



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

anlässlich der
**Hauptversammlung
der GESCO AG**

am 31. August 2017
in der Stadthalle Wuppertal
- es gilt das gesprochene Wort -

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Vertreter der Banken, der Aktionärsvereinigungen und der Medien, sehr geehrte Gäste,

im Namen des Vorstands heiße auch ich Sie zu unserer diesjährigen Hauptversammlung herzlich willkommen.

„Aufbruch“ war das Motto des abgelaufenen Geschäftsjahres, Aufbruch ist das Motto unseres Geschäftsberichts – und Aufbruch ist auch das Motto unserer heutigen Hauptversammlung.

Hinter uns liegt ein ereignisreiches Geschäftsjahr, in dem wir vieles in Gang setzten, um GESCO wieder auf den Weg des profitablen Wachstums zu führen. Und vor uns liegt das laufende Geschäftsjahr mit vielversprechenden Perspektiven, mit Wachstum bei Umsatz und Ergebnis.

Im Rahmen der Hauptversammlung des vergangenen Jahres stellte ich Ihnen die Grundzüge der Portfoliostrategie 2022 vor. Heute werde ich Sie über die konkrete Umsetzung und die weiteren Schritte informieren. Zudem werde ich Ihnen die Veränderungen im Portfolio erläutern. Im Anschluss beleuchten wir den Ausblick auf das neue Geschäftsjahr sowie unsere Prognose für die wesentlichen Kennzahlen. Abschließend folgen einige Worte zur GESCO-Aktie.

Doch lassen Sie uns zunächst das abgelaufene Geschäftsjahr betrachten.

Wie gesagt: Es war ein ereignisreiches Jahr. Wir setzen vieles in Gang, um GESCO wieder auf den Weg des profitablen Wachstums zu führen:

Erstens definierten wir mit der Portfoliostrategie 2022 die Leitplanken, innerhalb derer sich die GESCO-Gruppe in den kommenden Jahren bewegen und entwickeln soll – in Bezug auf das bestehende Portfolio ebenso wie mit Blick auf externes Wachstum durch Akquisitionen.

Zweitens machten wir das Portfolio robuster und stabiler, indem wir einen echten Hidden Champion erwarben und einen Restrukturierungsfall zum Verkauf stellten.

Drittens ergänzten wir unser Vorgehen in Bezug auf Akquisitionen durch einen aktiven Ansatz und stärkten damit den Dealflow.

Viertens griffen wir eine Anregung aus dem Aktionärskreis auf, indem wir durch einen Aktiensplit die Handelbarkeit der GESCO-Aktie verbesserten.

Fünftens verbreiterten wir mit einer Kapitalerhöhung die Eigenkapitalbasis, so dass die GESCO-Gruppe weiterhin voll handlungsfähig ist, sowohl bei Investitionen in die bestehende Gruppe als auch bei Akquisitionen weiterer Hidden Champions.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen, wir waren nicht untätig und setzten wirklich vieles in Gang. Blickt man indes nur rein auf die Zahlen, dann sieht man im Geschäftsjahr 2016/2017 offensichtlich von all dem noch keinen Erfolg. Im Gegenteil: GESCO verzeichnete das schlechteste Ergebnis seit über 10 Jahren. Dabei war das Umfeld durchwachsen. Das erfreuliche Wachstum des Bruttoinlandsprodukts war wesentlich vom Konsum getrieben, während der VDMA ein weiteres Jahr der Stagnation vermeldete. Da die GESCO-Gruppe schwerpunktmäßig in der Investitionsgüterindustrie tätig ist, bot die Konjunktur für uns somit keinen Rückenwind. Erwartungsgemäß war der Konzernumsatz leicht rückläufig, er erreichte 482 Mio. € nach 494 Mio. € im Vorjahr. Das Ergebnis vor Finanzergebnis, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) sank überproportional von 53 Mio. € auf knapp 50 Mio. €. Nach einem verhaltenen ersten Halbjahr verbesserte sich die Geschäftstätigkeit erst gegen Ende des Geschäftsjahres.

		2015/2016	2016/2017	Veränderung
Auftragseingang	Mio. €	483,2	498,7	+3,2 %
Konzernumsatz	Mio. €	494,0	482,5	-2,3 %
Konzern-EBITDA	Mio. €	53,3	49,7	-6,6 %
Konzern-EBIT	Mio. €	31,5	22,1	-29,6 %
Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter	Mio. €	16,1	7,9	-51,1 %

Massiv negativ wirkten sich die erhöhten Abschreibungen aus. Wie Sie wissen, fassten wir am 2. Februar 2017 den Entschluss, uns von unserer Beteiligung an der Protomaster GmbH zu trennen und diese zum Verkauf zu stellen. Damit einher ging eine Neubewertung unserer Beteiligung, die zu einem erheblichen voraussichtlichen Abschreibungsbedarf führte und daher eine Gewinnwarnung auslöste. Wie Sie wissen, hatte Protomaster zuvor die GESCO-Gruppe über einige Jahre als Restrukturierungsfall belastet, sowohl in Bezug auf das Ergebnis als

auch in Bezug auf Managementressourcen. Mit der Entscheidung zum Verkauf zogen wir einen Schlussstrich unter dieses Kapitel. Wir gelangten zu der Ansicht, dass GESCO auf Dauer nicht der beste Eigentümer für dieses Unternehmen ist. Unmittelbar im Anschluss an die entsprechende Ad-hoc-Mitteilung starteten wir den Verkaufsprozess. Inzwischen kristallisierten sich aus dem ursprünglichen Kreis von Interessenten einige potentielle Käufer heraus, mit denen wir aktuell Verhandlungen führen.

Letztlich belief sich der negative Einmaleffekt im Zusammenhang mit Protomaster in Form von außerplanmäßigen Abschreibungen auf 6,6 Mio. € im letzten Geschäftsjahr. In der Gewinn-und-Verlustrechnung führte dies zu einem kräftigen Rückgang beim Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (EBIT) von 32 Mio. € auf 22 Mio. €. Da die Abschreibungen im Zusammenhang mit Protomaster steuerlich nicht wirksam sind, erhöhte sich die Steuerquote deutlich. Der Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter erreichte knapp 8 Mio. € nach gut 16 Mio. € im Vorjahr. Wie gesagt: dies ist der schlechteste Wert seit mehr als zehn Jahren. Der Rückgang im Ergebnis ging dabei über den reinen Effekt aus der Zurverkaufstellung von Protomaster hinaus, wenngleich – und auch darauf möchte ich ausdrücklich hinweisen – sich keineswegs alle Gesellschaften rückläufig entwickelten.

Meine Damen und Herren,

im Geschäftsjahr 2016/2017 setzte sich damit nochmals ein mehrjähriger rückläufiger Trend zahlenmäßig fort. Genau dieser Trend war für uns der Anlass für die Portfoliostrategie 2022, nämlich die Tatsache, dass GESCO nach einer zuvor über viele Jahre erfolgreichen Historie seit 2012 an Dynamik verloren hatte. Das Geschäftsmodell war ins Stocken geraten, der Umsatz stagnierte bestenfalls, während die Margen und damit das Ergebnis tendenziell rückläufig waren. Wir sind jedoch überzeugt, im vergangenen Jahr mit der Portfoliostrategie 2022 nicht nur vieles, sondern Entscheidendes in Gang gesetzt zu haben. Nicht nur wollten wir damit den rückläufigen Ergebnistrend des letzten halben Jahrzehnts stoppen und umkehren. Vielmehr war es unser klares Ziel, einen regelrechten Aufbruch zu neuem profitablen Wachstum mit allen Konsequenzen anzugehen – strategisch ebenso wie operativ. Dies werde ich Ihnen gleich ausführlich erläutern.

Meine Damen und Herren,

im Rahmen der Portfoliostrategie 2022 nahmen wir uns unter anderem vor, wieder stärkeres externes Wachstum zu generieren, wie es das GESCO-Geschäftsmodell ja seit der Gründung vorsieht. Keine Frage: Der Kauf wirtschaftlich gesunder, etablierter mittelständischer Industrieunternehmen ist in den letzten Jahren schwieriger geworden. Der Markt ist wesentlich transparenter und effizienter als früher, die Verkäufer werden umworben von unterschiedlichen Investoren, von Private-Equity-Fonds über strategische Käufer bis zu Family Offices. Ja, der Kauf ist heute schwieriger – aber er ist nicht unmöglich. Wie erwähnt, ergänzten wir im vergangenen Jahr unser Vorgehen um einen proaktiven Ansatz. Wir praktizieren dabei ein systematisches Vorgehen und analysieren die Unternehmenslandschaft im Hinblick auf Firmen, die zu unseren Segmenten passen und unsere Kriterien in Bezug auf Umsatz und Ertragskraft erfüllen. Wir suchen Hidden Champions, die solide und gesund aufgestellt sind, eine führende Position in ihren jeweiligen Märkten einnehmen und attraktive Wachstumsperspektiven bieten. Und wenn die Datenlage dann auch noch nahelegt, dass ein Nachfolgethema anstehen könnte, nehmen wir Kontakt zu den Unternehmensinhabern auf. Dieses Vorgehen führte bereits zu ersten Gesprächen, die uns klar bestärkt haben, dieses für GESCO neue Vorgehen seitdem in unseren M&A-Ansatz zu integrieren.

Insgesamt generiert die GESCO AG einen kontinuierlichen Dealflow, wir führen zahlreiche Gespräche, bewerten Jahresabschlüsse, geben Angebote ab und führen Analysen in unterschiedlicher Tiefe durch. Ich betone ausdrücklich, dass wir viel Zeit und Kraft in den M&A-Prozess investieren, denn wir wollen Unternehmen kaufen. Aber, und auch das betone ich ausdrücklich: wir müssen nicht kaufen. Wir agieren weiterhin diszipliniert, machen keine Bewertungsexzesse mit und kaufen ein Unternehmen nur dann, wenn wir überzeugt sind, dass es zur GESCO-Gruppe passt und dass der Kaufpreis fair und angemessen ist.

Und genau dies war der Fall bei der Pickhardt & Gerlach-Gruppe, die wir zum Jahreswechsel 2016/2017 erwarben. Pickhardt & Gerlach ist im wahrsten Sinne des Wortes eine Akquisition, die veredelt – ein Hidden Champion, wie er im Buche steht, der in seinem Markt europaweit Maßstäbe setzt. Zudem hätte das Unternehmen kaum besser zu unserem Segment Ressourcen-Technologie passen können. Der Kauf im Rahmen einer Nachfolgelösung ermöglichte GESCO, unsere Erfahrung darin einzubringen, ein Lebenswerk in guten Händen weiterzuführen.

Das Unternehmen erwirtschaftet seinen Umsatz von rund 30 Mio. € mit gerade einmal 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern – und dies in einem Dreischichtbetrieb rund um die Uhr. Schon daran können Sie erkennen, dass Pickhardt & Gerlach eine hochautomatisierte Fertigung betreibt.

Anfang 2017 integrierten wir das Unternehmen in das Berichtswesen und in die Abläufe der GESCO-Gruppe. Das operative Geschäft entwickelt sich bisher hervorragend weiter, sodass wir auch im Nachhinein regelrecht stolz auf diesen Erwerb sind.

Wie ich Ihnen eingangs erläuterte, steht diesem Zugang im Portfolio die Entscheidung gegenüber, unsere Beteiligung an der Protomaster GmbH zum Verkauf zu stellen. Wir haben also einen attraktiven Hidden Champion erworben und einen Restrukturierungsfall zum Verkauf gestellt. Damit stärkten wir das Portfolio alles in allem wesentlich, machten es robuster und reduzierten Risiken.

Sehr geehrte Damen und Herren,

vor dem Hintergrund des Erwerbs von Pickhardt & Gerlach ist auch die Kapitalerhöhung zu sehen, die wir im März 2017 durchführten. Unser Ziel war es, nach dem Erwerb die Eigenkapitalbasis zu verbreitern und uns damit nach vorne blickend volle Handlungsfähigkeit sowohl für weitere Akquisitionen als auch für Investitionen in die bestehende Gruppe zu sichern. Nach Abwägung der verschiedenen Optionen wählten wir den Weg einer Kapitalerhöhung ohne Prospekt und unter Ausschluss des Bezugsrechts der bestehenden Aktionäre. Eine Maßnahme mit Bezugsrecht hätte eine Prospektspflicht zur Folge gehabt. Dies aber hätte für die GESCO AG und für ihre Tochtergesellschaften über mehrere Monate erhebliche zeitliche und kapazitätsmäßige Belastungen mit sich gebracht, zudem wären beträchtliche externe Kosten angefallen. Darüber hinaus bildet die mehrmonatige Dauer einer solchen Transaktion vom Startschuss bis zum Ende des Bezugsrechtshandels eine beträchtliche Unwägbarkeit mit entsprechenden Risiken – schließlich ist zu Beginn der Aktivitäten nicht prognostizierbar, wie die Verfassung des Kapitalmarkts nach Abschluss der Vorbereitungen sein wird. Nach Abwägung aller Optionen haben sich Vorstand und Aufsichtsrat daher für die gewählte Form entschieden. Alles in allem ist dieser Weg ausgesprochen effizient und kostengünstig. Zugleich konnten wir neue Investoren im In- und Ausland für GESCO gewinnen und damit unsere Aktionärsbasis verbreitern, was ebenfalls ein erklärtes Ziel war.

Im Zuge der Transaktion haben wir 864.499 neue Aktien zu 23,50 € ausgegeben, so dass der Gesellschaft rund 20 Mio. € zuflossen. Dabei erhöhten wir das Grundkapital auf 10.839.499 €, eingeteilt in ebenso viele Aktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1,00 € je Aktie.

Die Kapitalmaßnahme war mehrfach überzeichnet, wir platzierten das maximal mögliche Volumen, das sich auf 10 % des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Beschlussfassung durch die Hauptversammlung belief. Erlauben Sie mir den Hinweis, dass die Aktie im Frühjahr 2017, also nach der Transaktion, zeitweise unter dem Ausgabepreis von 23,50 € notierte, so dass für Anleger die Gelegenheit bestand, ihre mögliche Verwässerung sogar zu einem günstigeren Kurs auszugleichen.

 GESCHÄFTSJAHR 2016/2017 Die Bilanz-Kennzahlen im Detail				
		2015/2016	2016/2017	Veränderung
Bilanzsumme	Mio. €	410,2	439,9	+7,3 %
Eigenkapital	Mio. €	195,8	214,1	+9,4 %
Eigenkapitalquote	%	47,7	48,7	+ 1 %-Pkt.
Liquide Mittel	Mio. €	36,6	35,1	-3,9 %
Verschuldungsgrad		1,5	1,7	-

Der Blick auf die Bilanz zeigt unverändert solide Relationen. Die Eigenkapitalquote lag mit 48,7 % auf einem sehr soliden Niveau leicht über dem Wert zum Vorjahresstichtag, die liquiden Mittel bewegten sich mit rund 35 Mio. € leicht unterhalb des Vorjahreswertes. Der Verschuldungsgrad, definiert als Verhältnis der Nettobankschulden zum EBITDA, liegt trotz der leichten Ausweitung der Bankschulden in Verbindung mit einem rückläufigen Ergebnis bei einem gesunden Faktor von 1,7. Alles in allem verfügen wir weiterhin über eine starke Bilanz und damit über volle Handlungsfähigkeit.

Meine Damen und Herren,

die Tagesordnung der heutigen Hauptversammlung umfasst auch die Zustimmung zu einem neuen genehmigten Kapital. Wir beschränken uns dabei auf eine mögliche Erhöhung um bis zu 10 % des Grundkapitals. Dies spiegelt unseren tatsächlichen potentiellen Kapitalbedarf wider, da wir maßvoll wachsen und die neu erworbenen Unternehmen auch angemessen integrieren wollen. Einen gewissen Kapitalrahmen brauchen wir, um das bewährte Geschäftsmodell in einer erfolgreichen Form betreiben zu können. Konkrete Pläne für eine Kapitalerhöhung bestehen derzeit nicht. Vielmehr handelt es sich um einen reinen Vorratsbeschluss.

Lassen Sie mich in diesem Zusammenhang ausdrücklich betonen, dass explizit nicht jede anstehende Akquisition zwingend eine Kapitalerhöhung nach sich zieht.

Vielmehr ist es unser erklärtes Ziel, aus der Innenfinanzierung der Gruppe kontinuierlich – und künftig wieder in verstärktem Maße – Mittel zu generieren, so dass kleinere bis mittelgroße Zukäufe darstellbar sind, ohne an den Kapitalmarkt herantreten zu müssen. Nicht zuletzt deshalb haben wir im Rahmen der Portfoliostrategie 2022 auch den Cashflow und in diesem Zusammenhang auch das Working Capital verstärkt ins Visier genommen. Wir unterstützen unsere Tochtergesellschaften dabei, Zahlungsziele zu verbessern und die Vorräte so zu optimieren, dass die Lieferbereitschaft gewährleistet ist, ohne dass Kapital unnötig gebunden wird.

Meine Damen und Herren,

als Aktionärinnen und Aktionäre sind Sie Miteigentümer der GESCO AG, Ihre Aktien stellen eine unternehmerische Beteiligung dar. Dem entspricht unsere seit vielen Jahren praktizierte Dividendenpolitik, rund 40 % des Konzernjahresüberschusses nach Anteilen Dritter an die Aktionärinnen und Aktionäre auszuschütten. Dieser Richtlinie folgend, schlugen Vorstand und Aufsichtsrat der heutigen Hauptversammlung eine Dividende von 0,35 € je Aktie vor. Damit liegen wir bei der Ausschüttungsquote ein Stück weit über der Marke von 40 %. Damit möchten wir signalisieren, dass wir von einer wieder deutlich positiveren Entwicklung der Gruppe überzeugt sind.

Sehr geehrte Damen und Herren,

soviel zum abgelaufenen Geschäftsjahr. Lassen Sie mich nun auf die Portfoliostrategie 2022 und ihre Umsetzung eingehen. Noch einmal: Unser Ziel dabei war und ist es, die mehrjährige Zeit rückläufiger Ergebnisse zu beenden und damit den Aufbruch zu neuem profitablen Wachstum in die Tat umzusetzen.

Auf der Hauptversammlung des vergangenen Jahres hatte ich Ihnen die Grundzüge skizziert:

Ausgehend von Megatrends und den korrespondierenden attraktiven Endkundenmärkten segmentierten wir das Portfolio neu. Damit erhöhten wir nicht nur die Transparenz gegenüber dem Kapitalmarkt, sondern fokussierten uns auf Märkte, die uns langfristig attraktiv erscheinen. Zugleich schärfte und erweiterte die Neusegmentierung unseren Blick für Unternehmensakquisitionen.

In einer umfassenden Benchmarkanalyse, in der wir auch die eigene Historie jedes Unternehmens mit beleuchteten, stellten wir jede Tochtergesellschaft in punkto Wachstum und Marge auf den Prüfstand und vereinbarten seither mit den Geschäftsführern gemeinsame Ziele für die kommenden drei Jahre. Bei denjenigen Beteiligungen, die in den letzten Jahren temporär hinter ihrem Zielwert zurückblieben, definierten die Unternehmen seither Optimierungsprojekte auf Vertriebs- wie auf Kostenseite, welche die Vorhaben bis hin zur Zielerreichung konkret beschreiben. Seither läuft die Umsetzung in den Unternehmen.

Gleichzeitig justierten wir unsere Rolle als Eigentümer dabei sicherlich neu, jedoch ganz klar auch zukünftig unter Beibehaltung unserer dezentralen Strukturen mit vollverantwortlichen Geschäftsführern.

Lassen Sie mich ausdrücklich betonen, dass es bei der Portfoliostrategie 2022 gerade nicht um eine kurzfristige Ergebnismaximierung geht. Einige Optimierungsprojekte setzen auf der Kostenseite an, etwa zur Effizienzsteigerung durch Automatisierung in der Produktion; andere sind auf eine Expansion des Geschäfts gerichtet. Die Maßnahmen sind definiert und in Umsetzung, wirksam

werden sie über den Zeitraum der drei Jahre 2017, 2018 und 2019, wobei die Ergebniswirkung als Ganzjahreseffekt naturgemäß zeitversetzt erfolgt.

Ich bin persönlich fest davon überzeugt, dass wir diesen Weg des Aufbruchs mit all seinen Veränderungen beschreiten mussten, um die Gruppe wetterfest zu machen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern, gerade im Interesse einer nachhaltig positiven Entwicklung. Ganz folgerichtig haben wir uns im Rahmen der Bilanzpressekonferenz auch zu einem konkreten Ziel für die Gruppe bekannt: Bis zum Jahr 2022 wollen wir auf Gruppenebene eine EBIT-Marge von mindestens 8 % nachhaltig verankert haben.

Wohlgemerkt „nachhaltig“, also nicht als einmalig erzielten Spitzenwert, sondern als Ertragsniveau, das in einem stabilen konjunkturellen Umfeld durchgängig erreichbar sein muss. Die Geschäftspolitik der GESCO AG war immer langfristig ausgerichtet, und daran hat sich mit der Portfoliostrategie 2022 absolut nichts geändert.

Allerdings darf eine langfristige Orientierung nicht zur Ausrede dafür werden, „kurzfristig“ die Zügel schleifen zu lassen und eine Ertragsschwäche gegenüber dem Wettbewerb zu tolerieren. Die Unternehmen der GESCO-Gruppe haben vieles, worauf sie stolz sein können, worauf sie aufbauen können. Es gibt aber definitiv nichts, auf dem wir uns ausruhen dürfen. Mag sein, dass wir uns an einigen Stellen zu lange in Sicherheit gewogen haben, vielleicht etwas erfolgsverwöhnt waren. Aber es nutzt nichts, darauf zu warten, dass es besser wird. Wir müssen schon selbst dafür sorgen, dass es besser wird. Und genau das tun wir.

Dabei haben wir einen Kulturwandel in der GESCO-Gruppe angestoßen: Hin zu stärkerer Leistungsorientierung und zu ambitionierteren Zielen. Hin zu mehr Verbindlichkeit bei der Umsetzung. Einen Kulturwandel hin zu größerer Agilität. Vielleicht sind wir dadurch an manchen Stellen auch ein unbequemerer Gesellschafter geworden. Aber es ist ja auch nicht unsere primäre Aufgabe, bequem zu sein. Es ist unsere Aufgabe, ein Klima der Leistungsorientierung zu schaffen, in dem die Unternehmen erfolgreich wirtschaften können. Und Erfolg macht Spaß! Natürlich arbeitet man lieber in einem erfolgreichen Unternehmen. Erfolg verstärkt den Erfolg. Und genau mit diesem Klima möchten wir die Geschäftsführer, Abteilungsleiter und weiteren Mitarbeiter für unsere Unternehmen begeistern. Wir suchen Menschen, die etwas bewegen möchten, die erfolgreich sein wollen. Erfolgreichen Unternehmen fällt es leichter, qualifizierte, motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu gewinnen und an sich zu binden. Diesen Aspekt stellen wir stärker als bisher in den Mittelpunkt.

Unternehmenserfolge sind das Ergebnis des Engagements erfolgsorientierter Menschen. Die Geschäftsführer der GESCO-Gruppe verstehen ihr Geschäft von der Pike auf und sind in ihren Märkten und Technologien zu Hause. Sie sind es, die als Unternehmerpersönlichkeiten ihre Unternehmen nach vorne bringen. Sie treiben den Kulturwandel in ihren jeweiligen Unternehmen voran. Die Geschäftsführer sind entscheidende Leistungsträger der Gruppe, und sie erwirtschaften mit ihren Teams die Ergebnisse, die letztlich Ihnen, den Aktionärinnen und Aktionären, zugutekommen. Diesen Schlüsselpersonen vertrauen wir unsere Beteiligungen an, damit sie sie erfolgreich weiterentwickeln, wettbewerbsfähig und zukunftssicher aufstellen. Fast alle Geschäftsführer der GESCO-Gruppe sind heute auf dieser Hauptversammlung – meine Herren, ich begrüße Sie an dieser Stelle sehr herzlich.

Zugleich danke ich Ihnen und Ihren Teams, ebenso wie dem Team der GESCO AG hier in Wuppertal, ausdrücklich für Ihr Engagement im abgelaufenen Geschäftsjahr. Insbesondere danke ich Ihnen allen für Ihren sportlichen Ehrgeiz, mit dem Sie sich einen ambitionierten Kurs vornehmen und konsequent bis zum Ziel verfolgen. Für viele in der GESCO-Gruppe sind der Aufbruch und der Kulturwandel mit Veränderungen, höherer Arbeitsbelastung und anspruchsvolleren Zielen verbunden. Herzlichen Dank an Sie als Geschäftsführer und an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für Ihr Engagement und Ihren tagtäglichen Einsatz!

Meine Damen und Herren,

als Holding sind wir Sparringspartner. Um dieser Rolle noch besser gerecht zu werden, bauten wir unsere Unterstützung für die Tochtergesellschaften um. GESCO war schon immer stark in der kaufmännischen Hilfestellung der oftmals von Ingenieuren geleiteten Unternehmen. Hier haben wir unsere Beratung als Gesellschafter verstärkt, indem wir die Zuordnung der Tochtergesellschaften zu den kaufmännischen Beteiligungsmanagern gleichmäßiger verteilt haben, so dass den Kollegen mehr Zeit pro Unternehmen zur Verfügung steht.

Zudem haben wir unsere Unterstützung in technischer Hinsicht ausgebaut. Unser technisches Beteiligungsmanagement, das lange Zeit bei unseren Restrukturierungsfällen gebunden war, steht nun für die technischen Optimierungsprojekte gleich mehreren Unternehmen beratend zur Verfügung. So haben wir uns im Oktober letzten Jahres auf Holding-Ebene mit einem weiteren Ingenieur verstärkt, der ebenfalls projektweise Unterstützung leistet. Insgesamt sind wir so deutlich besser in der Lage, bei Aufgaben, die über das normale Tagesgeschäft hinausgehen, beratend zu unterstützen. Zusätzlich haben wir in der Holding im Bereich Marketing eigene Kompetenzen aufgebaut, um auch dieses Beratungsfeld für die Unternehmen zu stärken. All dies wohlgeleitet unter der Verantwortung des jeweiligen Geschäftsführers. Und diese Dienstleistungen der Holding werden gerne in Anspruch genommen: wir erhalten regelmäßig neue Anfragen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

soviel zur Strategie und zu ihrer Umsetzung. Ich hatte erläutert, dass die Optimierungsprojekte im Wesentlichen ab dem Geschäftsjahr 2018/2019 Ergebnisse zeigen werden. Gleichwohl trägt die Portfoliostrategie 2022 bereits im laufenden Geschäftsjahr 2017/2018 erste Früchte. Zudem hat sich das konjunkturelle Umfeld aufgehellt: Der VDMA hatte nach Jahren der Stagnation für 2017 zunächst ein Prozent Produktionswachstum in Aussicht gestellt und diesen Ausblick Ende Juni auf drei Prozent angehoben. Die GESCO-Gruppe setzt im neuen Geschäftsjahr auf Wachstum, das darüber noch deutlich hinausgeht.

Im Rahmen der Bilanzpressekonferenz haben wir beim Umsatz einen Zuwachs auf 510 bis 530 Mio. € in Aussicht gestellt. Wenn dies gelingt, hätten wir erstmals die Umsatzschwelle von einer halben Milliarde Euro übersprungen. Der Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter sollte sich nach unserer Einschätzung mehr als verdoppeln und 17 bis 18 Mio. € erreichen.


GESCHÄFTSJAHR 2017/2018
Erwartungen für das neue Geschäftsjahr

		2016/2017 Ist	2017/2018 Ausblick		Veränderung
Konzernumsatz	Mio. €	482,5	510 bis 530		+6 % bis +10 %
Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter	Mio. €	7,9	17 bis 18		+115 % bis +128 %
Ergebnis je Aktie* nach IFRS	€	0,79	1,57 bis 1,66		99 % bis 110 %

*Aktienzahl erhöht durch Kapitalerhöhung vom März 2017

Im Rahmen der Bilanzpressekonferenz erläuterten wir erstmals auch unsere Erwartungen und Ziele auf Segmentebene.


GESCHÄFTSJAHR 2017/2018
Erwartete Segment-Entwicklung

 PRODUKTIONSPROZESSTECHNOLOGIE	Umsatz	
	EBIT	
 RESSOURCENTECHNOLOGIE	Umsatz	
	EBIT	
 GESUNDHEITS- & INFRASTRUKTURTECHNOLOGIE	Umsatz	
	EBIT	
 MOBILITÄTSTECHNOLOGIE	Umsatz	
	EBIT	

Das Segment Produktionsprozess-Technologie profitiert vom Trend zur Automatisierung und Industrie 4.0 bei den Endkunden. Hier erwarten wir Umsatz und Ergebnis über Vorjahr.

Im Segment Ressourcen-Technologie ist erstmals Pickhardt & Gerlach in die Gewinn-und-Verlustrechnung einbezogen, so dass das Segment anorganisches Wachstum aufweist. Aber auch organisch, also auf Basis der bereits vorhandenen Unternehmen, planen wir mit Wachstum bei Umsatz und Ergebnis. Beides zusammen sollte dazu führen, dass Umsatz und Ergebnis deutlich über den Vorjahreswerten liegen.

Das Segment Gesundheits- und Infrastruktur-Technologie zeichnet sich durch eine stabile, konjunkturresistente Entwicklung aus. Auch hier erwarten wir

Umsatzwachstum. Im weiteren Jahresverlauf werden die Ergebnisse einzelner Gesellschaften durch Einmalaufwendungen belastet, die im Wesentlichen auf Kapazitätserweiterungen und Optimierungen zurückzuführen sind. Dennoch rechnen wir für das Segment insgesamt mit einem stabilen Ergebnis.

Im Segment Mobilitäts-Technologie erwarten wir durch die Portfoliobereinigung leicht rückläufige Umsätze, beim Ergebnis hingegen Wachstum.

Meine Damen und Herren,

soweit unsere Erwartungen zum Zeitpunkt der Bilanzpressekonferenz am 29. Juni. Wie sind die Geschäfte in der Gruppe seither verlaufen? Kurz gesagt: die bisherige Entwicklung im Jahresverlauf stützt unsere positive Einschätzung und bietet Anlass zu Optimismus: GESCO hat einen ausgesprochen dynamischen Start in das neue Geschäftsjahr realisiert. Am 14. August haben wir die Mitteilung zum ersten Quartal veröffentlicht.

 GESCHÄFTSJAHR 2017/2018				
Die Finanz-Kennzahlen Q1 und vorläufige Zahlen Q2				
Q1		2016/2017	2017/2018	Veränderung
Auftragseingang	Mio. €	122,5	148,7	+21,3 %
Konzernumsatz	Mio. €	113,6	133,4	+17,5 %
Konzern-EBITDA	Mio. €	10,6	17,5	+65,6 %
Konzern-EBIT	Mio. €	5,4	10,9	+101,1 %
Konzernüberschuss nach Anteilen Dritter	Mio. €	2,7	5,6	+109,3 %
Q2		2016/2017	2017/2018	Veränderung
Auftragseingang	Mio. €	127,7	rd. 128	
Konzernumsatz	Mio. €	115,2	rd. 131	+14 %
<p>→ Ausblick für das Gesamtjahr bestätigt</p> <p>→ beim Ergebnis gute Chancen, den oberen Rand der Bandbreite zu erreichen</p>				

In einer Mischung aus internem und externem Wachstum haben Auftragseingang und Umsatz deutlich zugelegt und der Konzernüberschuss nach Anteilen Dritter hat sich mehr als verdoppelt. Dabei haben drei von vier Segmenten Wachstum bei Auftragseingang und Umsatz generiert. Lediglich das Segment Mobilitäts-Technologie konnte an diese positive Entwicklung nicht anschließen und verzeichnete rückläufige Zahlen. Angesichts des insgesamt sehr guten Verlaufs des ersten Quartals möchte ich betonen, dass sich diese Entwicklung nicht ohne weiteres auf das Gesamtjahr hochrechnen lässt. Zum einen konnten einige Unternehmen im ersten Quartal überdurchschnittlich attraktive Aufträge bei dynamischer Marktentwicklung realisieren, zum anderen erwarten einige Gesellschaften eine gewisse Beruhigung im zweiten Halbjahr.

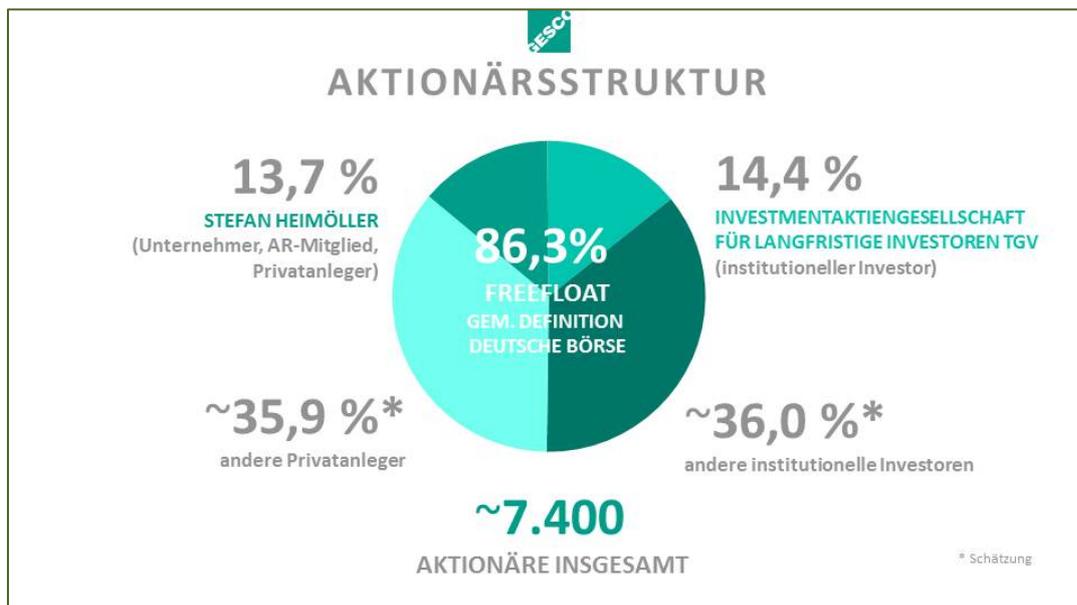
Mit der Mitteilung zum ersten Quartal haben wir bereits vorläufige Zahlen für das zweite Quartal veröffentlicht, das operativ die Monate April bis Juni der Tochtergesellschaften umfasst. Auch in diesem Zeitraum bewegten sich Auftragseingang und Umsatz auf einem hohen Niveau. Auf Basis der Informationen, die uns gegenwärtig vorliegen, bestätigen wir den Ausblick vom Juni, wobei wir derzeit gute Chancen sehen, beim Ergebnis den oberen Rand der Bandbreite zu erreichen.

Meine Damen und Herren,

so viel zur Entwicklung im laufenden Geschäftsjahr. Lassen Sie mich abschließend auf die GESCO-Aktie eingehen.

Wie eingangs erwähnt, führten wir Ende Dezember den von der Hauptversammlung des letzten Jahres beschlossenen Aktiensplit durch. Damit griffen wir Anregungen von Aktionären auf, die sich eine bessere Handelbarkeit der GESCO-Aktie wünschten. Um ein praktikables Umtauschverhältnis herbeizuführen, erhöhten wir zunächst das Grundkapital aus Gesellschaftsmitteln von 8,645 Mio. € auf 9,975 Mio. € und teilten es anschließend neu ein in ebenfalls 9,975 Millionen Aktien mit einem entsprechenden rechnerischen Nennwert von 1,00 € je Aktie. Im Ergebnis haben wir die Aktienzahl verdreifacht und der Kurs hat sich rechnerisch gedrittelt. An der Summe des Eigenkapitals änderte sich dabei nichts, der Gesellschaft sind auch keine neuen Mittel zugeflossen. Hatte der Split die erhofften Auswirkungen auf die Börsenumsätze? Da die Wirkung einer solchen Maßnahme natürlich nie isoliert zu messen ist, lässt sich diese Frage nicht eindeutig beantworten. Wir können aber feststellen, dass im ersten Quartal 2017 die Umsätze in der Aktie in Euro um rund 75 % höher waren als im letzten Quartal 2016.

Letztlich hat sich dann durch die Kapitalerhöhung im März 2017 die Aktienzahl von 9,975 Millionen Aktien auf den heute noch gültigen Wert von 10.839.499 Aktien weiter erhöht.



Die Aktionärsstruktur hat sich gegenüber dem vergangenen Jahr kaum verändert. Die GESCO AG hat nach wie vor einen hohen Anteil an Privatanlegern, aber natürlich sind auch institutionelle Anleger wie Fonds, Vermögensverwaltungen und seit einiger Zeit auch vermehrt Stiftungen investiert. Aktuell haben zwei Aktionäre das Überschreiten einer meldepflichtigen Schwelle beim Anteilsbesitz gemeldet. Es sind unsere beiden Großaktionäre: Zum einen Herr Heimöller, der selbst als Unternehmer im Mittelstand tätig ist und seit 2013 dem Aufsichtsrat angehört, und zum anderen die Investmentaktiengesellschaft für langfristige Investoren TGV mit Sitz in Bonn, ein renommierter Value-Investor. Wie Herr Möllerfriedrich bereits ausgeführt hat, stellt sich heute Herr Große-Allermann, Vorstand der Investmentaktiengesellschaft für langfristige Investoren TGV, zur Wahl in den zu

erweiternden Aufsichtsrat. Sowohl Herr Heimöller als auch die Investmentaktiengesellschaft sind erklärtermaßen langfristig orientiert, was perfekt zur Strategie der GESCO AG passt. Ich denke, man darf beide mit Fug und Recht als Ankeraktionäre bezeichnen.



Meine Damen und Herren,

blicken wir abschließend auf die Kursentwicklung der GESCO-Aktie – zunächst über den längeren 5-Jahres-Zeitraum.

Wie ich eingangs erwähnte, war unsere Portfoliostrategie 2022 die notwendige Reaktion auf die Tatsache, dass GESCO nach einer zuvor über viele Jahre erfolgreichen Historie seit 2012 an Dynamik verloren hatte. Das Geschäftsmodell war ins Stocken geraten, der Umsatz stagnierte bestenfalls, während die Margen und damit das Ergebnis tendenziell rückläufig waren. Und genau diese Geschäftsentwicklung spiegelt sich auch im Aktienkurs in den letzten 5 Jahren wider.

Betrachten wir gemeinsam, wie sich die Anlage in der GESCO-Aktie seit dem Tag nach der Hauptversammlung 2012 entwickelte. Zu Beginn dieses Zeitraums stand die GESCO-Aktie splitbereinigt bei 21,72 €. Der Kurs der GESCO-Aktie war sodann über vier Jahre leicht rückläufig und stieg erst in den letzten Monaten auf 27,58 € am Montag dieser Woche an.

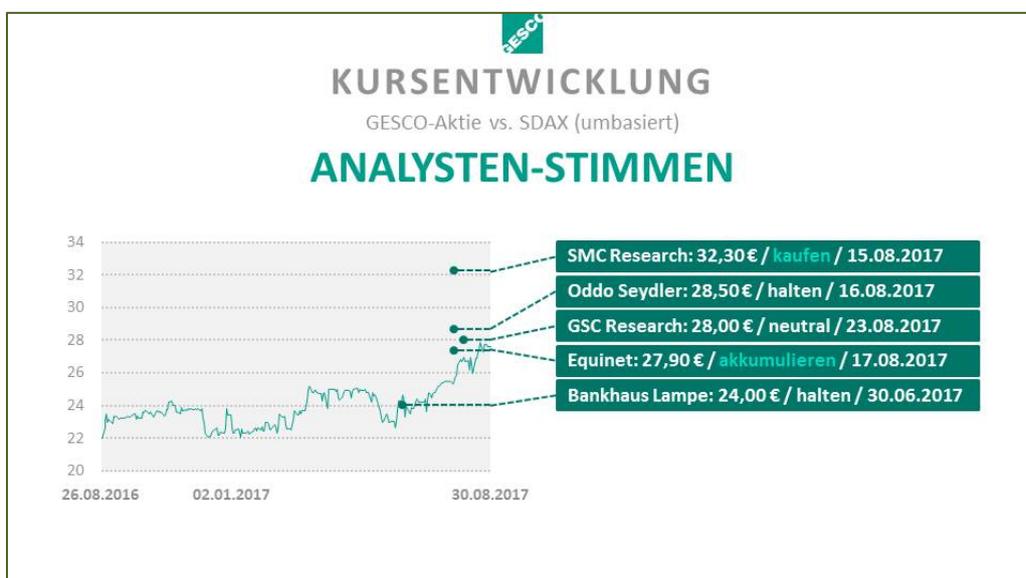
Inklusive der alljährlichen Dividendenzahlungen ergab sich eine Wertsteigerung von insgesamt 40 % über den gesamten Zeitraum von 5 Jahren, oder im jährlichen Durchschnitt knapp 7 %. Ein Investment in den SDAX hingegen hätte im gleichen Zeitraum eine Wertsteigerung von rund 131 % generiert oder gut 18% pro Jahr.



Kommen wir nun zum Einjahreszeitraum. Wie hat sich der Kurs entwickelt, seit wir uns im vergangenen Jahr im Rahmen der Hauptversammlung hier in der Historischen Stadthalle Wuppertal gesehen haben? Am Tag nach der Hauptversammlung notierte die GESCO-Aktie „ex-Dividende“ bei 22,01 €. Nach anfänglicher Seitwärtsbewegung zog der Kurs dann in den letzten Monaten deutlich an.

Am 18. August 2017, also vor knapp zwei Wochen, erreichte die GESCO-Aktie mit einem Schlusskurs von 27,85 € sogar ein neues Allzeithoch. Gleichzeitig haben wir erstmals in der GESCO-Historie bei der Marktkapitalisierung die Marke von 300 Mio. € geknackt. Offenbar ist unser Aufbruch im letzten Jahr auch beim Aktienkurs angekommen und konnte die mehrjährige „Durststrecke“ beenden.

Mit der GESCO-Aktie haben Sie somit allein im letzten Jahr gut 25 % Rendite erzielt, und dies ohne Einbeziehung der heute vorgeschlagenen Dividendenzahlung von rund 1 %. Der SDAX, der als Performance-Index ja auch die Dividenden beinhaltet, verbuchte hingegen im zurückliegenden Jahr eine Performance von knapp 21 %. Damit schlug die GESCO-Aktie in den letzten 12 Monaten den SDAX.



Meine Damen und Herren,

auch die Analysten haben die Neuigkeiten bei GESCO wohlwollend aufgenommen und seit Februar 2017 ihre Kursziele erhöht, zwei haben zudem ihr Votum von „Halten“ auf „Kaufen“ bzw. „Akkumulieren“ hochgesetzt. Lassen Sie mich dabei betonen, dass wir an unseren strategischen und operativen Aufgaben arbeiten, um die GESCO-Gruppe wetterfest und zukunftsfähig zu machen. Darüber informieren wir aktiv und transparent. Auf dieser Basis billigt der Kapitalmarkt, billigen Sie als unsere Aktionärinnen und Aktionäre dann der GESCO-Aktie einen bestimmten Kurs zu, der natürlich immer auch von anderen Faktoren wie dem Zinsniveau oder der Konjunktüreinschätzung beeinflusst ist. Gleichwohl freut es uns natürlich, dass sich der Aktienkurs so positiv entwickelt hat. Schließlich ist der Börsenkurs als Ausdruck konkreter Investitionsentscheidungen der Aktionärinnen und Aktionäre eine sehr direkte und messbare Bewertung Ihrer Sicht auf die Entwicklungen bei GESCO. Wir werten die zuletzt gute Kursentwicklung als Ihr Zeichen des Vertrauens in eine positive wirtschaftliche Entwicklung der GESCO-Gruppe.

Im Namen des Vorstands danke ich Ihnen für Ihr Vertrauen, das Sie der GESCO AG und ihrer neuen Ausrichtung entgegenbringen. Und wir werden alles dafür tun, dass dieses Vertrauen auch in der Zukunft gerechtfertigt ist.

Und ich danke Ihnen auch persönlich für das Vertrauen, um das ich Sie an dieser Stelle im vergangenen Jahr in meiner seinerzeit neuen Rolle als Vorstandsvorsitzender gebeten hatte. Viele von Ihnen sind schon lange Aktionäre, andere haben uns neu entdeckt, manche sind nach längerer Zeit zurückgekehrt. Ihnen allen gilt unser Dank!

Meine Damen und Herren,

ich bin überzeugt, dass wir in einer sehr gesunden Kombination unterwegs sind, in einer starken Kombination. Wir haben ein auf Langfristigkeit angelegtes Geschäftsmodell, das sich in der Vergangenheit in Höhen und Tiefen bewährt hat. Unser Aufbruch belebt dieses Geschäftsmodell mit Elementen des Wandels, die zwingend erforderlich sind, um seine Zukunftsfähigkeit zu sichern. Wir stellten strategische Weichen, aktivierten M&A, optimierten das Portfolio, nahmen operative Verbesserungen in Angriff, justierten unsere Rolle als Gesellschafter neu und leiteten einen Kulturwandel ein. In dieser Kombination aus Bewährtem und Neuem kann das GESCO-Modell nach meiner Überzeugung erhebliche Kraft entfalten – im operativen Geschäft ebenso wie an der Börse.

Eingangs sagte ich, wir setzten vieles in Gang, um GESCO wieder auf den Weg profitablen Wachstums zu führen. Ich bin überzeugt, dass wir dabei den richtigen Kurs eingeschlagen haben und ich lade Sie herzlich ein, uns auf diesem Weg weiterhin zu begleiten.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.