



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

anlässlich der  
**Hauptversammlung  
der GESCO AG**

am 2. September 2010  
in der Stadthalle Wuppertal  
*- es gilt das gesprochene Wort -*

*(Hr. 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.

Im vergangenen Jahr haben wir Ihnen an dieser Stelle über ein extrem erfolgreiches Geschäftsjahr berichtet, doch wir taten dies inmitten einer schweren Rezession. Heute berichten wir Ihnen über das Rezessionsjahr, doch wir tun dies in einem deutlich freundlicheren Umfeld.

Im Folgenden werde ich Ihnen die Entwicklung im Berichtsjahr 2009/2010 und den Ausblick auf das neue Geschäftsjahr 2010/2011 erläutern. Anschließend wird Ihnen mein Vorstandskollege Herr Dr. Mayrose die Entwicklung im Rezessionsjahr anhand einiger Beispiele konkret aufzeigen und Sie über die Themen Kapitalmarkt und Unternehmensakquisitionen sowie über einige Punkte der Tagesordnung informieren.

Das **Geschäftsjahr 2009/2010** stand für die GESCO-Gruppe im Zeichen der Rezession. Zwar konnten zwei Tochtergesellschaften auch 2009 ihren Umsatz deutlich steigern, doch die überwiegende Mehrzahl musste teils moderate, teils kräftige Umsatzrückgänge verzeichnen. Die GESCO-Gruppe ist eine Industrie-gruppe, die Investitionsgüter produziert und sie direkt oder indirekt national und international vertreibt. Daher können wir uns von einer schweren Rezession, wie sie 2009 auf vielen Märkten herrschte, nicht freimachen.

Mit welcher Strategie sind wir der Rezession begegnet?  
Im Grunde haben wir mit einer Doppelstrategie gearbeitet.

Auf der einen Seite stand natürlich die Kostensenkung. Wir haben gemeinsam mit dem jeweiligen Management die Situation jeder einzelnen Tochtergesellschaft analysiert. Bei denjenigen Unternehmen, die von der Rezession betroffen waren, haben wir Kostensenkungsprogramme aufgelegt, uns von Leiharbeitnehmern getrennt und befristete Arbeitsverträge auslaufen lassen. Tätigkeiten, die bislang an externe Auftragnehmer vergeben waren, wurden soweit möglich in die Tochtergesellschaften zurückgeholt. Mit etlichen Geschäftspartnern haben wir temporäre Zugeständnisse erzielt, die zusätzliche Einsparpotenziale eröffneten. Und natürlich haben wir, wie viele andere Industrieunternehmen auch, das Instrument der Kurzarbeit genutzt, flexibel, je nach Auftragslage, dann aber auch mit der notwendigen Konsequenz. Unser erklärtes Ziel war und ist es, die Stammebelegschaften soweit wirtschaftlich vertretbar zu halten. Zum einen wollen wir Know-how-Verlust vermeiden, zum anderen die Reputation als Arbeitgeber nicht beschädigen. Vom zurückliegenden Aufschwung war uns allen noch gut in Erinnerung, wie schwer es ist, qualifiziertes Personal zu rekrutieren. Es wäre also aus unserer Sicht kurzfristig gewesen, massiv Personal zu entlassen (was ja auch mit Kosten verbunden ist), um es im nächsten Aufschwung mit hohem finanziellen und zeitlichen Aufwand wieder zu suchen – wenn man es denn überhaupt findet. Viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Geschäftsführer haben mit freiwilligen Gehaltsverzicht Solidarität gezeigt gegenüber ihren von Kurzarbeit betroffenen Kolleginnen und Kollegen. Dies gilt auch für Belegschaft, Aufsichtsrat und Vorstand der GESCO AG.

Ich sprach eingangs von einer Doppelstrategie. Neben dem Kostensparen stand das strategische Ziel obenan, die Positionierung der Unternehmen in der Rezession zu stärken. Dazu gehörten Vertriebs- und Innovationsoffensiven ebenso wie gezielte antizyklische Investitionen, wenn sich konkrete Marktchancen boten. Wir konnten diese Maßnahmen durchführen, weil wir der Rezession aus einer Position der bilanziellen und finanziellen Stärke begegnet sind. Herr Dr. Mayrose wird Ihnen anhand einiger Beispiele darlegen, wie unsere Tochtergesellschaften der Krise begegnet sind. Am Ende lässt sich feststellen, dass es vielen Gesellschaften gelungen ist, die Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.

Wie also ist für die GESCO-Gruppe das Geschäftsjahr 2009/2010 verlaufen?

Wesentliche Kennzahlen GESCO Konzern I				
		<u>2008/2009</u>	<u>2009/2010</u>	<u>Veränd.</u>
Auftragseingang	T€	383.975	215.871	-43,8 %
Konzernumsatz	T€	378.388	277.664	-26,6 %
Konzern-EBITDA	T€	49.689	27.156	-45,3 %
Konzern-EBIT	T€	38.931	16.470	-57,7 %
Finanzergebnis	T€	-4.346	-2.505	-42,4 %
Ergebnis vor Steuern	T€	34.585	13.965	-59,6 %
Ertragsteuern	T€	-10.897	-4.389	-59,7 %
Ergebnis nach Steuern	T€	23.688	9.576	-59,6 %
Konzernjahresüberschuss (nach Anteilen Dritter)	T€	21.618	8.896	-58,8 %
Ergebnis je Aktie nach IFRS	€	7,16	2,95	-58,8 %

Insgesamt erreichte der **Konzernumsatz** im Geschäftsjahr 2009/2010 einen Wert von 277,7 Mio. € gegenüber 378,4 Mio. € im Vorjahr. Der niedrigere Umsatz führte zu einer schlechteren Auslastung, wodurch die Fixkosten stärker ins Gewicht fielen. Das Ergebnis sank daher erwartungsgemäß stärker als der Umsatz, wie es ja auch in den Boomjahren überproportional gestiegen war, als die Unternehmen von der Fixkostendegression profitierten. Das Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (**EBIT**) lag bei 16,5 Mio. € gegenüber 38,9 Mio. € im Vorjahr. Der **Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter** sank vom Rekordwert des Vorjahres von 21,6 Mio. € auf 8,9 Mio. €. Dies entspricht einem **Ergebnis je Aktie** nach IFRS von 2,95 € nach 7,16 € im Vorjahr.

Sie werden sich erinnern, dass wir im letzten Jahr zu den ganz wenigen Gesellschaften zählten, die inmitten der Krise überhaupt eine Planung vorlegten. Die Zahlen, die ich Ihnen gerade genannt habe, markieren beim Umsatz den unteren Rand und beim Ergebnis die Mitte der Bandbreite, die wir im Juni 2009 veröffentlicht hatten.

Alles in allem hat die GESCO-Gruppe damit natürlich einen kräftigen Rückgang beim Ergebnis zu verzeichnen, aber sie ist mit einem Nettogewinn von knapp 9 Mio. € deutlich profitabel geblieben. Um es ganz klar zu sagen: Die Profitabilität der Gruppe stand zu keinem Zeitpunkt in Frage. In der deutschen Industrie allgemein und speziell im Maschinenbau, der ja einen Schwerpunkt unserer Aktivitäten bildet, war dies 2009 alles andere als selbstverständlich.

		2008/2009	2009/2010	Veränd.
Bilanzsumme	T€	259.598	246.356	-5,1 %
Eigenkapital	T€	103.285	105.173	1,8 %
Eigenkapitalquote	%	39,8	42,7	7,3 %
Eigenkapitalrendite v. St.	%	33,5	13,3	-60,3 %
Investitionen in Sachanlagen <sup>1)</sup>	T€	12.354	8.417	-31,9 %
Mitarbeiter	Anz.	1.795	1.733	-3,5 %

<sup>1)</sup> ohne Firmenerwerbe

Kommen wir nun zur **Konzernbilanz**. Sie war zu Beginn der Krise stark, und sie ist am Ende des Krisenjahres stark. Die Bilanzsumme schmolz angesichts des schwächeren operativen Geschäfts um rund 5 % ab und lag bei 246,4 Mio. €. Dabei ist zu berücksichtigen, dass wir im Berichtsjahr die Georg Kesel GmbH & Co. KG erworben haben; ohne diese Akquisition wäre die Bilanzsumme noch stärker zurückgegangen. Das **Eigenkapital** im Konzern erhöhte sich nochmals auf 105,2 Mio. €, und dies, obwohl wir 2009 für das Vorjahr eine Rekorddividende von 7,5 Mio. € ausgeschüttet hatten. Damit lag die **Eigenkapitalquote** im Konzern zum Abschlussstichtag bei 42,7 % gegenüber 39,8 % am Vorjahresstichtag. Ergänzend sei erwähnt, dass die Eigenkapitalquote in der GESCO AG zum Abschlussstichtag bei über 66 % lag. Bei der Betrachtung des Eigenkapitals im Konzern lohnt auch ein Blick auf den Goodwill: Dieser belief sich auf lediglich 6,4 % des Eigenkapitals. Trotz der hohen Ausschüttung des Vorjahres lagen die liquiden Mittel am Geschäftsjahresende bei komfortablen 27 Mio. €. Der Verschuldungsgrad, definiert als Verhältnis der Nettobankschulden zum EBITDA, war mit einem Wert von 1,7 sehr gesund.

Bei der Verzinsung des eingesetzten Kapitals, verstanden als **Eigenkapitalrendite vor Steuern**, hatten wir im letzten Jahr einen sehr hohen Wert von 33,5 % vorzuweisen. Im Berichtsjahr ist dieser Wert auf 13,3 % zurückgegangen. Darin kommt das gesunkene Ergebnis zum Ausdruck, aber auch das weiterhin starke, nochmals erhöhte Eigenkapital. Dieses starke Eigenkapital hat uns in der Krise im operativen Geschäft sehr geholfen und Handlungsspielräume gesichert.

**Investitionen** kamen in der Krise selbstverständlich auf den Prüfstand, aber wo es strategisch sinnvoll war, haben wir die bilanzielle Stärke genutzt und investiert. In Summe haben wir 8,4 Mio. € in das Sachanlagevermögen der Gruppe investiert gegenüber 12,4 Mio. € im Vorjahr. Alle Unternehmen der Gruppe verfügen über eine zeitgemäße technische Ausstattung, an keiner Stelle herrscht ein Investitionsstau. Als Langfrist-Investor haben wir ein vitales Interesse daran, dass unsere Tochtergesellschaften langfristig wettbewerbsfähig sind. Und langfristige Wettbewerbsfähigkeit setzt eine zeitgemäße technische Ausstattung voraus.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen, die Bilanz der GESCO-Gruppe am Ende des Krisenjahres ist weiterhin sehr solide. Sie verschafft uns strategischen Spielraum und bietet volle Handlungs-

fähigkeit, sowohl was Investitionen in die bestehende Gruppe angeht als auch in Bezug auf die Akquisition weiterer Unternehmen. Und nicht zu vergessen: Die solide Bilanz sichert auch den Zugang zu Fremdkapital. Von einer Kreditklemme kann weder bei der GESCO AG noch bei den Tochtergesellschaften die Rede sein; die Unternehmen der GESCO-Gruppe verfügen weiterhin über Zugang zu Krediten zu insgesamt akzeptablen Konditionen. Die hohe Liquidität und das hohe Eigenkapital ermöglichen eben auch günstige Konditionen beim Fremdkapital.

All diese Zahlen sollen nicht den Blick verstellen auf diejenigen, die sowohl in den Boomjahren die hohen Gewinne erwirtschaftet als auch im Krisenjahr solidarisch zu ihren Unternehmen gestanden haben: die **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** sowie die Geschäftsführer der GESCO-Gruppe. Hinter ihnen liegt ein schwieriges Jahr, das für viele mit teils schmerzhaften Einbußen bei den Löhnen und Gehältern verbunden war. Die Belegschaften haben in der Krise großes Engagement an den Tag gelegt, sie haben zu ihren jeweiligen Unternehmen gestanden und hohe Flexibilität bewiesen. Und dies gilt auch jetzt, wo der Aufschwung bei den meisten Tochtergesellschaften angekommen ist und die Kurzarbeit nur noch an ganz wenigen Stellen in der Gruppe praktiziert wird. Den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie den Geschäftsführern der GESCO-Gruppe danke ich sehr herzlich für die bewiesene Loyalität und für ihren hohen persönlichen Einsatz.

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich sagte es gerade: Der Aufschwung hat begonnen – in der deutschen Volkswirtschaft und in der GESCO-Gruppe.

Geschäftsjahr 2010/2011				
Planzahlen		2009/2010	2010/2011*	
		Ist	Plan von	bis
Konzernumsatz	T€	277.664	290.000	320.000
Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter	T€	8.896	9.000	11.000
Ergebnis je Aktie	€	2,95	2,98	3,64

Wie beurteilen wir das neue Geschäftsjahr 2010/2011? Im Rahmen der Bilanzpressekonferenz am 29. Juni 2010 haben wir wieder eine Planung vorgelegt. Wir erwarten einen Konzernumsatz in einer Größenordnung zwischen 290 und 320 Mio. € sowie einen Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter zwischen 9 und 11 Mio. €.

Wie die Gruppe das Jahr letztlich abschließt, wird wesentlich vom zweiten Halbjahr abhängen. Die Medien überschlagen sich derzeit mit positiven Meldungen, doch wir sollten nicht vergessen, dass es eine Reihe von Unwägbarkeiten gibt, von der

schwächeren US-Konjunktur bis zu der Frage, wie es auf den asiatischen Märkten weitergeht.

		Geschäftsjahr 2010/2011 – Q1		
		Q1	Q1	
		2009/2010	2010/2011	Veränd.
Auftragseingang	T€	61.431	87.763	42,9 %
Umsatz	T€	73.580	76.773	4,3 %
EBITDA	T€	7.510	7.348	-2,2 %
EBIT	T€	4.859	4.554	-6,3 %
Konzernüberschuss nach Anteilen Dritter	T€	2.512	2.448	-2,5 %
Ergebnis je Aktie nach IFRS	€	0,83	0,81	-2,4 %
		31.03.2010	30.06.2010	
Eigenkapital	T€	105.173	107.652	2,4 %
Eigenkapitalquote	%	42,7	42,0	-1,6 %
Liquidität	T€	26.960	25.026	-7,2 %

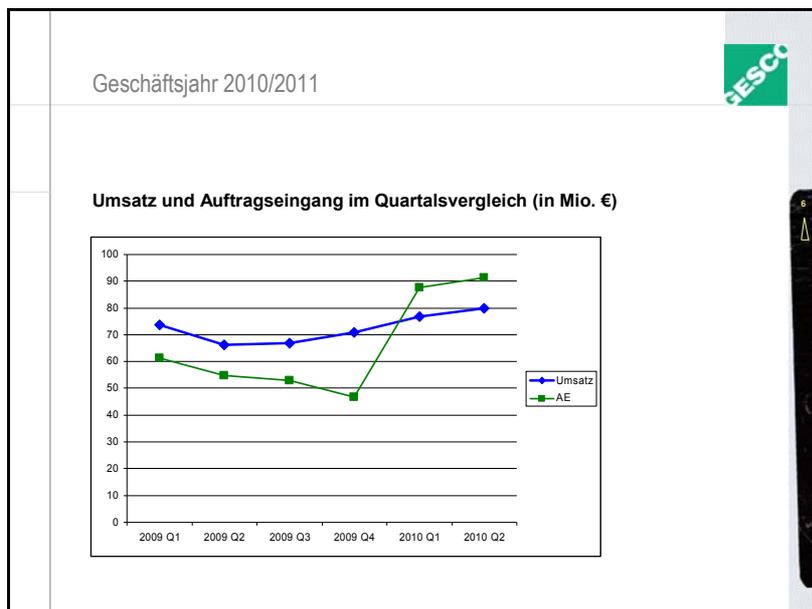
Gleichwohl stehen auch in der GESCO-Gruppe die Zeichen derzeit auf Wachstum. Am 12. August haben wir die Zahlen für das **erste Quartal** veröffentlicht. Das erste Quartal umfasst die Monate April bis Juni der GESCO AG und die operativen Monate Januar bis März der Tochtergesellschaften.

Kurz zusammengefasst könnte man sagen: Im ersten Quartal des abgelaufenen Geschäftsjahres kam die Rezession in der GESCO-Gruppe an, im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres haben wir die Rezession hinter uns gelassen. Der Aufschwung ist noch nicht bei allen Unternehmen angekommen, aber bei vielen Tochtergesellschaften hat sich im ersten Quartal die Kundennachfrage spürbar belebt.

In Summe ist der **Auftragseingang** mit einem Plus von 42,9 % kräftig gestiegen und erreichte 87,8 Mio. €. Der **Konzernumsatz** wuchs demgegenüber nur um 4,3 % auf 76,8 Mio. €. Dies ist leicht nachvollziehbar, denn viele unserer Tochtergesellschaft haben längere Produktionszeiten, die sich auf bis zu zwölf Monate belaufen können. Der Auftragseingang wird daher nur zeitversetzt zu Umsatz. Im ersten Quartal kamen zudem viele Aufträge im März herein, und davon wurde nur wenig noch im ersten Quartal zu Umsatz. Darüber hinaus war das erste Quartal des Vorjahres beim Umsatz noch vergleichsweise gut, so dass allein deshalb die Steigerungsrate moderat ausfällt. Nicht zu vergessen ist, dass die GESCO-Gruppe zu Beginn des Rezessionsjahres noch über einen Auftragsbestand von 154 Mio. € verfügte, der bis zum Beginn des laufenden Geschäftsjahres auf 90 Mio. € abgeschmolzen war. Die Umsätze im laufenden Geschäftsjahr müssen also in hohem Maße von neuen Aufträgen generiert werden.

Im ersten Quartal war im sonstigen betrieblichen Aufwand ein Einmaleffekt von rund 600 T€ enthalten, der in den folgenden Quartalen nicht mehr anfallen wird. Aufgrund dieses Einmaleffekts waren die Ergebniskennzahlen im ersten Quartal leicht rückläufig. Das **EBIT** erreichte 4,6 Mio. € nach 4,9 Mio. € im Vorjahr und der **Konzernüberschuss nach Anteilen Dritter** lag bei 2,4 Mio. € gegenüber 2,5 Mio. € im Vorjahr. Ohne den Einmaleffekt wären die Ergebniskennzahlen im ersten Quartal stärker gestiegen als der Umsatz.

Der erwähnte Einmaleffekt ergibt sich aus Kursverlusten aus unserer Finanzierung in Schweizer Franken. Wie Sie wissen, ist die GESCO-Gruppe seit vielen Jahren zu einem gewissen Teil in Schweizer Franken finanziert, um von dem niedrigeren Zinsniveau zu profitieren. Zusammengefasst hat diese Finanzierung einen deutlich positiven Ergebnisbeitrag geliefert. Allerdings ist der Zinsvorteil in letzter Zeit immer kleiner geworden, während die Kursschwankungen insbesondere seit der Griechenland-Krise zugenommen haben. Wir haben daher im April dieses Jahres entschieden, die Finanzierung in Schweizer Franken zu beenden. Die entsprechenden Darlehen der GESCO AG wurden auf Euro umgestellt und die verbliebenen Darlehen in Schweizer Franken bei den Tochtergesellschaften wurden abgesichert. Dieser Einmaleffekt wird in den folgenden Quartalen nicht mehr anfallen. In der von uns veröffentlichten Planung für das Geschäftsjahr 2010/2011 ist dieser Effekt berücksichtigt.



Meine Damen und Herren,

mit der Publikation der Zahlen zum ersten Quartal haben wir bereits Auftragseingang und Umsatz des **zweiten Quartals** veröffentlicht, das die operativen Monate April bis Juni der Tochtergesellschaften umfasst. Die Entwicklung geht auch in Q2 auf einem hohen Niveau weiter. Der Auftragseingang stieg gegenüber dem Vorjahresquartal um 67,0 % auf 91,4 Mio. €, der Umsatz erhöhte sich um 20,4 % auf 79,8 Mio. €. Damit lag sowohl im ersten als auch im zweiten Quartal der Auftragseingang über dem Umsatz, was ein Zeichen für Wachstum ist.

Angesichts dieser Zahlen haben wir unsere Planung für das Gesamtjahr 2010/2011 bestätigt.

Sehr geehrte Damen und Herren,

als Fazit halte ich fest: Die GESCO-Gruppe hat das Rezessionsjahr vergleichsweise gut überstanden, sie ist deutlich profitabel und damit auch dividendenfähig geblieben. Und sie hat mit dem Beginn des neuen Geschäftsjahres die Rezession hinter sich gelassen. Dennoch achten wir natürlich weiter auf Kostendisziplin und Kostenflexibilität. Falls es einen neuen konjunkturellen Rückschlag geben sollte, sind wir dafür gewappnet. Konkrete Zeichen dafür gibt es derzeit in der GESCO-

Gruppe allerdings nicht, so dass wir für die weitere Entwicklung optimistisch gestimmt sind.

Soweit der Rückblick auf das abgelaufene Geschäftsjahr 2009/2010 und der Einblick in das laufende Geschäftsjahr 2010/2011. Ich übergebe nun das Wort an meinen Vorstandskollegen Herrn Dr. Mayrose.

*(Hr. Dr. Hans-Gert Mayrose)*

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

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

Auch wenn viele von uns gedanklich die Krise hinter sich gelassen und nur noch den Aufschwung vor Augen haben: Wir legen Ihnen heute Rechenschaft ab über das Geschäftsjahr 2009/2010, das operativ das Kalenderjahr 2009 umfasste. Und das Rezessionsjahr 2009 war nun mal ein Ausnahmejahr. Da ist es sicher angemessen, wenn wir darauf etwas ausführlicher eingehen. Anhand einiger Beispiele möchte ich Ihnen darlegen, in welcher unterschiedlicher Weise die einzelnen Tochtergesellschaften von der Krise beeinflusst waren und wie sie agiert haben.

Bereits im letzten Quartal 2008 waren erste Tochtergesellschaften von der Rezession betroffen. Das erste Quartal 2009 war dann noch gestützt von den hohen Auftragsbeständen aus der Boomzeit, doch im Laufe des Jahres 2009 sank der Auftragseingang von Quartal zu Quartal. In jedem Quartal war der Auftragseingang niedriger als der Umsatz.

Natürlich hatten wir für jede Tochtergesellschaft einen auf die jeweilige Situation abgestimmten Maßnahmenplan erstellt.

Dabei war konsequentes Sparen eine Selbstverständlichkeit. Doch das Sparen stieß dort an Grenzen, wo es die Unternehmen in ihrer Substanz beschädigt hätte. Wir haben zudem ein aktives Working-Capital-Management betrieben. Aber wir haben dabei kein Material und keine Produkte unter Wert verkauft, denn weil wir das erforderliche finanzielle Polster hatten, mussten wir eben nicht mit aller Macht Liquidität generieren. Die Lieferfähigkeit und Leistungsfähigkeit der Unternehmen war und ist jederzeit gewährleistet, so dass sie in der Rezession Marktchancen ergreifen konnten und natürlich auch weiterhin können.

Die einzelnen Gesellschaften waren von der Rezession in unterschiedlichem Maße betroffen.

Mit der **SVT GmbH** und der **MAE Maschinen- und Apparatebau Götzen GmbH** waren zwei Unternehmen von der Krise gar nicht oder nur begrenzt betroffen.

**SVT** stellt Verladearme her, insbesondere Land-Schiff-Verladearme für Öl, Gase und Chemikalien. Das Unternehmen entwickelte sich in den letzten Jahren sehr erfreulich und hat auch 2009 sein Wachstum fortgesetzt.

**MAE** ist Weltmarktführer bei automatischen Richtmaschinen und bei Radsatzpressen. Das Unternehmen konnte 2009 als lupenreiner Maschinenbauer völlig entgegen dem Branchentrend wachsen, auch wenn einige Kunden Aufträge verschoben. Diese positive Entwicklung bei MAE ist wesentlich innovationsgetrieben; das Unternehmen hat in den letzten Jahren in beiden Produktbereichen wegweisende technische Neuerungen auf den Markt gebracht, die von den Kunden sehr gut angenommen werden.

In beiden Unternehmen fand angesichts der hohen Auslastung natürlich keine Kurzarbeit statt. Auch wurden keine klassischen Kostensenkungsprogramme aufgelegt; gleichwohl konnten die Unternehmen teilweise im Einkauf von rezessionsbedingt niedrigeren Preisen profitieren.

Die anderen Unternehmen hatten teils moderate, teils aber auch deutliche Umsatzrückgänge zu verzeichnen. Dennoch schrieben lediglich zwei operative Tochtergesellschaften der GESCO AG im Geschäftsjahr 2009 rote Zahlen, und davon wiederum nur ein Unternehmen in einer nennenswerten Größenordnung.

Besonders früh und hart von der Krise getroffen wurde die **Dömer GmbH & Co. KG Stanz- und Umformtechnologie**, die einen großen Teil ihrer Umsätze mit der Automobilindustrie erwirtschaftet. Der Umsatz fiel 2009 um 31 %, das Unternehmen praktizierte in großem Umfang Kurzarbeit und geriet in die Verlustzone. Es geriet aber zu keinem Zeitpunkt in Liquiditätsengpässe. Der Geschäftsführer sowie die Belegschaft engagierten sich vorbildlich, um aus der Krise herauszukommen. Der Vertrieb kämpfte um jeden Auftrag, erschloss neue Zielgruppen und baute neue Kundenbeziehungen auf. Mit einer neuen integrierten Technologie zum Stanzen, Biegen und Laserschweißen bietet Dömer jetzt ein Verfahren, das herkömmlichen Produktionsprozessen für bestimmte Teile in vielerlei Hinsicht überlegen ist. Die Maßnahmen haben gefruchtet, das Unternehmen ist aktuell über Plan und dürfte 2010 mindestens ein ausgeglichenes Ergebnis erwirtschaften.

Ein Unternehmen wie die **Dörrenberg Edelstahl GmbH**, das breit aufgestellt ist und viele Industrien beliefert, sah sich Anfang 2009 mit einem Rückgang des Geschäfts auf breiter Front konfrontiert. Bereits Ende 2008 hatten Management und Belegschaft einen 200-Punkte-Plan erarbeitet und dabei an vielen Stellschrauben gedreht, um ein Abgleiten in die Verlustzone zu verhindern und die Krise aktiv zu nutzen. Letztlich hat Dörrenberg einen Umsatzrückgang von rund 45 % verkraften müssen, wovon allerdings ein erheblicher Teil auf Legierungs- und Schrottpreisreduzierungen zurückzuführen ist. Das Unternehmen ist deutlich profitabel geblieben – was 2009 im Stahlgeschäft alles andere als selbstverständlich war. An einigen Stellen hat Dörrenberg nicht zuletzt dank seiner gesunden Finanzen vom schwachen Marktumfeld profitieren können. Das Unternehmen hat seine Internationalisierung vorangetrieben und die bereits erfolgreich begonnene Erschließung des asiatischen Markts verstärkt.

Besonders abrupt kam der Umschwung für die **Frank Walz- und Schmiedetechnik GmbH**. Frank produziert Verschleißteile für die Landtechnik und ist sowohl Erstausrüster für die Hersteller von landwirtschaftlichen Maschinen als auch Lieferant für den Fachhandel. Frank hat Jahre starken Wachstums hinter sich, und auch 2009 ließ sich zunächst positiv an: die Kunden waren weiterhin optimistisch, und insbesondere die Landmaschinenhersteller reservierten bei Frank in großem Umfang Fertigungskapazitäten. Doch dann wurden die Kunden der Landmaschinenindustrie insbesondere in Russland von der Finanzkrise hart getroffen, sie konnten die Finanzierungen für die teuren Maschinen nicht mehr darstellen. Die Frank-Kunden reagierten mit umfangreichen, teils kurzfristigen Stornierungen. So ist Frank das einzige Unternehmen in der Gruppe, das in

nennenswertem Umfang von Auftragsstornierungen betroffen war. Die Belegschaft vollzog Mitte 2009 einen harten Schwenk von Überstunden in die Kurzarbeit. Natürlich wünscht sich niemand eine mangelnde Auslastung, doch wenn sie eintritt und nicht kurzfristig behoben werden kann, dann sollte sie zumindest sinnvoll genutzt werden. Frank hatte ein Produktionsplanungs- und -steuerungssystem eingeführt, das 2009 weiter optimiert und an die betrieblichen Abläufe angepasst wurde. Zugleich wurden die Produktionsabläufe optimiert. Unter Volllast wäre die Umsetzung dieser effizienzsteigernden Maßnahmen kaum machbar gewesen. Mittel- und langfristig sind wir für Frank ausgesprochen zuversichtlich, denn das Thema Ernährung ist angesichts einer wachsenden Weltbevölkerung ein Megatrend.

Die finanzielle und bilanzielle Solidität kam uns auch bei Investitionen zugute. Selbstverständlich haben auch wir im Jahr 2009 Investitionen hinterfragt. Aber wir haben sie nicht pauschal ausgesetzt. Im Gegenteil: In einigen Fällen haben wir antizyklisch investiert, sofern es angemessen war und die Unternehmen nach vorne brachte. Lassen Sie mich zwei Beispiele nennen.

Die **VWH Vorrichtungs- und Werkzeugbau Herschbach GmbH** fertigt zunehmend komplexere Produktionsanlagen, die teilweise aufgrund ihrer Größe in den bestehenden Räumlichkeiten nicht komplett montiert und getestet werden konnten. In einer größeren Halle wäre dies möglich, doch steht man hier vor dem typischen Henne-Ei-Problem: Kommt zuerst der Auftrag des Kunden, oder investiert man zuerst in die Halle? VWH hat Mitte 2009 entschieden, die Planungs- und Genehmigungsverfahren in Gang zu setzen, um bei entsprechendem Kundenbedarf die Immobilie rasch realisieren zu können. Das Kundeninteresse konkretisierte sich, und die Halle wurde kurzfristig gebaut. Ende 2009 war die Halle fertig, die Kundenaufträge kamen. Heute ist die Halle gut ausgelastet und die Nutzung der übrigen Flächen im Unternehmen konnte optimiert werden. VWH verzeichnete im Jahr 2010 bislang sehr erfreuliche Auftragseingänge und ist auf einem guten Wege. Und die neue Halle hätte wohl weder in der Boomzeit noch in der jetzigen Marktphase so schnell und kostengünstig errichtet werden können wie 2009.

Lassen Sie mich ein zweites Beispiel für antizyklisches Investieren anführen. Die **Hubl GmbH**, ein Spezialist für hochwertige Edelstahlblech-Verarbeitung, hatte 2009 ein schwieriges Jahr, die Umsätze gingen um ein Drittel zurück. Hubl hat die Zeit genutzt, um ebenso wie Frank ein IT-System zur Produktionsplanung und -steuerung einzuführen. Die komplexen Prozesse in einer Software abzubilden, ist eine anspruchsvolle Aufgabe, die in Zeiträumen mit geringerer Auslastung naturgemäß besser umgesetzt werden kann als in Zeiten der Hochkonjunktur. Zudem hat Hubl ein hochmodernes Stanz-Laser-Bearbeitungszentrum von Trumpf erworben, das eine Reihe neuer Möglichkeiten bietet und teilweise ganz neue betriebliche Abläufe erfordert. In Summe hat das Unternehmen damit einen deutlichen Schritt nach vorne vollzogen und seine Wettbewerbsfähigkeit gestärkt. In den letzten Monaten hat Hubl steigende Auftragseingänge verzeichnet. Die Bewältigung der Aufträge wäre ohne diese Investitionen sicher deutlich schwieriger und weniger effizient gewesen.

Und schließlich gab es Unternehmen wie **Setter**, ein Produzent von Stäbchen aus Papier und Kunststoff, die bei Ohrwattestäbchen und Lutschern eingesetzt werden. Setter bewegt sich in einem engen Nischenmarkt, der wenig Wachstum zulässt, aber das Unternehmen ist sehr stabil durch die Krise gekommen. Das Unternehmen positioniert sich eindeutig über Qualität, und die ist im industriellen Weiterverarbeitungsprozess der Kunden entscheidend. Und so konnte Setter auch

im Krisenjahr 2009 in Emmerich am Niederrhein rund 30 Milliarden Stäbchen produzieren, von denen 85 % in den Export gingen.

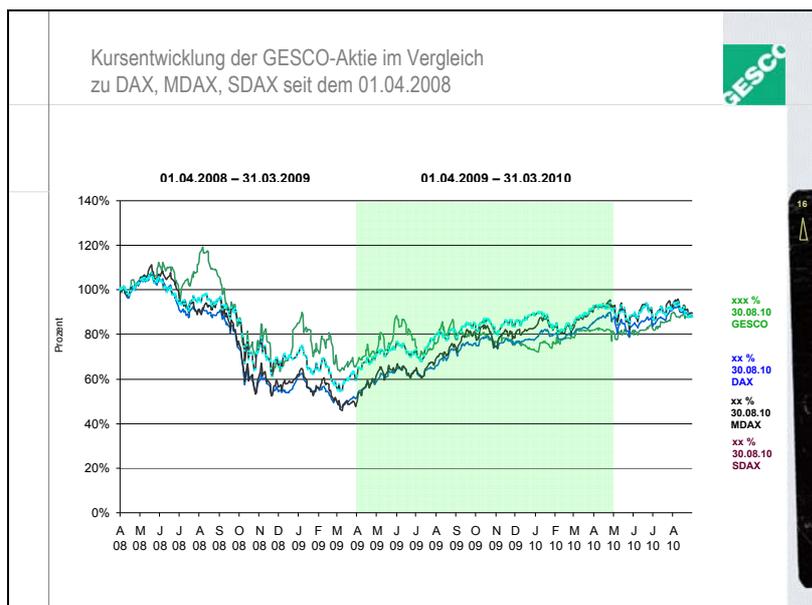
Im Fazit heißt das: Die Unternehmen haben die Krise gut bewältigt, sie sind in ihrer Substanz intakt, und sie haben alle Voraussetzungen, um in ihren jeweiligen Märkten ein kräftiges Wort mitzureden. Das GESCO-Konzept hat sich in der Krise bewährt, und aus unserer Sicht hat sich insbesondere der unternehmerische Ansatz in den Tochtergesellschaften bewährt.

Dass die GESCO-Gruppe am Aufschwung teilhat, belegen die Zahlen, die Ihnen Herr Spartmann soeben für das neue Geschäftsjahr erläutert hat. Angesichts dieser Zahlen haben wir die Planung für das Gesamtjahr bestätigt. Ist dieser Ausblick vielleicht zu vorsichtig? Müssten wir die Planung nicht erhöhen? Wir meinen nicht. Auf der einen Seite überschlagen sich die Medien mit positiven Meldungen und die Stimmungsindikatoren zeigen auf Wachstum. Der ifo-Index liefert Bestwerte. Auf der anderen Seite gibt es Anzeichen für ein Abflachen des gesamtwirtschaftlichen Wachstums, und dafür gibt es gute Gründe: Staatliche Programme zur Stützung der Konjunktur laufen aus, die Euro-Krise ist noch nicht gelöst und die Entwicklung mancher Exportmärkte ist unsicher. In Abwägung der positiven Meldungen auf der einen Seite und der eher zurückhaltend stimmenden Faktoren auf der anderen Seite sehen wir keine Veranlassung, die Planung anzuheben. Und wenn die Obergrenze der Planung erreicht wird, dann wäre das ja immerhin eine Ergebnissteigerung von rund 24 %.

Wir fühlen uns mit der Planung sehr wohl, und konkrete Anzeichen für einen konjunkturellen Rückschlag sehen wir in der GESCO-Gruppe derzeit nicht.

Sehr geehrte Damen und Herren,

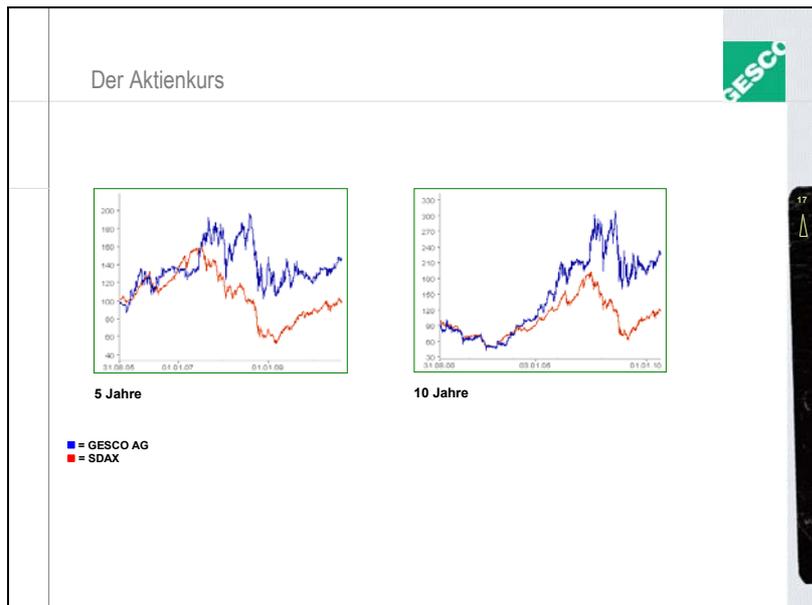
lassen Sie mich nun auf die Entwicklung am Kapitalmarkt und anschließend auf das Thema Unternehmensakquisitionen eingehen. Abschließend werde ich zu einigen Punkten der Tagesordnung Stellung nehmen.



Die Börse hat in den Aktienkursen die Rezession ebenso vorausgenommen wie die anschließende Erholung. Seit den Tiefpunkten im März 2009 haben sich die

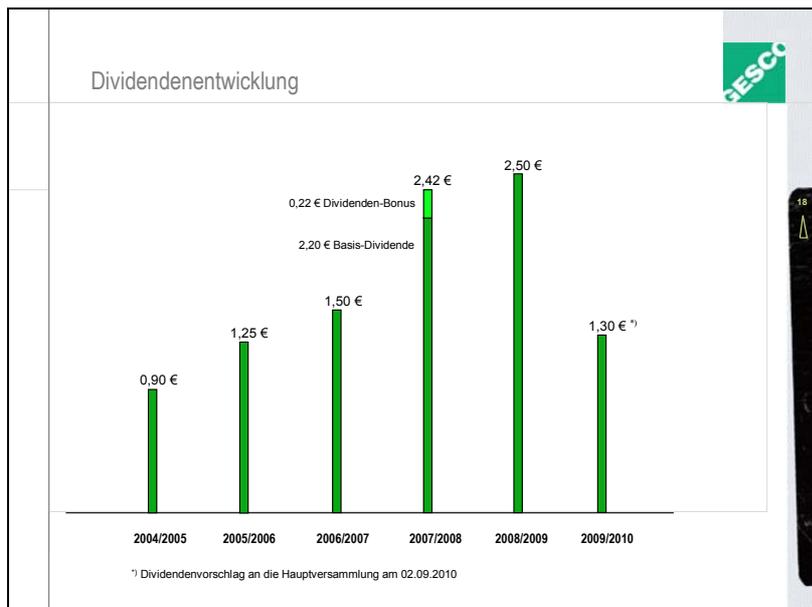
Indizes kräftig erholt. Auch die GESCO-Aktie hat im Geschäftsjahr 2009/2010 zugelegt, wenn auch weniger stark als unsere Benchmark SDAX: Die GESCO-Aktie stieg um 23 %, der SDAX um 64 %. Allerdings war die GESCO-Aktie im Vorjahr auch weniger stark eingebrochen als der SDAX. Wie der Chart zeigt, liegen wir im Zeitraum seit April 2008 etwa gleichauf mit dem SDAX und den anderen Indizes.

Zufrieden sind wir mit dieser Entwicklung nicht, denn unser Ziel besteht natürlich in einer Outperformance des SDAX. Man kann es aber auch anders sehen: Unsere Aktie hat noch ein gewisses Nachholpotenzial. Seit Jahresbeginn 2010 ist sie immerhin um 23 % gestiegen, der SDAX um 13 %.



Auf mittlere Sicht, im 5- und 10-Jahres-Vergleich, hat die GESCO-Aktie den SDAX jeweils deutlich outperformed, und wir sind zuversichtlich, daran wieder anknüpfen zu können.

Wir pflegen weiterhin unsere aktiven Investor Relations und suchen das Gespräch mit Investoren im In- und Ausland. Erfreulich ist, dass im Juli 2010 mit Close Brothers Seydler ein weiteres Finanzinstitut das Research in der GESCO-Aktie aufgenommen hat.



Die Entwicklung des Aktienkurses ist die eine Komponente Ihrer Rendite als Aktionäre, die andere Komponente stellt die Dividende dar. Wir verfolgen seit vielen Jahren eine nachhaltige Dividendenpolitik, die für Sie als Aktionäre transparent und berechenbar ist: Unser erklärtes Ziel ist es, jährlich rund 40 % des Konzernjahresüberschusses nach Anteilen Dritter als Dividende an unsere Aktionäre auszuschütten.

Mitten im Rezessionsjahr 2009 haben wir für das Rekord-Geschäftsjahr 2008/2009 eine Rekorddividende von 2,50 € je Aktie ausgezahlt. Für das Geschäftsjahr 2009/2010 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen heute eine Dividende von 1,30 € je Aktie vor. Dass die Dividende bei konstanter Ausschüttungsquote und rückläufigen Gewinnen sinkt, liegt auf der Hand. Unser Vorschlag ist so angelegt, dass die Dividende weniger stark sinkt als das Ergebnis. Der Dividendenvorschlag hat immer auch eine gewisse Signalfunktion, und unser heutiger Vorschlag signalisiert Zuversicht in die weitere Entwicklung der Unternehmensgruppe.

Sehr geehrte Damen und Herren,

soviel zur GESCO-Aktie und zum Kapitalmarkt.

Lassen Sie mich nun auf das Thema Unternehmensakquisitionen eingehen.

Bereits auf der Hauptversammlung des letzten Jahres haben wir Ihnen ausführlich über den Erwerb der Georg Kesel GmbH & Co. KG in Kempten berichtet. Seither haben wir kein weiteres Unternehmen erworben. Vor einigen Wochen fragte mich ein Journalist, ob die Krise des letzten Jahres nicht zahlreiche Chancen bot, weitere Mittelständler zu „Dumpingpreisen“ zu kaufen. Meine Antwort lautete: Es gab 2009 keine guten Mittelständler zu Dumpingpreisen zu kaufen. Man konnte Sanierungsfälle kaufen, doch das ist nicht unser Geschäft.

Natürlich litten auch sehr viele an sich gesunde Unternehmen unter der Rezession. Viele gestandene Firmeninhaber waren im Jahr 2009 mit teils massiven Einbrüchen bei Umsatz und Ertrag ihrer Unternehmen konfrontiert. Manche Unternehmen schrieben erstmals in ihrer Firmengeschichte rote Zahlen. Gerade im Maschinenbau haben wir viele Unternehmen gesehen, die in sehr schweres Fahrwasser geraten waren. Rückläufige Umsätze und ungewisse Perspektiven

erschwerten die Bewertung bzw. führten zu Kaufpreisangeboten, mit denen sich die Unternehmer nicht anfreunden konnten. Auch auf Besserungsscheine wollten sich die meisten Verkäufer nicht einlassen. Vor allem aber war für niemanden erkennbar, wie tief die Konjunktur, wie tief Umsätze und Ergebnisse der Zielunternehmen noch einbrechen würden. Etliche Unternehmer brachen den Verkaufsprozess angesichts der Rezession schließlich ab und verschoben ihn auf gesamtwirtschaftlich bessere Zeiten. Schließlich kaufen wir Unternehmen nicht an der Börse, wo es immer, oder fast immer, auch einen Verkäufer gibt, sondern von Privatpersonen, die in der Entscheidung über den Verkauf in aller Regel frei sind. Und wir wiederum konnten es 2009 nicht verantworten, in Form hoher Kaufpreise einen ungedeckten Scheck auf einen zukünftigen Aufschwung auszustellen, von dem kaum jemand annahm, dass er so rasch und so kräftig eintreten würde.

Derzeit beurteilen wir die Chancen, attraktive Unternehmen zu attraktiven Preisen zu kaufen, deutlich besser. Wir prüfen aktuell einige Firmen im Hinblick auf eine Übernahme. Konkrete Prognosen sind, wie immer in diesem Geschäft, nicht seriös machbar. Dafür sind auf Seiten der Verkäufer oft zu viele Emotionen im Spiel. Aber wir sind recht zuversichtlich, im laufenden Geschäftsjahr noch einen oder vielleicht auch mehrere Erwerbe tätigen zu können. Die finanziellen Voraussetzungen dafür sind gegeben, wie Ihnen mein Kollege Herr Spartmann soeben erläutert hat.

Meine Damen und Herren,

abschließend möchte ich auf einige Punkte der Tagesordnung eingehen.

Unter Tagesordnungspunkt 8 steht der Rückkauf eigener Aktien auf dem Programm. Dieser Beschluss steht bei fast jeder deutschen Aktiengesellschaft in fast jedem Jahr auf der Agenda. Derzeit bestehen keine Pläne für einen Aktienrückkauf, aber die Gesellschaft bewahrt sich damit einfach ihre Flexibilität. Das ARUG ermöglicht mittlerweile, diese Beschlüsse nicht mehr nur für 18 Monate, sondern für fünf Jahre zu fassen. Hiervon möchten wir, auch im Interesse einer Straffung künftiger Hauptversammlungen, Gebrauch machen.

Unter Tagesordnungspunkt 9 geht es um die Änderung des bestehenden Gewinnabführungsvertrages zwischen der GESCO AG und der MAE GmbH. Diesen Vertrag hat die Hauptversammlung des Jahres 2008 beschlossen, heute geht es lediglich um die formale Anpassung an die mittlerweile geänderten rechtlichen Rahmenbedingungen. Bereits im Jahre 2008 hatten wir Ihnen erläutert, dass dieser Vertrag ausschließlich steuerliche Gründe hat; nur auf diesem Weg können wir den bei der GESCO AG anfallenden gewerbesteuerlichen Aufwand steuerwirksam geltend machen.

Tagesordnungspunkt 10 schließlich dient der Anpassung der Satzung an das ARUG. Im Wesentlichen soll die Gesellschaft damit in die Lage versetzt werden, Erleichterungen bei der Stimmabgabe durch die Aktionäre umzusetzen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.