



**Rede von
Dr. Eric Bernhard
Vorsitzender des Vorstands**

anlässlich der
**Hauptversammlung
der GESCO AG**

am 25. August 2016
in der Stadthalle Wuppertal
- es gilt das gesprochene Wort -

Sehr geehrte Damen und Herren Aktionäre, sehr geehrte Vertreter von Banken und Aktionärsvereinigungen und den Wirtschaftsmedien, sehr geehrte Gäste,

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

Vielen Dank, Herr Möllerfriedrich – gerne nutze ich die Gelegenheit, mich zunächst persönlich vorzustellen.

Profitables Wachstum, Kosteneffizienz und erfolgreiche Unternehmenskäufe. Dies sind drei Hauptthemen, die meinen beruflichen Werdegang charakterisieren.

Nach meinem Studium in Deutschland, Großbritannien und Frankreich erarbeitete ich mir in acht Jahren in der Unternehmensberatung, mit welchem Vorgehen man konkret den Weg zu profitabilem Wachstum, Kosteneffizienz und erfolgreichen Unternehmenskäufen gestalten und in technisch anspruchsvollen Industrieunternehmen umsetzen kann. Neben strategischen Wachstumsprojekten habe ich zahlreiche Sanierungen durchgeführt und Due Diligences geleitet bis hin zur Durchführung von Akquisitionen und nachgelagerten operativen Verbesserungsprogrammen.

Mit diesem Handwerkszeug gewappnet wechselte ich zunächst in einen deutschen börsennotierten Konzern der Rohstoffindustrie, wo ich ein Portfolio autarker mittelständischer Unternehmen in einer neuen Konzerndivision zusammenführte. Ich begleitete die internationalen Beteiligungen und ihre Geschäftsführer dabei,

sich ambitionierteren Zielen zu stellen und diese auch zu erreichen – und damit profitables Wachstum, Kosteneffizienz und erfolgreiche Unternehmenskäufe.

Danach habe ich als CEO eine Unternehmensgruppe aus unterschiedlichen mittelständischen produzierenden Unternehmen im Bereich der Stahl- und Kunststoffindustrie geführt. Im Nachgang zu deren Erwerb durch einen französischen börsennotierten Konzern bestand meine Aufgabe darin, die weltweiten mittelständischen Beteiligungen in die Konzernorganisation zu integrieren. Dabei habe ich gemeinsam mit den jeweiligen Geschäftsführern konsequent daran gearbeitet, die Ergebnisse jedes einzelnen Beteiligungsunternehmens zu verbessern. Auch dabei ging es um profitables Wachstum, Kosteneffizienz und erfolgreiche Unternehmenskäufe.

In meinen bisherigen Positionen war es meine Aufgabe, ein Portfolio von Unternehmen weiterzuentwickeln, sei es aus der Rolle des Sparringspartners aus dem Aufsichtsrat heraus, sei es als Geschäftsführer oder auch – sozusagen zwischen diesen beiden klassischen Rollen – in situationsbedingt sehr enger Abstimmung mit der verantwortlichen Geschäftsführung bei der Festlegung des konkreten Vorgehens, mit welchen Maßnahmen gemeinsam gesetzte ambitionierte Ziele und Planungen bestmöglich erreicht werden können.

Letztlich stehen auch bei GESCO vergleichbare Themen auf der Tagesordnung. Und ich bin davon überzeugt: GESCO hat das Potenzial, diese anzugehen und erfolgreich umzusetzen. Deshalb war ich bereits vor meiner Berufung in den Vorstand wie Sie Aktionär Ihres – bzw. unseres – Unternehmens und habe mit großem Interesse die Entwicklung verfolgt.

Meine Damen und Herren, ich freue mich, inzwischen als Vorsitzender des Vorstands der GESCO AG die Entwicklung der GESCO selbst aktiv mitgestalten zu können. Herr Möllerfriedrich hat die umfassendere Betreuung der Tochtergesellschaften bereits angesprochen. In der Tat: wir wollen unsere Gesellschafterrolle aktiver wahrnehmen als bisher. Gerne stelle ich mich der Verantwortung, einerseits auf die erfolgreiche Historie der 27 Jahre Ihres Unternehmens aufzubauen und am bewährten Geschäftsmodell festzuhalten – und andererseits in den kommenden Jahren all meine Erfahrung einzubringen, um auch bei der GESCO AG drei Themen gemeinsam mit den verantwortlichen Geschäftsführern, den Organen der GESCO AG und dem Team der GESCO-Holding zum Erfolg zu führen: profitables Wachstum, Kosteneffizienz und Unternehmenskäufe. Sehr geehrte Aktionäre, genau hierfür bitte ich Sie hier und heute um Ihr Vertrauen!

Meine Damen und Herren,

ich werde Ihnen nun zunächst die Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr 2015/2016 und die Erwartungen für das neue Geschäftsjahr 2016/2017 darlegen. Anschließend möchte ich Ihnen die neue Portfoliostrategie erläutern. Danach steht das Thema Kapitalmarkt im Vordergrund, ergänzt um einige Worte zur heutigen Tagesordnung.

Meine Damen und Herren,

das Geschäftsjahr 2015/2016 war für die GESCO-Gruppe alles in allem ein erfolgreiches Geschäftsjahr. Das Umfeld in der Investitionsgüterindustrie, in der unsere Unternehmen schwerpunktmäßig tätig sind, war zwar eher verhalten und hat sich ab dem Sommer weiter eingetrübt. Trotz dieses Umfelds hat die GESCO-

Gruppe Wachstum generiert. Wachstum beim Auftragseingang, Wachstum beim Umsatz und erfreulicherweise deutlich überproportionales Wachstum beim Ergebnis.

		2014/2015		2015/2016		Veränd.	
Auftragseingang	Mio. €	448,8	483,2	7,7 %	←	Organisch *) +5,1%	
Konzernumsatz	Mio. €	451,4	494,0	9,4 %	←	Organisch *) +6,9%	
EBITDA	Mio. €	46,2	53,3	15,4 %		Operative Verbesserung, Fortschritte bei Restrukturierungen	
EBIT	Mio. €	27,3	31,5	15,2 %			
Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter	Mio. €	12,4	16,1	30,6 %			
Ergebnis je Aktie nach IFRS	€	3,72	4,85	30,6 %			
Mitarbeiter	Anz.	2.465	2.537	2,9 %	←	Organisch *) +1,3%	
		<u>31.03.2015</u>	<u>31.03.2016</u>				
Eigenkapital	Mio. €	182,8	195,8	7,1 %			
Eigenkapitalquote	%	45,3	47,7	-			
Liquide Mittel	Mio. €	35,3	36,6	3,8 %			

*) organisch = ohne Zugang Setterstix Inc.

Die GESCO-Gruppe konnte eine lebhaftere Nachfrage generieren und den Auftragseingang um knapp 8 % auf 483 Mio. € steigern. Der Umsatz legte mit gut 9 % noch stärker zu und erreichte 494 Mio. €.

Zu diesen Zuwächsen hat auch die im Januar 2015 neu hinzugekommene US-amerikanische Setterstix Inc. beigetragen, eine Tochtergesellschaft unserer deutschen Setter GmbH & Co. mit Sitz in Emmerich. Über diese strategisch sehr attraktive Akquisition hatten wir Sie bereits im vergangenen Jahr ausführlich informiert. Aber auch ohne diesen Zugang hätten sich Auftragseingang und Umsatz positiv entwickelt.

Die Ergebniskennzahlen sind wesentlich stärker gestiegen als der Umsatz. Der Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter kletterte um mehr als 30 % auf gut 16 Mio. €. Dieses starke Gewinnwachstum liegt zum einen an Fortschritten bei den beiden Restrukturierungsfällen, zum anderen hat sich bei einigen Tochtergesellschaften das operative Geschäft besser entwickelt als ursprünglich erwartet. Insgesamt konnten die Margen damit zwar noch nicht ganz an das Niveau früherer Jahre anknüpfen, haben sich aber im Berichtsjahr doch erheblich verbessert.

Mit diesen Zahlen haben wir unsere Prognose vom Juni 2015 beim Umsatz voll erreicht und beim Ergebnis sogar deutlich übertroffen.

Der Blick auf die Konzernbilanz zeigt weiterhin gesunde Relationen. Das Eigenkapital stieg weiter auf rund 196 Mio. €, was einer hohen Eigenkapitalquote von rund 48 % entspricht. Der Verschuldungsgrad, definiert als Verhältnis der Nettobankschulden zum EBITDA, lag mit einem Faktor von 1,5 auf einem sehr soliden Niveau. Liquide Mittel von rund 37 Mio. € erlauben uns zu investieren und

zu akquirieren, zudem bilden sie einen gewissen Puffer für wirtschaftlich herausfordernde Zeiten.

Meine Damen und Herren,

wie gesagt: ein Gutteil der Ergebnisverbesserung ist auf die Fortschritte bei unseren beiden Restrukturierungsfällen zurückzuführen, über die wir Sie bereits im vergangenen Jahr ausführlich informiert hatten. Lassen Sie mich kurz skizzieren, wie sich die beiden Unternehmen seither entwickelt haben.

Die Situation bei der MAE Maschinen- und Apparatebau Götzen GmbH lässt sich auf einen einfachen Nenner bringen: MAE hat die Restrukturierung erfolgreich abgeschlossen. Das Unternehmen wird 2016 zwar noch nicht ganz das Margenniveau der Vorjahre erreichen, aber ein deutlich positives Ergebnis erwirtschaften.

Auch bei der Protomaster GmbH wurden deutliche Fortschritte erzielt, die insbesondere die Stabilisierung der Prozesse und die Verbesserung der internen Organisation betreffen. Aus heutiger Sicht bestehen realistische Chancen, dass 2016 zum Jahr des Turnarounds wird und die Gesellschaft ein ausgeglichenes Ergebnis erzielt. Nicht unerhebliche Risiken bestehen allerdings weiterhin aus dem Projektgeschäft sowie aus Schwankungen in der Kundennachfrage. Nach langer und sorgfältiger Suche konnten wir einen neuen Geschäftsführer für das Unternehmen gewinnen, der vor wenigen Tagen seine Tätigkeit aufgenommen hat. Nach einer Übergangsphase der Einarbeitung kann somit Herr Dr. Mayrose seine Aufgabe als Interimsgeschäftsführer bei Protomaster planmäßig beenden.

Meine Damen und Herren,

an dieser Stelle schließe ich mich den Worten von Herrn Möllerfriedrich an und danke im Namen des Vorstands Herrn Dr. Mayrose für seinen langjährigen Einsatz für die GESCO AG. Seiner Bereitschaft, seit nunmehr 18 Monaten zusätzlich die Alleingeschäftsführung bei Protomaster zu übernehmen und vor Ort in Zwickau seither den größten Teil seiner Arbeitszeit einzusetzen, verdanken wir, dass die Restrukturierung von Protomaster in einem Kraftakt umgesetzt werden konnte. Herr Dr. Mayrose, für Ihre Zukunft wünsche ich Ihnen, auch im Namen unseres Vorstandskollegen Herrn Spartmann sowie des gesamten GESCO-Teams, alles Gute, viel Glück und weiterhin viel Erfolg!

Meine Damen und Herren,

auch den Belegschaften und ihren Geschäftsführern in den Tochtergesellschaften ebenso wie den Kolleginnen und Kollegen bei der GESCO AG möchte ich für ihren tagtäglichen Einsatz und ihr Engagement im abgelaufenen Geschäftsjahr ganz besonders danken. Ich denke, damit spreche ich nicht nur im Namen des Vorstands, sondern auch in Ihrer aller Namen.

Meine Damen und Herren,

kommen wir nun zum Ausblick und zur Entwicklung im neuen Geschäftsjahr 2016/2017. Im Rahmen der Bilanzpressekonferenz am 30. Juni 2016 haben wir eine Prognose für das neue Geschäftsjahr veröffentlicht, in der vergangenen Woche dann die Mitteilung zum ersten Quartal. Gegenüber der erfreulichen Entwicklung im Vorjahr fällt der Befund für das laufende Geschäftsjahr verhalten aus.

Das Umfeld für die Investitionsgüterindustrie bietet derzeit wenig Anlass für Optimismus. So prophezeit der Branchenverband Maschinen- und Anlagenbau VDMA für 2016 bestenfalls Stagnation. Auch die für uns wichtigen Märkte Landtechnik und Ölindustrie verzeichnen keinerlei Wachstumsimpulse. Die allgemeine Unsicherheit war ohnehin schon hoch, doch Themen wie der Brexit, die politische Entwicklung in der Türkei sowie die Ereignisse rund um Volkswagen haben sie dann nochmals gesteigert. Während der private Konsum in Deutschland insgesamt für Wirtschaftswachstum sorgt, stehen angesichts dieser Großwetterlage die Industriekunden bei Investitionen auf der Bremse. Damit sinkt allgemein die Auslastung und die Preise geraten wieder stärker unter Druck.

		Geschäftsjahr 2016/2017		
		2015/2016	2016/2017	
		Ist	Prognose	Veränd.
Prognose Juni 2016				
Konzernumsatz	Mio. €	494,0	480 bis 490	-2,8 % bis -0,8 %
Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter	Mio. €	16,1	13,5 bis 14,5	-16,1 % bis -9,9 %

In diesem Umfeld sah unsere Prognose vom 30. Juni einen stagnierenden bis leicht rückläufigen Umsatz von 480 bis 490 Mio. € vor. Beim Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter erwarteten wir einen Wert zwischen 13,5 und 14,5 Mio. €.

Die Mitteilung zum ersten Quartal bestätigt diese zurückhaltende Einschätzung. Der Auftragseingang blieb mit gut 122 Mio. € hinter dem Vorjahreswert zurück, lag allerdings über dem Auftragseingang des letzten Quartals des Vorjahres. Auch der Umsatz von gut 113 Mio. € und der Konzernüberschuss nach Anteilen Dritter von 2,7 Mio. € erreichten erwartungsgemäß nicht die Vorjahreswerte. Angesichts dieser Entwicklung und der allgemein gedämpften Lage rechnen wir nun damit, bei den Planzahlen bestenfalls den unteren Rand der jeweiligen Bandbreiten zu erreichen.

		Q1 2015/2016	Q1 2016/2017	Veränd.
Auftragseingang	Mio. €	146,1	122,5	-16,1 %
Konzernumsatz	Mio. €	118,7	113,6	-4,3 %
EBITDA	Mio. €	11,6	10,6	-9,2 %
EBIT	Mio. €	6,6	5,4	-18,4 %
Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter	Mio. €	3,2	2,7	-15,4 %

Mit der Mitteilung zum ersten Quartal haben wir bereits Auftragseingang und Umsatz auch für das zweite Quartal, das operativ die Monate April bis Juni der Tochtergesellschaften umfasst, veröffentlicht. Mit 128 Mio. € bzw. 115 Mio. € lagen diese Werte über denen des ersten Quartals, und wie im ersten Quartal liegt die Book-to-Bill-Ratio über 1, was ersten Anlass für vorsichtigen Optimismus bietet.

Prognose Juni 2016

		2015/2016 Ist	2016/2017 Prognose	Veränd.
Konzernumsatz	Mio. €	494,0	480 bis 490	-2,8 % bis -0,8 %
Konzernjahres- überschuss nach Anteilen Dritter	Mio. €	16,1	13,5 bis 14,5	-16,1 % bis -9,9 %

→ Nach Q1 Umsatz und Ergebnis für das Gesamtjahr nun bestenfalls am unteren Ende der Bandbreiten erwartet

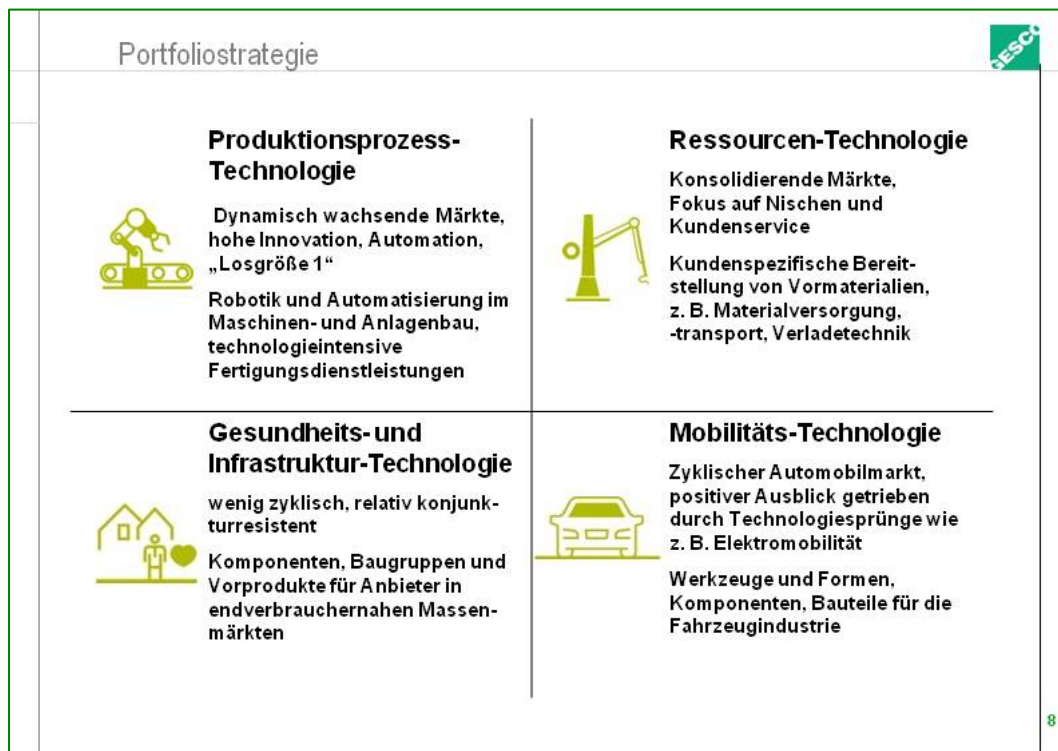
Meine Damen und Herren,

die Prognosezahlen für das neue Geschäftsjahr verstehen sich, wie bei GESCO üblich, auf organischer Basis, also ohne Akquisitionen. Unsere letzte Akquisition vom Januar 2015 betraf ja die strategische Ergänzung bei unserer Tochtergesellschaft Setter. Seither haben wir etliche Übernahmen erwogen, sind bei einigen Zielunternehmen auch in konkrete Prüfungen eingetreten, haben aber letztlich kein Unternehmen gekauft. Die Bewertungen sind oftmals sehr ambitioniert und erreichen teilweise schon wieder das Niveau vor Ausbruch der Finanzkrise. Hier agieren wir bewusst diszipliniert und machen Bewertungsexzesse nicht mit. Dennoch generieren wir einen kontinuierlichen Dealflow und prüfen auch weiterhin Unternehmen im Hinblick auf eine Übernahme. Dabei ist nicht ausgeschlossen, dass sich auch kurzfristig Gelegenheiten für Unternehmenserwerbe ergeben. Neu ist, dass wir unsere Aktivitäten ausgeweitet haben und proaktiv systematisch den Markt nach Unternehmen durchsuchen, die zu den neuen Portfolio-Segmenten passen. Unternehmer, bei denen eine Nachfolgethematik anstehen sollte, können wir so aktiv ansprechen, noch bevor diese einen Verkaufsprozess aufgesetzt haben. Dieser neuen Vorgehensweise verdanken wir bereits mehrere zusätzliche Kontakte zu möglichen Zielunternehmen, die wir in den kommenden Monaten abarbeiten werden.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich Ihnen nun die neue GESCO-Portfoliostrategie erläutern. In den ersten Monaten des Jahres haben wir uns intensiv mit dem Portfolio und seiner Entwicklung, mit Zukunftsmärkten und Technologien befasst. Das Ergebnis ist die "GESCO Portfoliostrategie", die auch, wie von Herrn Möllerfriedrich bereits ausgeführt, unser Aufsichtsrat ausdrücklich unterstützt. Diese Strategie baut auf dem bewährten Geschäftsmodell der GESCO AG auf. Ihr Ziel besteht gerade darin, das, was GESCO über viele Jahre sehr erfolgreich praktiziert hat, auch für die Zukunft zu sichern und gleichzeitig das Vorgehen bei organischem Wachstum und bei Akquisitionen weiterer Hidden Champions zu schärfen.

Bei der Strategieentwicklung haben wir uns an Endkundenmärkten orientiert und dabei Segmente identifiziert, die von langfristig positiven Megatrends profitieren. Diese Segmente bilden zum einen ein Modell für künftige Akquisitionen und zum anderen eine neue Einteilung der bestehenden Tochtergesellschaften. Es handelt sich um die Bereiche Produktionsprozess-Technologie, Ressourcen-Technologie, Gesundheits- und Infrastruktur-Technologie sowie Mobilitäts-Technologie.



Das Segment Produktionsprozess-Technologie betrifft dynamisch wachsende Märkte mit hohem Innovationsgrad, die von Automation und dem Trend zur „Losgröße 1“ geprägt sind. Hier geht es im Wesentlichen um Robotik und Automatisierungslösungen im Maschinen- und Anlagenbau sowie um technologieintensive Fertigungsdienstleistungen. Endkunden sind typischerweise Serienfertiger, z. B. aus der Elektro-, Stahl- und Konsumgüterindustrie.

Die Tochtergesellschaften im Segment Ressourcen-Technologie agieren in konsolidierenden Märkten mit einem Fokus auf Nischen und Kundenservice. Sie bieten die kundenspezifische Bereitstellung von Vormaterialien, Materialversorgung, -transport und Verladetechnik. Die Endkunden sind breit gestreut und umfassen zumeist materialintensive Industrieunternehmen, oftmals mit weltweit verteilten Produktionsstrukturen.

Das Segment Gesundheits- und Infrastruktur-Technologie ist geprägt von endverbrauchernahen, wenig zyklisch Märkten, die sich als relativ robust gegenüber Konjunkturschwankungen erweisen. Unsere Unternehmen liefern vielfältige Komponenten, Baugruppen und Vorprodukte für Anbieter für endverbrauchernahe Massenmärkte wie Bau, Sanitär, Lebensmittel, Hygiene oder Medizin.

Das Segment Mobilitäts-Technologie schließlich adressiert den eher zyklischen Automobilmarkt, dessen generell positiver Ausblick insbesondere durch Technologiesprünge wie etwa die Elektromobilität getrieben wird. Die Tochtergesellschaften in diesem Segment liefern Werkzeuge, Formen, Komponenten und Bauteile an die Fahrzeugindustrie im weiteren Sinne, also an die Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie ebenso wie in den Schienenbereich.

Meine Damen und Herren,

ich sagte vorhin, unser Ziel ist profitables Wachstum, und damit einhergehend eine Wertsteigerung des Beteiligungsportfolios organisch und durch Zukäufe.

Dabei liegt die operative Verantwortung der einzelnen Unternehmen ausschließlich bei den jeweiligen Geschäftsführern.

Wir als Vertreter der GESCO AG hingegen haben die Verantwortung für das Gesamtportfolio. Wie aber können wir diese Verantwortung wahrnehmen, wenn wir nicht in das operative Geschäft hineinregieren können und wollen? Wie können wir Einfluss nehmen? Wo sind unsere Stellschrauben?

Die GESCO AG als Mehrheitsgesellschafterin verfügt dazu über drei „Hebel“:

Hebel 1 ist die Berufung der bestmöglichen Geschäftsführung. Herr Möllerfriedrich hat die Bedeutung dieses Punkts bereits hervorgehoben. Im laufenden Geschäftsjahr haben wir mehrere Geschäftsführungspositionen neu besetzt. Wir haben bei der jeweiligen Auswahl große Sorgfalt an den Tag gelegt, eine Vielzahl von Gesprächen geführt und uns externer Unterstützung bedient. Wir sind zuversichtlich, so ausgewiesene Branchenexperten mit überzeugenden Führungsqualitäten gewonnen zu haben, die ihr jeweiliges Unternehmen engagiert und kompetent nach vorne bringen. Insbesondere freuen wir uns, dass bei diesen wichtigsten Personalfragen auch der Aufsichtsrat bei der Entscheidung für den finalen Kandidaten mit Rat und Tat zur Verfügung steht.

Hebel 2 betrifft Investitionen. Als Gesellschafter favorisieren wir diejenigen Projekte, die im jeweiligen Unternehmen langfristig die höchste Rendite auf das eingesetzte Kapital versprechen. Investitionsentscheidungen gehörten selbstverständlich schon immer zum Instrumentarium der GESCO. Allerdings werden heute Bewilligungen stärker als bisher an das Erreichen von Meilensteinen, von Umsatz- und Ergebniszielen geknüpft. Und sie werden gegebenenfalls auch auf Eis gelegt, beispielsweise wenn die wirtschaftliche Entwicklung der jeweiligen Tochter hinter die Planung zurückfällt. Ich hatte Ihnen zuvor geschildert, dass das allgemeine wirtschaftliche Umfeld derzeit angespannt ist. Daher wurden in den letzten Wochen einige Investitionsvorhaben gestoppt, die derzeit nicht zwingend erforderlich sind bzw. deren Realisierung in der aktuellen Situation des jeweiligen Unternehmens nicht angemessen erscheint. Diese Investitionen sind grundsätzlich sinnvoll, sonst wären sie ja nicht zuvor freigegeben worden – aber ein Unternehmen muss sich Investitionen verdienen und auch leisten können. Dies gilt für den Aufwand aus Abschreibungen in der Gewinn- und Verlustrechnung ebenso wie für die Finanzierung und Verlängerung der Bilanz und die damit einhergehende Reduzierung der Eigenkapitalquote.

Hebel 3 schließlich umfasst die aktive Gesellschafterrolle der GESCO AG. Hier sehe ich am ehesten eine Akzentverschiebung gegenüber der bisherigen Praxis.

Dies ist in gewissem Umfang eine Reaktion auf die beiden Restrukturierungsfälle. Vor allem aber ist es eine Reaktion darauf, dass sich die Welt geändert hat. Der Wettbewerbsdruck ist größer geworden. Die Kunden sind anspruchsvoller, sie sind schwieriger, sie agieren kurzfristiger und widersprüchlicher. Viele von ihnen sind unter Druck und leiden unter fehlender Planungssicherheit. Sie ordern deshalb kleinteiliger und zögerlicher.

Weniger Planungssicherheit, mehr Wettbewerbsdruck, aber auch technologische Umwälzungen – die Antworten auf dieses anspruchsvolle Umfeld fallen für jede Tochtergesellschaft anders aus. Unsere Aufgabe sehen wir darin, sie bei Optimierungsprojekten, die über das Tagesgeschäft hinausgehen, beratend zu unterstützen. Dies kann die Kostenseite betreffen, etwa in den Bereichen Automatisierung, Prozessoptimierung oder Personaleffizienz. Es kann aber auch die Chancenseite betreffen, seien es Vertriebsaktivitäten, Innovationen oder Wachstumsinvestitionen. Um dies besser leisten zu können, werden wir unser Beteiligungsmanagement-Team der Holding auch personell verstärken.

Neben den genannten Herausforderungen ist zugleich ein gewaltiger Transformationsprozess im Gange, der mit Schlagworten wie Digitalisierung und Industrie 4.0 bezeichnet wird, dessen konkrete Ausgestaltung jedoch weitgehend offen und unklar ist. Wer wird Gewinner sein, wer Verlierer? Hier sehen wir unsere Aufgabe darin, die Unternehmer zu unterstützen, ihre Sparringspartner zu sein und Schwerpunkte in Strategieworkshops einzubringen.

Bei alledem stehen wir zum bewährten GESCO-Geschäftsmodell mit seinen bewusst dezentralen Strukturen und unternehmerischer operativer Eigenverantwortung unserer Geschäftsführer für ihre Unternehmen. Noch einmal: unsere Rolle wird auch künftig *nicht* darin bestehen, ins Tagesgeschäft einzugreifen. Gleichzeitig werden wir unserer Verantwortung als langfristig orientierter Eigentümer nur dann gerecht, wenn wir eine langfristig profitable Entwicklung verfolgen. Es geht gerade *nicht* darum, kurzfristig die Kennzahlen zu optimieren, sondern es geht darum, die Unternehmen nachhaltig zukunftssicher aufzustellen, sie wetterfest zu machen.

Dabei müssen wir nach meiner Überzeugung schneller werden. Schneller in der Analyse, schneller in der Entscheidung, schneller in der Umsetzung. Es reicht nicht, auf den nächsten Aufschwung zu hoffen. Was, wenn der erst in fünf Jahren kommt? Was, wenn er schwächer ausfällt als erhofft? Was, wenn die Preise nie mehr die alten Niveaus erreichen? Was, wenn es auf absehbare Zeit gar keinen Aufschwung alter Prägung mehr gibt?

Um auch künftig profitables Wachstum sicherzustellen, haben wir das Portfolio einer Benchmarkanalyse unterzogen. Denn langfristig, davon bin ich überzeugt, werden nur diejenigen Unternehmen erfolgreich Bestand haben, die bei Wachstum und Ergebnissen gegenüber vergleichbaren Unternehmen überdurchschnittlich erfolgreich sind. Im Zuge der Benchmarkanalyse haben wir Vergleichswerte für jede Tochtergesellschaft ermittelt und diese mit den Geschäftsführern, die zum Großteil ja auch Mitgesellschafter sind, nicht nur besprochen, sondern daraus unternehmensspezifische Zielwerte abgeleitet.

Wie es sich für Hidden Champions gehört, erreichen mehrere unserer Portfoliounternehmen die Werte schon heute. Bei denjenigen Unternehmen, welche derzeit temporär davon abweichen, möchten wir die Geschäftsführungen im Rahmen unserer Beratungsleistung konkret dabei unterstützen, korrigierende Maßnahmen zu ergreifen, welche die jeweiligen Unternehmen in die Lage versetzen, mittelfristig sowohl beim Umsatzwachstum als auch bei der Marge die Ziele zu erreichen.

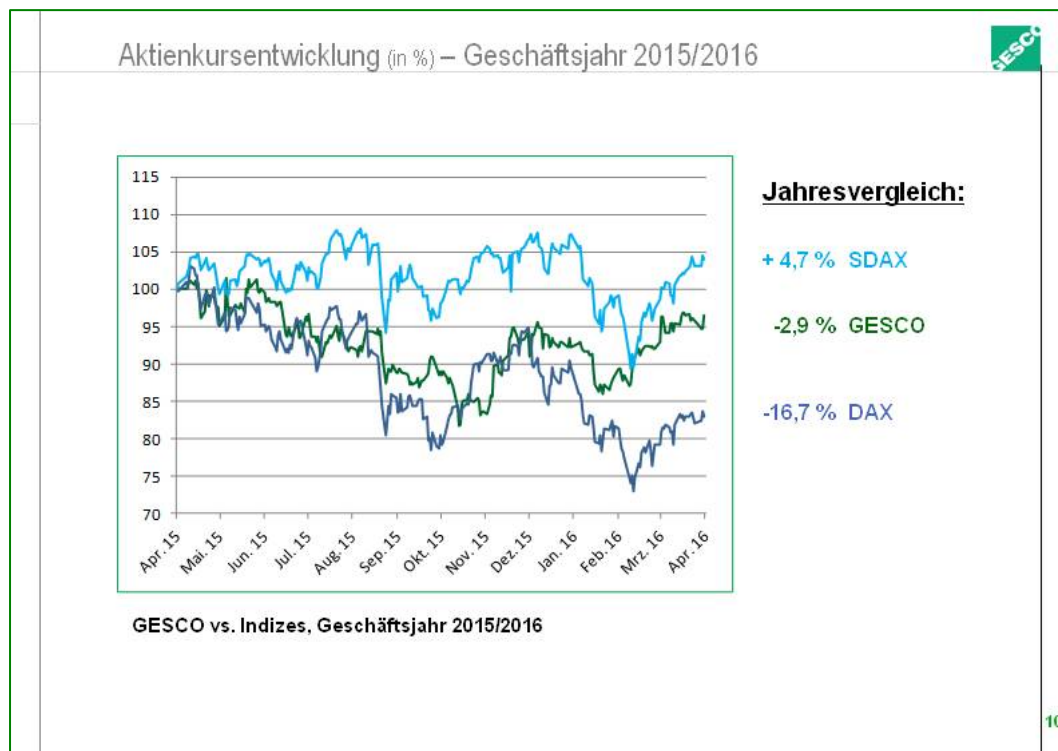
Die Makrobedingungen können wir nicht beeinflussen. Wir haben weder Einfluss auf das Zinsniveau noch auf die Nachfrage nach deutschen Autos in China. Niemand fragt uns, wer in den USA die Wahl gewinnen soll oder wie der Brexit zu gestalten ist.

Die Unternehmen der GESCO-Gruppe, und damit meine ich vor allem die Geschäftsführer der operativen Gesellschaften, haben aber sehr wohl Einfluss auf Produktionsabläufe, auf die Gestaltung der Prozesse, auf Einkauf und Vertrieb, auf Personalentscheidungen, auf Fixkostenstrukturen, auf Forschungsvorhaben und Kooperationen. Kurz gesagt: sie haben unternehmerische Verantwortung. Und diese gilt es mit aller Konsequenz wahrzunehmen. Im Interesse der Zukunftsfähigkeit der einzelnen Unternehmen, im Interesse der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und natürlich im Interesse der Aktionärinnen und Aktionäre. Ich bin zuversichtlich, dass die GESCO-Gruppe mit den richtigen Weichenstellungen ihren langfristigen Kurs des profitablen Wachstums auch in Zukunft fortsetzen kann.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich nun auf die Entwicklung am Kapitalmarkt und auf einige Punkte der heutigen Tagesordnung eingehen.

Bereits im vergangenen Jahr hatten wir Sie darüber informiert, dass neben unserem Aufsichtsratsmitglied Herrn Heimöller ein zweiter Großaktionär hinzugekommen ist, die Investmentaktiengesellschaft für langfristige Investoren TGV mit Sitz in Bonn. Seither haben beide Aktionäre ihre Anteile weiter aufgestockt. Heute hält Herr Heimöller rund 15 % der Anteile und bei der Investmentaktiengesellschaft liegen rund 14 %.



Was die Kursentwicklung betrifft, verzeichnete die GESCO-Aktie im Geschäftsjahr 2015/2016 ein leichtes Minus von 2,9 %, während der SDAX um 4,7 % zulegen. Wie Sie wissen, betrachten wir den SDAX als unsere Benchmark, obgleich wir im Dezember 2015 aus diesem AuswahlindeX ausgeschieden sind. Kriterien für die Indexzugehörigkeit sind die Marktkapitalisierung des Freefloat und die Handelsliquidität. Da mittlerweile fast 30 % der Aktien in den Händen der beiden Großaktionäre liegen und auch viele andere Aktionäre langfristig orientiert sind, ist die Zahl an Aktien, die dem täglichen Börsenhandel zur Verfügung stehen, zurückgegangen, was die Liquidität einschränkt. Daher sind wir im Indexranking nach unten gewandert. Auch die Börsengänge einiger größerer Unternehmen

haben sich nachteilig auf unsere Position ausgewirkt. Wir bedauern das Ausscheiden aus dem SDAX natürlich, auch wenn wir bislang keine gravierenden negativen Auswirkungen festgestellt haben.

Zur Rendite aus Aktieninvestments trägt bekanntlich nicht nur die Kursentwicklung bei, sondern auch die Dividende. Wie Sie wissen, verfolgt die GESCO AG seit vielen Jahren eine konstante Dividendenpolitik, die eine Ausschüttungsquote von rund 40 % des Konzernjahresüberschusses nach Anteilen Dritter vorsieht. Dank der erfreulichen Gewinnsteigerung im vergangenen Geschäftsjahr können wir Ihnen heute eine Anhebung der Ausschüttung von 1,75 € je Aktie auf 2,00 € je Aktie vorschlagen.

Meine Damen und Herren,

neben der Dividendensteigerung steht auf der heutigen Tagesordnung unter TOP 6 ein Aktiensplit. Damit setzen wir Anregungen und Wünsche um, die einige von Ihnen an uns herangetragen haben. Dies gilt nicht nur für Privatanleger, sondern auch für institutionelle Investoren und Intermediäre. Seit die Aktie in der Größenordnung oberhalb von 60 € notierte, mehrten sich die Stimmen, die die Aktie als „schwer“, also den Aktienkurs in Euro als hoch empfanden. Zugleich ist unsere gesamte Aktienzahl mit 3,325 Millionen Aktien absolut betrachtet eher niedrig. Der heutige Vorschlag sieht vor, zunächst das Grundkapital von derzeit 8,645 Mio. € durch Umwandlung von Kapitalrücklagen auf 9,975 Mio. € zu erhöhen. Anschließend soll dieses erhöhte Grundkapital neu eingeteilt werden in ebenfalls 9,975 Millionen Aktien mit einem entsprechenden rechnerischen Nennwert von 1,00 € je Aktie. Nach der Durchführung von Kapitalerhöhung und Aktiensplit haben Sie also in Ihrem Depot dreimal so viele GESCO-Aktien wie zuvor. An der Summe des Eigenkapitals ändert sich dabei nichts. Im Ergebnis haben wir die Aktienzahl verdreifacht und der Kurs müsste sich – zumindest rein rechnerisch – dritteln. Diese Maßnahme scheint uns geeignet, den Handel in der GESCO-Aktie zu erleichtern, die Aktie attraktiver zu machen und die Liquidität am Kapitalmarkt zu erhöhen.

GESCO-Aktie			
TOP 6			
Vorschlag: Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln (Umwandlung von Kapitalrücklagen in Grundkapital) und anschließender Aktiensplit			
	Grundkapital (€)	Aktienzahl	Nennwert je Aktie (€)
Aktuell	8.645.000	3.325.000	2,60
Kapitalerhöhung um	1.330.000		0,40
Grundkapital neu	9.975.000	3.325.000	3,00
Aktiensplitt 1:3	9.975.000	9.975.000	1,00
Ziel: durch höhere Aktienzahl die Aktie „leichter“ machen, um die Attraktivität für Privatanleger und die Liquidität zu steigern			

Unter TOP 7 finden Sie den Vorschlag, das bestehende genehmigte Kapital durch ein neues genehmigtes Kapital zu ersetzen. Der bisherige Kapitalrahmen erlaubte uns ausschließlich Barkapitalerhöhungen, während das neue genehmigte Kapital darüber hinaus auch Sachkapitalerhöhungen ermöglicht. Das Ziel besteht ganz einfach darin, die GESCO-Aktie auch als Akquisitionswährung einsetzen zu können – ein Thema, das bei der Anbahnung möglicher Unternehmenskäufe hin und wieder an uns herangetragen wird.

Meine Damen und Herren,

soweit zur heutigen Tagesordnung. Lassen Sie mich zum Ende meiner Ausführungen Ihnen allen meinen Dank für Ihre Verbundenheit zur GESCO zum Ausdruck bringen, verbunden mit der Bitte auch um Ihr Vertrauen in die zukünftige Entwicklung Ihres Unternehmens, für die wir an den eingangs genannten Themen mit aller Konsequenz arbeiten: profitables Wachstum, Kosteneffizienz und erfolgreiche Unternehmenskäufe.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.