



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

anlässlich der
**Hauptversammlung
der GESCO AG**

am 28. August 2014
in der Stadthalle Wuppertal
- *es gilt das gesprochene Wort* -

(Hr. Robert Spartmann)

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Namen des Vorstands darf auch ich Sie zu unserer diesjährigen Hauptversammlung willkommen heißen. 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.

Zunächst werde ich Ihnen die Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr 2013/2014 und unsere Erwartungen für das neue Geschäftsjahr 2014/2015 erläutern. Im Anschluss daran wird Sie mein Vorstandskollege Herr Dr. Mayrose über die Investitionen, das Thema M&A sowie über die Entwicklung am Kapitalmarkt informieren.

Meine Damen und Herren,

2013/2014 war für die GESCO-Gruppe alles in allem kein einfaches Geschäftsjahr. Das konjunkturelle Umfeld bot kaum Wachstumsimpulse, so dass der Konzernumsatz auf organischer Basis stagnierte. Umsatzwachstum kam lediglich dadurch zustande, dass alle im Vorjahr neu erworbenen Unternehmen erstmals mit vollen 12 Monaten in den Abschluss einbezogen wurden. Die Ergebnisse waren tendenziell rückläufig, weil in konjunkturell ruhigeren Phasen die Preisqualität sinkt und die Auslastung weniger effizient ist. Angesichts der allgemeinen

konjunkturellen Unsicherheit bestellten die Kunden kleinteiliger und kurzfristiger. Dadurch wiederum wurden die Abläufe in den Betrieben weniger planbar und weniger effizient. In den Kundengesprächen stand zumeist der Preis im Vordergrund, während in Wachstumsphasen Lieferfähigkeit und Termintreue dominieren.

Einige wenige Gesellschaften waren zudem von spezifischen Schwächen betroffen. So litt beispielsweise die Georg Kesel GmbH & Co. KG unter einer massiven Nachfrageschwäche aus China, einem für das Unternehmen sehr wichtigen Markt. Die Hubl GmbH war von der schwierigen Situation ihrer Kunden in der Halbleitertechnik und der Photovoltaik belastet. Und die VWH Vorrichtungs- und Werkzeugbau Herschbach GmbH spürte eine massive Investitionszurückhaltung insbesondere der größeren Automobilzulieferer. Durch diese Effekte wurde das Konzernergebnis zusätzlich belastet.

Und schließlich kamen noch einige Einmaleffekte hinzu, die für sich genommen jeweils keine erhebliche Größenordnung hatten, aber in Summe in einem ohnehin nicht besonders starken Jahr das Ergebnis zusätzlich belasteten. Hierzu zählen höher als geplant ausgefallene Due Diligence-Kosten sowie technische Probleme bei Großaufträgen in zwei Tochtergesellschaften.

Doch wo Schatten ist, ist auch Licht: Einige Tochtergesellschaften weiteten im vergangenen Jahr ihr Geschäft deutlich aus. So profitierten die 2011 bzw. 2012 neu erworbenen Werkzeugbauer Modell Technik GmbH & Co. Formenbau KG und Werkzeugbau Laichingen von einer gestiegenen Nachfrage und erzielten deutliches Wachstum. Und die SVT GmbH konnte mit ihren Verladearmen für Gase und Flüssigkeiten neue Rekorde verzeichnen und erstmals die Umsatzschwelle von 50 Mio. € überschreiten.

		Geschäftsjahr 2013/2014		
		Wesentliche Kennzahlen GESCO Konzern I		
		<u>2012/2013</u>	<u>2013/2014</u>	<u>Veränd.</u>
Auftragseingang	Mio. €	439,4	435,6	-0,9 %
Konzernumsatz	Mio. €	440,4	453,3	2,9 %
Konzern-EBITDA	Mio. €	51,8	48,7	-5,9 %
Abschreibungen	Mio. €	-14,4	-16,7	15,9 %
Konzern-EBIT	Mio. €	37,3	32,0	-14,3 %
Ergebnis vor Steuern	Mio. €	33,8	29,0	-14,2 %
Ertragsteuern	Mio. €	-11,1	-9,3	-16,5 %
Ergebnis nach Steuern	Mio. €	22,7	19,8	-13,1 %
Konzernjahresüberschuss (nach Anteilen Dritter)	Mio. €	20,9	18,1	-13,4 %
Ergebnis je Aktie nach IFRS	€	6,30	5,45	-13,4 %
Mitarbeiter	Anz.	2.292	2.360	3,0 %

Meine Damen und Herren,

betrachten wir nun die wirtschaftliche Entwicklung des Geschäftsjahres 2013/2014 in Zahlen. Dazu vorab eine Erläuterung: das Wirtschaftsjahr der GESCO AG und damit des Konzerns läuft vom 1. April bis zum 31. März des Folgejahres. Die Geschäftsjahre der Tochtergesellschaften entsprechen hingegen dem Kalenderjahr. Wenn wir über die wirtschaftliche Entwicklung des Geschäftsjahres 2013/2014 sprechen, bezieht sich dies also auf die operative Tätigkeit im Kalenderjahr 2013.

Beim Auftragseingang konnten Rückgänge auf organischer Basis durch die erstmalige ganzjährige Einbeziehung aller im Vorjahr neu erworbenen Unternehmen weitgehend kompensiert werden. Er lag mit 436 Mio. € um knapp 1 % unter dem Vorjahreswert. Auf organischer Basis wäre der Auftragseingang um rund 3,5 % rückläufig gewesen.

Der Konzernumsatz stieg um 2,9 % auf 453 Mio. €. Organisch wäre er nahezu unverändert geblieben. Bei wenig volatilen Materialpreisen sank die Materialaufwandsquote, während sich die Personalaufwandsquote deutlich erhöhte. Auch bei denjenigen Unternehmen, die 2013 von besonderer Nachfrageschwäche betroffen war, haben wir keinen nennenswerten Personalabbau betrieben. Qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu finden, zu halten und weiterzuentwickeln, ist bereits heute eine entscheidende strategische Aufgabe und wird in Zukunft weiter an Bedeutung gewinnen. Solange die Perspektiven der Unternehmen erkennbar positiv sind, halten wir deshalb an den Stammebelegschaften fest. Vorübergehende Margeneinbußen nehmen wir dabei im Interesse des nachhaltigen Erfolgs der einzelnen Unternehmen und damit der GESCO-Gruppe in Kauf.

Das Ergebnis vor Finanzergebnis, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) sank auf 48,7 Mio. €. Die kräftigen Investitionen des Berichtsjahres und der Vorjahre sowie Effekte aus der Erstkonsolidierung der zwischen Dezember 2011 und Juli 2012 erworbenen Unternehmen erhöhten die Abschreibungen deutlich. Daher sank das Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT) prozentual stärker als das EBITDA und erreichte 32,0 Mio. €. Bei einem verbesserten Finanzergebnis, einer leicht gesunkenen Steuerquote und niedrigeren Anteilen Dritter an Kapitalgesellschaften erreichte der Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter 18,1 Mio. €.

Diese Zahlen liegen beim Umsatz am oberen Rand unserer Planung vom Juni 2013, während das erzielte Ergebnis den unteren Rand unserer ursprünglichen Guidance nicht ganz erreichte.

Ein Blick auf die Bilanz zeigt weiterhin sehr gesunde Relationen. Das Eigenkapital ist weiter gestiegen und liegt bei 177 Mio. €, dies entspricht einer Eigenkapitalquote von 46,5 %. Der Verschuldungsgrad, definiert als Verhältnis der Nettobankschulden zum EBITDA, liegt mit einem Faktor von 1,2 auf einem soliden Niveau. Die liquiden Mittel von knapp 39 Mio. € bieten uns ausreichenden Handlungsspielraum für internes und externes Wachstum.

		<u>31.03.2013</u>	<u>31.03.2014</u>	<u>Veränd.</u>
Bilanzsumme	Mio. €	357,5	379,9	6,3 %
Eigenkapital	Mio. €	166,5	176,6	6,1 %
Eigenkapitalquote	%	46,6	46,5	-
Liquide Mittel	Mio. €	36,5	38,8	6,4 %

Meine Damen und Herren,

soviel zum abgelaufenen Geschäftsjahr 2013/2014. Wir bewerten es alles in allem als ein solides Jahr, mit dem wir auf der Ergebnisseite gleichwohl nicht zufrieden sind. Natürlich besteht unser Anspruch darin, deutlich besser als „solide“ zu sein.

Meine Damen und Herren,

bei unserem kurzen Durchgang durch die Gewinn-und-Verlustrechnung sprach ich auch die Personalaufwandsquote an. Natürlich finden Löhne, Gehälter und Sozialabgaben ihren Niederschlag in der Gewinn-und-Verlustrechnung. Aber selbstverständlich sind die Belegschaften weit mehr als Posten in der G-und-V. Sie sind die Leistungsträger und das Herz jeder unserer Gesellschaften. Daher danke ich auch in diesem Jahr den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie den Geschäftsführern der GESCO-Gruppe für ihren Einsatz und ihre Loyalität im abgelaufenen Geschäftsjahr sehr herzlich. Ich denke, damit spreche ich in Ihrer aller Namen.

Meine Damen und Herren,

wie geht es weiter, wie sehen unsere Erwartungen für das neue Geschäftsjahr 2014/2015 aus?

Zunächst einmal mehrten sich zum Jahreswechsel 2013/2014 die positiven Zeichen:

Bei der Georg Kesel GmbH und Co. KG brachten die Vertriebsaktivitäten in China nach einer langen Durststrecke wieder erkennbare Erfolge.

Die VWH Vorrichtungen- und Werkzeugbau Herschbach GmbH erhielt nach teilweise monatelangen Verhandlungsphasen endlich Unterschriften unter die Aufträge.

Auch bei der Hubl GmbH verbesserte sich die Auftragslage.

Und das Geschäft der Dörrenberg Edelstahl GmbH mit Werkzeugstahl, typischerweise ein guter Indikator für die Entwicklung im Werkzeug- und Maschinenbau, bewegte sich auf einem ansprechenden Niveau.

Hinzu kamen ermutigende Konjunkturerwartungen der Forschungsinstitute, und auch der VDMA zeigte sich mit einer Prognose von plus 3 % beim Produktionswachstum sehr zuversichtlich.

So sind wir alles in allem mit einem vorsichtigen Optimismus in das neue Geschäftsjahr gestartet und erwarteten zunächst ein leichtes Plus beim Umsatz sowie ein überproportionales Gewinnwachstum – schließlich würden sich die Einmaleffekte des Vorjahres nicht wiederholen.

Dann wurde jedoch zusehends klar, dass zwei negative Faktoren das Ergebnis 2014/2015 erheblich belasten würden. Die Situation bei zwei Tochtergesellschaften verschlechterte sich – völlig unabhängig voneinander – deutlich. Bei den betroffenen Unternehmen handelt es sich um die MAE Maschinen- und Apparatebau Götzen GmbH und die Protomaster GmbH. MAE entwickelt und produziert Richtmaschinen und Radsatzpressen. Protomaster fertigt Karosserieteile und Baugruppen für hochpreisige Fahrzeuge und produziert die dafür erforderlichen teilweise großen und komplexen Werkzeuge. Die beiden Geschäftsmodelle haben nichts miteinander zu tun, es bestehen auch keine Geschäftsbeziehungen zwischen den beiden Unternehmen.

Dennoch sind die Problemfelder in gewisser Weise ähnlich gelagert: Beide Unternehmen wurden von der Kundennachfrage und den Kundenanforderungen förmlich überrollt. Der gute Teil der Botschaft lautet also: Die Geschäftsmodelle sind offenbar erfolversprechend, die Produkte sind auf ihren jeweiligen Märkten begehrt, Nachfrage ist vorhanden. Der schlechte Teil der Botschaft: Die beiden Unternehmen stehen derzeit vor ganz erheblichen Herausforderungen. Die Kundenanforderungen haben die Unternehmen an ihre kapazitätsmäßigen, organisatorischen und teilweise auch technologischen Grenzen geführt – und darüber hinaus. Sofern die gestiegene Nachfrage als nachhaltig eingeschätzt wird, bauen die Unternehmen Personal auf. In den hochspezialisierten Nischenmärkten unserer Tochterunternehmen ist dies mit einem erheblichen zeitlichen Vorlauf für Suche und Einarbeitung verbunden. Wo immer möglich, behilft man sich mit Leiharbeitskräften, was den Aufwand in die Höhe treibt. Parallel dazu müssen die organisatorischen Strukturen und die betrieblichen Abläufe weiterentwickelt werden und mitwachsen. Wenn dies gewissermaßen unter Volllastbetrieb geschieht, bleiben Ineffizienzen und Qualitätsmängel nicht aus. Die daraus resultierenden Probleme verschärfen die Situation dann zusätzlich. Bei besonders anspruchsvollen Aufgabenstellungen ist zudem externe Expertise erforderlich, was wiederum mit Kosten verbunden ist. Bei MAE belasteten außerdem Baumaßnahmen für umfangreiche Neu- und Erweiterungsbauten die Organisation.

Beide Unternehmen kämpfen weiterhin an mehreren Fronten, unter Unterstützung von externen Fachleuten und unter enger Begleitung durch die GESCO AG.

Meine Damen und Herren,

natürlich nehmen wir die soeben erläuterten Probleme zum Anlass, unsere Prozesse, unser Controlling und generell unseren Umgang mit den Tochtergesellschaften kritisch zu hinterfragen und zu überdenken.

Die Tochtergesellschaften werden operativ unabhängig geführt, aber wir pflegen ein engmaschiges Netz aus Controlling und Reporting, Risikomanagement, regelmäßigen Gesprächen und intensivem Austausch. Und dennoch sind die beiden erwähnten Unternehmen in Schwierigkeiten geraten. Wenn wir Fehlentwicklungen erkennen, intensivieren wir natürlich den Austausch und die Kontrolle. Bei Protomaster beispielsweise war ein Mitglied der Geschäftsleitung der GESCO AG über etliche Monate mehrere Tage pro Woche vor Ort tätig. Gegenwärtig ist dies bei MAE der Fall. In beiden Fällen haben wir sodann nach gründlichen Analysen externe Berater hinzugeholt. Teilweise war auch der Vorstand der GESCO AG in Gespräche und Verhandlungen mit bedeutenden Kunden eingebunden, um an Problemlösungen mitzuarbeiten. Wo wir es für angemessen halten, ziehen wir bei den Tochtergesellschaften auch personelle Konsequenzen.

Meine Damen und Herren,

wie gesagt: die ursprünglich recht positiven Erwartungen für das neue Geschäftsjahr 2014/2015 wurden von den soeben erläuterten Entwicklungen durchkreuzt.

Darüber hinaus zeichneten sich negative Einflüsse der Ukraine-Krise auf das Geschäft unserer Tochtergesellschaft Frank Walz- und Schmiedetechnik GmbH ab, die Verschleißteile für die Landtechnik produziert. Die Landmaschinenhersteller waren bereits im Frühjahr sehr deutlich von den Konflikten um die Ukraine betroffen, da die Bestellungen aus den wichtigen Märkten Russland, Ukraine und Kasachstan aufgrund der ausgeprägten Schwäche der dortigen Währungen kräftig zurückgegangen sind. Dies wirkte sich unmittelbar negativ auf das Geschäft von Frank insbesondere in der Erstausrüstung von Landmaschinen aus, aber mit etwas Verzögerung auch auf das Ersatzteilgeschäft.

Unter Berücksichtigung all dieser Faktoren haben wir im Rahmen der Bilanzpressekonferenz am 26. Juni 2014 eine Planung veröffentlicht, die einen Konzernumsatz zwischen 470 Mio. € und 480 Mio. € und einen Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter zwischen 17,5 Mio. € und 18,5 Mio. € vorsah.


Wie weit sind wir auf dem Weg zu diesen Zielen bislang gekommen? Am 15. August haben wir den Bericht zum ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres 2014/2015 veröffentlicht. Er umfasst operativ die Monate Januar bis März 2014 der Tochtergesellschaften. Auf dem Chart sehen Sie die wesentlichen Kennzahlen. Der Auftragseingang entwickelte sich sehr erfreulich, er stieg um 14,7 % auf rund 127 Mio. €. Der Umsatz war gegenüber dem Vorjahreszeitraum kaum verändert und lag bei 109 Mio. €. Beim EBITDA machte sich im Wesentlichen die Belastung durch die beiden erwähnten Tochtergesellschaften bemerkbar, es war rückläufig und erreichte 11,4 Mio. €. Aufgrund der hohen Investitionen der Vorjahre stiegen die Abschreibungen stärker als der Umsatz, so dass das EBIT prozentual stärker sank als das EBITDA und 6,9 Mio. € erreichte. Der Konzernüberschuss nach Anteilen Dritter schließlich lag bei 3,7 Mio. €.

Mit dem Bericht zum ersten Quartal haben wir auch Auftragseingang und Umsatz für das zweite Quartal veröffentlicht, das operativ die Monate April bis Juni der Tochtergesellschaften umfasst. In diesem Zeitraum machte sich die Eintrübung des gesamtwirtschaftlichen Klimas bemerkbar. Der Umsatz lag mit rund 110 Mio. € auf dem Niveau des ersten Quartals, während der Auftragseingang rund 100 Mio. € erreichte und damit deutlich unter dem Wert des ersten Quartals zurückblieb.

Über die reinen Zahlen hinaus müssen wir feststellen, dass sich in den letzten Wochen und Monaten das allgemeine Geschäftsklima eingetrübt hat. Die Ukraine-Krise und die damit einhergehende Konfrontation mit Russland haben erste konkrete Auswirkungen auf die Geschäfte deutscher Unternehmen. Und auch die anderen politischen Brandherde sind nicht geeignet, die Investitionsbereitschaft unserer Kunden zu fördern. Die Auswirkungen der Sanktionen gegen Russland sowie möglicher Gegenmaßnahmen von russischer Seite sind derzeit noch nicht in vollem Umfang konkret absehbar – dass sie Einfluss auf die deutsche Industrie haben, steht aber außer Frage. In der GESCO-Gruppe ist aktuell ein Maschinen-Auftrag von der restriktiveren Handhabung der Ausfuhrgenehmigungen betroffen. Ob auch der Energie-Sektor und damit insbesondere die Verladearme der SVT GmbH berührt sein werden, ist derzeit noch nicht abzuschätzen.

Vor diesem Hintergrund ist es nicht überraschend, dass der VDMA kürzlich seine Prognose des Produktionswachstums für 2014 von 3 % auf 1 % senkte.

Alles in allem erwarten wir daher für das Gesamtjahr, dass der Konzernumsatz und der Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter am unteren Rand der prognostizierten Bandbreiten liegen dürften.

Geschäftsjahr 2014/2015					
					
Planzahlen		2013/2014	2014/2015 ^e	2014/2015 ^e	Veränd.
		Ist	Planung Juni 2014	Planung Aug. 2014	
Konzernumsatz	Mio. €	453,3	470 bis 480	470	+3,7 %
Konzernjahres- überschuss nach Anteilen Dritter	Mio. €	18,1	17,5 bis 18,5	17,5	-3,3 %
Ergebnis je Aktie nach IFRS	€	5,45	5,26 bis 5,56	5,26	-3,3 %

Meine Damen und Herren,

soviel zur wirtschaftlichen Entwicklung der GESCO-Gruppe im abgelaufenen Geschäftsjahr sowie zum Ausblick für das neue Geschäftsjahr.

Lassen Sie mich noch kurz Punkt 6 der heutigen Tagesordnung erläutern, der die Anpassung des bestehenden Gewinnabführungsvertrages zwischen der GESCO AG und der MAE Maschinen- und Apparatebau Götzen GmbH betrifft. Diesem Vertrag hat die Hauptversammlung des Jahres 2008 zugestimmt. Die Hauptversammlung des Jahres 2010 hat dann einer formalen Änderung zugestimmt, und auch in diesem Jahr gilt es, den Vertrag an die abermals geänderten steuerrechtlichen Rahmenbedingungen anzupassen. Wir hatten Ihnen bereits in der Vergangenheit erläutert, dass dieser Vertrag ausschließlich steuerliche Gründe hat; nur auf diesem Weg können wir den bei der GESCO AG anfallenden steuerlichen Aufwand gewerbesteuerwirksam nutzen.

Meine Damen und Herren,

mein Vorstandskollege Herr Dr. Mayrose wird Sie nun über die Themen Investitionen und Unternehmensakquisitionen sowie über die Entwicklung am Kapitalmarkt informieren.

(Dr.-Ing. Hans-Gert Mayrose)

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

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

Zunächst ein Wort zu den Investitionen. Im Rahmen der Hauptversammlung des vergangenen Jahres hatten wir Ihnen das Investitionsprogramm des Geschäftsjahres 2013/2014 ausführlich erläutert. Einen Schwerpunkt bildeten die von Herrn Spartmann bereits erwähnten Neu- und Erweiterungsinvestitionen bei der MAE Maschinen- und Apparatebau Götzen GmbH. Diese Maßnahmen werden im laufenden Geschäftsjahr nahezu vollständig abgeschlossen. Ein weiteres Großprojekt hat die AstroPlast Kunststofftechnik GmbH & Co. KG im vergangenen Jahr angestoßen: Sie hat in Meschede ein 46.000 m² großes Grundstück erworben und darauf Logistik- und Produktionsgebäude errichtet. Mittelfristig soll der Standort vollständig nach Meschede verlagert werden. Unsere größte Tochtergesellschaft Dörrenberg Edelstahl GmbH konnte im Mai 2013 in Gummersbach-Dieringhausen Grundstücke und Gebäude eines Wettbewerbers erwerben. Damit baut Dörrenberg seinen Geschäftsbereich Edelstahl aus und erweitert sein Produktspektrum. In Summe haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr rund 28 Mio. € in Sachanlagen und immaterielles Anlagevermögen investiert.



Auch im neuen Geschäftsjahr 2014/2015 wollen wir in einer nennenswerten Größenordnung in die GESCO-Gruppe investieren. Die Frank Walz- und Schmiedetechnik GmbH errichtet am Stammsitz in Hatzfeld eine Produktionshalle und installiert eine neue Schmiedelinie. Damit baut Frank seine Kapazitäten aus und erweitert das Produktspektrum um Verschleißteile, die von den Kunden konkret nachgefragt werden. Ungeachtet der gegenwärtigen Nachfrageschwäche aus Osteuropa sind wir von den langfristig positiven Perspektiven der Landtechnik überzeugt. Auch die Werkzeugbau-Laichingen-Gruppe errichtet eine neue Halle

und investiert in eine neue Großpresse. Werkzeugbau Laichingen profitiert kräftig von der Modellvielfalt der Automobilindustrie und konnte im vergangenen Geschäftsjahr seinen Umsatz kräftig ausweiten. Der Großteil dieser Wachstumsinvestitionen wird frühestens Ende 2014 oder erst im Laufe des Jahres 2015 abgeschlossen sein, so dass die damit verbundenen positiven Effekte im laufenden Geschäftsjahr noch nicht in größerem Maße zum Tragen kommen werden.



Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich nun auf das Thema Unternehmensakquisitionen eingehen.

Wie Sie wissen, ist das externe Wachstum, also die Übernahme weiterer Unternehmen, fester Bestandteil der GESCO-Strategie. Aber auch für Tochtergesellschaften können Übernahmen sinnvoll sein. So konnte die MAE Maschinen- und Apparatebau Götzen GmbH eine bedeutende strategische Akquisition in den USA vollziehen: Über ihre amerikanische Tochtergesellschaft hat sie zum Jahreswechsel 2013/2014 den Geschäftsbetrieb des US-Wettbewerbers Eitel Presses übernommen. MAE ist Weltmarktführer bei automatischen Richtmaschinen und bei Radsatzpressen, Eitel ist US-Marktführer bei Richtmaschinen. Eitel erwirtschaftete bislang mit rund 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einen Jahresumsatz von knapp 10 Mio. €. Das Unternehmen beliefert schwerpunktmäßig die Automobilindustrie und bedient neben dem US-Markt insbesondere Kanada, Mexiko und Südamerika. Die Produktspektren der beiden Unternehmen ergänzen sich ideal. Die neu formierte MAE Eitel Inc. kann nun Richtmaschinen US-amerikanischer und europäischer Bauart anbieten. Zugleich kann das Unternehmen neue Zielgruppen erschließen, da MAE Eitel jetzt auch die MAE-Richtmaschinen für Großteile vertreibt, die völlig andere Märkte ansprechen, beispielsweise die Erdölförderung oder die Stahlindustrie. Hinzu kommen die Radsatzpressen, die sich an Produzenten und Betreiber von Schienenfahrzeugen aller Art richten.

Portfolio-Entwicklung	
MAE stärkt Position in USA durch Akquisition des lokalen Wettbewerbers	
<ul style="list-style-type: none">■ MAE: Weltmarktführer für automatische Richtmaschinen und Radsatzpressen■ Eitel ist US-Marktführer für Richtmaschinen■ Gegründet 1973■ Umsatz rd. 10 Mio. €■ Rd. 50 Mitarbeiter■ Exportquote rd. 20 % (Kanada, Mexiko, Südamerika)■ Know-how-Transfer in beiden Richtungen■ Eitel erweitert Produkt- und Service-Palette, spricht neue Zielgruppen an■ Mittelfristig positive Synergieeffekte	
8	

Für MAE war dies eine attraktive Gelegenheit, im wichtigen US-Markt prominent Fuß zu fassen. Nachdem MAE in den USA zuletzt nur über Handelsvertreter präsent war, wurde Anfang 2013 zunächst eine Tochtergesellschaft gegründet, um den steinigen Weg des Aufbaus von Vertrieb und Service zu gehen. Parallel liefen Gespräche mit den Eigentümern des Wettbewerbers Eitel Presses. Diese Eigentümer standen vor einem Nachfolgeproblem, zudem sind sie deutschstämmig, so dass eine gewisse Affinität zu einem deutschen Erwerber bestand. Durch die Übernahme verfügt MAE nun direkt über eine funktionsfähige, etablierte Organisation. In den Nischenmärkten, in denen sich unsere Tochtergesellschaften typischerweise bewegen, ist eine solche Akquisition schon eine besonders attraktive Gelegenheit.

	Portfolio-Entwicklung 
	<p>Setter übernimmt kleineren Wettbewerber Papersticks Ltd.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Papersticks produziert Papierstäbchen für Süßwaren und Hygieneartikel, Schwerpunkt UK und Südafrika ■ Umsatzvolumen rd. 1 Mio. € p.a. ■ Erwerb wesentlicher Assets im April 2014 ■ künftig Produktion in Deutschland auf den moderneren Setter-Maschinen <p>→ Marktbereinigung in der Nische</p> 

Eine kleinere, ebenfalls strategisch motivierte Übernahme hat unsere Tochtergesellschaft Setter getätigt. Setter fertigt Stäbchen aus Papier und Kunststoff für Ohrwattestäbchen und für Lollies, ist also Zulieferer der Süßwaren- und Hygieneindustrie. Im April 2014 erwarb Setter die wesentlichen Assets des kleineren englischen Wettbewerbers Papersticks Limited. Dies ist eine Marktbereinigung in der Nische, das Umsatzvolumen von Papersticks lag bei rund 1 Mio. €, womit das Unternehmen wirtschaftlich nicht mehr überlebensfähig war. Setter fertigt den Bedarf ehemaliger Papersticks-Kunden nun auf seinen moderneren Maschinen in Deutschland, ohne hierfür investieren zu müssen.

Bereits auf der letztjährigen Hauptversammlung hatten wir Ihnen dargelegt, dass sich das Angebot an gesunden mittelständischen Industrieunternehmen etwas beruhigt hat. Daran hat sich zwischenzeitlich nichts geändert. Zum einen ist die wirtschaftliche Situation in der Investitionsgüterindustrie eher verhalten. Wer sein Unternehmen zwar grundsätzlich verkaufen möchte, aber nicht unbedingt kurzfristig verkaufen muss, der wartet deshalb bessere Zeiten ab in der Hoffnung, dann einen höheren Kaufpreis erzielen zu können. Darüber hinaus sehen viele Unternehmer im gegenwärtigen Niedrigzinsumfeld kaum attraktive Möglichkeiten, den Verkaufserlös anzulegen. Beides spricht dafür, das Geld vorerst im eigenen Unternehmen zu belassen und den Verkauf zu vertagen.

Dennoch erhalten wir natürlich weiterhin Angebote. Nach außen sichtbar werden ja nur die vollzogenen Übernahmen. Im Hintergrund läuft aber ein kontinuierlicher Prozess. Wir pflegen unser Netzwerk in der M&A-Szene und bauen es aus, sichten und bewerten eingehende Angebote, führen Gespräche mit Unternehmern und geben Kaufpreisangebote ab. Wenn wir uns mit dem Verkäufer über Kaufpreis und Vertragsgestaltung einig werden können, dann führen wir im betreffenden Unternehmen eine Due Diligence durch. Sofern es uns sinnvoll erscheint, erteilen wir zudem aktive Suchmandate, beispielsweise um Übernahmekandidaten in besonders interessanten Branchen zu identifizieren.

Ich darf Ihnen berichten, dass wir auch gegenwärtig bei zwei Unternehmen in der Prüfung sind. Das eine wäre eine direkte Investition der GESCO AG, das andere eine strategische Ergänzung einer unserer Tochtergesellschaften im Ausland.

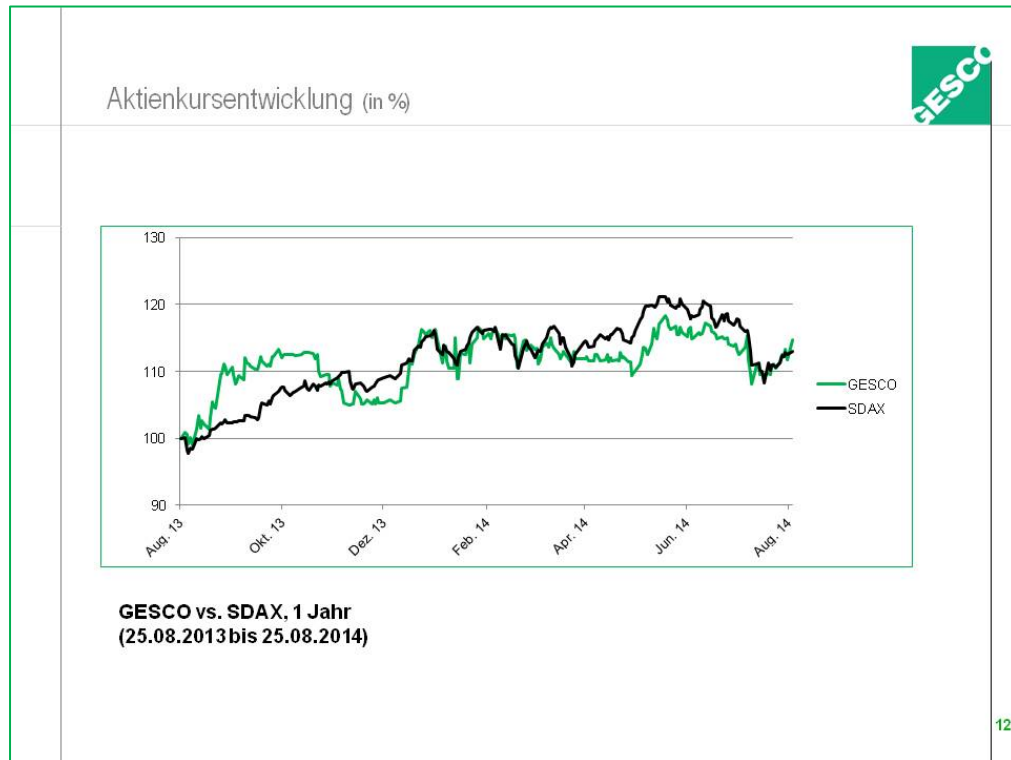
Meine Damen und Herren,

nach diesem Blick auf das Thema M&A komme ich nun zur Entwicklung am Kapitalmarkt. Um es auf den Punkt zu bringen: Der Kursentwicklung der GESCO-Aktie war im abgelaufenen Geschäftsjahr enttäuschend. Nach drei Geschäftsjahren der Outperformance blieb unsere Aktie hinter unserer Benchmark SDAX weit zurück. Auch die anderen Indizes entwickelten sich deutlich besser als die GESCO-Aktie. Ganz klar: An der Börsenrally 2013 haben wir nicht teilgenommen.

Nachdem wir im August 2013 mit dem Bericht zum ersten Quartal die ursprüngliche Planung konkretisiert und einen Gewinnrückgang gegenüber dem Vorjahr angekündigt hatten, ging der Kurs zurück. Realistisch gesehen gab es keine fundamentalen Gründe für einen Kursanstieg. Allerdings gab es auch bei anderen Aktien keine oder nur geringe fundamentale Gründe für einen Kursanstieg, und deren Kurse gingen trotzdem nach oben. Die Hausse des Jahres 2013 war stark liquiditätsgetrieben – die Anlagealternativen waren einfach weniger attraktiv, so dass viel Geld in die Aktienmärkte floss. Von liquiditätsgetriebenen Kurssteigerungen aber profitieren wir als relativ kleines Unternehmen typischerweise deutlich weniger als größere Unternehmen. Aber das soll keine Entschuldigung sein – natürlich sind wir selbst mit der Kursentwicklung eindeutig unzufrieden.



Immerhin: Blickt man von heute aus ein Jahr zurück, dann hat sich die GESCO-Aktie recht wacker geschlagen. Sie ist deutlich im Plus und in etwa gleich auf mit dem SDAX. Dabei sollte man fairerweise berücksichtigen, dass der SDAX als Performance-Index die Dividenden bereits beinhaltet, während die Ausschüttung zum GESCO-Kurs noch on top hinzu kommt.



Meine Damen und Herren,

unser Aufsichtsratsvorsitzender sprach eingangs das 25jährige Jubiläum der GESCO AG an. 1989 wurde GESCO gegründet, ein halbes Jahr vor dem Fall der Berliner Mauer. Die seitherigen Veränderungen sind natürlich gewaltig. Hat jemand von Ihnen noch einen Brockhaus aus diesem Jahr 1989 zu Hause? Den Begriff „Internet“ werden Sie darin kaum finden. Was ist mittlerweile aus der Brockhaus Enzyklopädie geworden? Es gibt sie nicht mehr. Vor wenigen Tagen, am 17. August, wurde ihr Vertrieb endgültig eingestellt. Wissen wird heute anders gesammelt, anders gespeichert, anders abgerufen. Was aus der Enzyklopädie wurde, können sie bei Wikipedia nachlesen. Die Digitalisierung hat Geschäftsmodelle, Wirtschaft und Gesellschaft radikal verändert, und sie tut dies weiterhin.

Auch die Internationalisierung hat die Rahmen der Geschäftsmodelle neu vermessen. Am Sitz der Dörrenberg Edelstahl GmbH in Runderoth reichen die Wurzeln der Eisen- und Stahlerzeugung rund 550 Jahre zurück. Dörrenberg-Stahl wird schon lange international vermarktet. Aber einen Meilenstein hat Dörrenberg Anfang 2007 vollzogen: die Gründung einer Tochtergesellschaft in Singapur, um von dort aus den asiatischen Markt zu erobern. Mittlerweile gibt es weitere Tochtergesellschaften in China, Taiwan und Süd-Korea. Dort wird Werkzeugstahl in „Qualität made by Dörrenberg“ ab Lager verkauft.

Digitalisierung, Internationalisierung, politische Umbrüche, technologische Revolutionen – und der industrielle deutsche Mittelstand ist immer noch da. Viele Unternehmen sind erfolgreicher denn je. Andere hingegen sind verschwunden. Pauschale Erfolgsrezepte gibt es weniger denn je, aber eines scheint

festzustehen: Die Zeit der Einzelkämpfer ist vorbei. Wer alles alleine entscheiden will, stößt an Grenzen. Wir meinen, Unternehmer sind gut beraten, ihren isolierten Status aufbrechen, sich zu vernetzen, auszutauschen, voneinander zu lernen. So wird seit jeher die Zusammenarbeit im GESCO-Modell praktiziert – das sich damit als höchst zeitgemäßes Modell erweist.

In den 25 Jahren seit der Gründung hat sich GESCO etabliert, die GESCO-Gruppe umfasst derzeit 17 direkte Tochterunternehmen und eine ganze Reihe von Enkelgesellschaften. Die Gruppe will weiter wachsen, intern und extern. Das vergangene und das laufende Geschäftsjahr lassen zwar Ergebniswachstum vermissen. Aber langfristig hat das GESCO-Modell seine Stärken bewiesen. Vielleicht ist es nicht zuletzt deshalb erfolgreich, weil seine Grundprinzipien einfach sind: Unternehmertum und konkrete Verantwortung, Fairness und klare Spielregeln, solides Wirtschaften und Bodenhaftung. All das wird getragen von einer langfristigen, nachhaltigen Denkweise. Diesen Werten fühlen wir uns weiterhin verpflichtet, sie haben sich bewährt in guten und in weniger guten Zeiten.

Auch Offenheit und Transparenz sind Werte, die wir pflegen. Wir fördern und wir fordern in der GESCO-Gruppe ein Klima der Offenheit. Und zwar innerhalb der einzelnen Unternehmen wie auch zwischen den Tochtergesellschaften und der Holding. Wir ermuntern die Geschäftsführer der GESCO-Gruppe zu einem offenen Umgang gerade auch mit kritischen Themen. Probleme können entstehen. Dann müssen sie gelöst werden. Und je früher, konkreter und umfassender Probleme auf den Tisch kommen, desto rascher und gründlicher können sie gemeinsam gelöst werden. Probleme sind keine Schande, sie unter den Teppich zu kehren schon eher.

Dieser Anspruch gilt natürlich auch gegenüber Ihnen, den Aktionärinnen und Aktionären der GESCO AG. Er gilt seit der Gründung 1989 und erst recht seit dem Börsengang im Jahre 1998. Und wenn die Geschäfte einmal nicht so laufen wie wir alle uns dies wünschen, dann gehen wir auch damit offensiv um. Auch im Rahmen dieser Hauptversammlung.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.