieten und zugleich einen Beitrag zur Förderung der Aktienkultur leisten.



Meine Damen und Herren,

soviel zu unserer jüngsten Akquisition, zur wirtschaftlichen Entwicklung und zum Kapitalmarkt.

Abschließend möchte ich Ihnen kurz zum Ausgang des von Herrn Möllerfriedrich bereits erwähnten sogenannten Statusverfahrens berichten. Dieses Verfahren wurde Ende 2016 durch einen Aktionär der Gesellschaft eingeleitet mit dem Ziel, die rechtskonforme Zusammensetzung des Aufsichtsrats der Gesellschaft zu überprüfen. Konkret wurde in dem Verfahren die Einrichtung eines mitbestimmten Aufsichtsrats gefordert.

Inzwischen konnte das Verfahren für die GESCO AG erfolgreich abgeschlossen werden. Im Juni dieses Jahres hat der Antragsteller seinen Antrag nach erfolgter mündlicher Verhandlung vor dem Landgericht Düsseldorf zurückgenommen. Damit ist das Verfahren beendet. Vorstand und Aufsichtsrat sehen sich damit in ihrer Auffassung bestätigt, dass der Aufsichtsrat der Gesellschaft in seiner derzeitigen Form ordnungsgemäß zusammengesetzt ist.

Meine Damen und Herren,

wie bereits erwähnt, werde ich zum 30. November 2018 den Vorstand der GESCO AG verlassen. Daher möchte ich diese Gelegenheit nutzen, um Ihnen für Ihr Vertrauen während meiner langjährigen Vorstandstätigkeit zu danken. Der GESCO AG wünsche ich auch künftig viel Erfolg und eine gute Entwicklung.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.