

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch ich begrüße zu unserer diesjährigen Hauptversammlung 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. Zusätzlich begrüße ich in diesem Jahr die angehenden Bankkaufleute des Leo-Statz-Berufskollegs in Düsseldorf.

Wie hat sich die GESCO-Gruppe im vergangenen Geschäftsjahr 2001/2002 entwickelt? Wo stehen wir heute und was erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr 2002/2003?

Auf diese Fragen will ich Ihnen mit meinen folgenden Ausführungen Antworten geben.

Der **erste Teil**, also der Bericht über das Geschäftsjahr 2001/2002, steht unter dem Titel „Gut behauptet.“

Der **zweite Teil**, also der Ausblick für das laufende Geschäftsjahr, trägt die Überschrift „Verhaltene Aussichten“.

Teil I „Geschäftsjahr 2001/2002: Gut behauptet“

Zunächst also zum Geschäftsjahr 2001/2002.

Unsere Aktionärinnen und Aktionäre haben über ihre Depotbanken den Aktionärsbrief mit den wesentlichen Informationen zum abgelaufenen Geschäftsjahr erhalten. Darüber hinaus haben viele von Ihnen den vollständigen Geschäftsbericht angefordert. Daher darf ich mich bei der Übersicht über das Zahlenwerk des vergangenen Jahres auf die wichtigsten Kennzahlen beschränken.

Im **Geschäftsfeld Basis-Technologien** verliefen die ersten Monate des Geschäftsjahres 2001/2002 recht positiv; der Großteil unserer Gesellschaften startete mit guten Auftragsbeständen. Im Laufe des Jahres flaute die allgemeine Konjunktur jedoch merklich ab. Die Geschäftsentwicklung unserer Gesellschaften war davon in unterschiedlichem Maße betroffen: Während einige Unternehmen deutliche Rückgänge bei Umsatz und Ergebnis zu verzeichnen hatten, absolvierten andere Gesellschaften wieder Rekordjahre. Insgesamt haben wir uns mit der GESCO-Gruppe in einem nicht einfachen Umfeld erfreulich gut behauptet. Es zeigte sich eindeutig, dass unser Konzept eines fokussierten, aber innerhalb der Schwerpunkte doch branchenübergreifend angelegten Portfolios sich in wirtschaftlich schwierigen Zeiten bewährt.

Die Entwicklung der Beteiligungen im **Geschäftsfeld Neue Technologien** wurde von der konjunkturellen Situation hingegen deutlich stärker negativ beeinflusst. Die allgemeine konjunkturelle Unsicherheit führte dazu, dass quer durch alle Branchen potenzielle Kunden auf die Ausgabenbremse traten. Diese ausgeprägte Investitionszurückhaltung führte dazu, dass die Businesspläne der meisten unserer Gesellschaften der Neuen Technologien zeitlich gestreckt werden mussten. Vor diesem Hintergrund haben wir zum Ende des vergangenen Geschäftsjahres Abschreibungen auf zwei Beteiligungen vorgenommen. Dabei spielten allerdings auch steuerliche Aspekte eine Rolle, da diese Abschreibungen aufgrund der Steuerreform im abgelaufenen Jahr letztmals steuerlich geltend gemacht werden konnten.

Tradition Innovation Vision

GESCO

Wesentliche Kennzahlen GESCO Konzern

		<u>2001/2002</u>	<u>2000/2001</u>	<u>Veränderung</u>
Konzernumsatz	(TEUR)	156.431	146.481	6,8 %
Konzern-EBITDA	(TEUR)	15.419	14.710	4,8 %
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	(TEUR)	4.303	8.532	-49,6 %
Steuerquote	(%)	13,6	41,8	-
Ertragsteuern	(TEUR)	586	3.567	-83,6 %
Konzernjahresüberschuss	(TEUR)	2.789	4.102	-32,0 %
DVFA/SG-Ergebnis je Aktie	(EUR)	1,45	1,60	-9,5 %
ROCE	(%)	14,0	15,4	-
Mitarbeiter (31.12.)	(Anz.)	1.095	1.015	7,9 %
Investitionen	(TEUR)	28.860	14.519	98,8 %

3

Auf dem Schaubild sehen Sie die wesentlichen Kennzahlen des GESCO-Konzerns für das vergangene Geschäftsjahr. Da es sich bei den Engagements der Neuen Technologien um Minderheitsbeteiligungen handelt, die nicht vollkonsolidiert werden, gehen diese Unternehmen nicht in den Konzernumsatz ein.

In den im Schaubild dargestellten Zahlen ist die im März dieses Jahres rückwirkend zum 01.01.2002 im Geschäftsfeld Basis-Technologien hinzugekommene SVT GmbH mit einem dreimonatigen Rumpfgeschäftsjahr enthalten. Den **Konzern-Umsatz** konnten wir auf 156,4 Millionen EUR steigern, 6,8 % mehr als im Vorjahr. Das **EBITDA**, also das Ergebnis vor Finanzergebnis, Steuern und Abschreibungen, erhöhte sich auf 15,4 Millionen EUR und lag damit um 4,8 % über dem Wert des Vorjahres. Diese Kennzahl belegt, dass die operative Ertragskraft unserer Unternehmensgruppe ungebrochen ist. In diesem Ergebnis verarbeitet ist der Unwetterschaden bei unserer größten Tochtergesellschaft Dörrenberg vom Mai 2001, über den ich Sie im vergangenen Jahr ausführlich informiert hatte. Ich darf im Übrigen darauf hinweisen, dass alle operativen Unternehmen schwarze Zahlen geschrieben haben, was in diesem schwierigen konjunkturellen Umfeld sicherlich nicht jede Beteiligungsgesellschaft von sich behaupten kann.

Die Ursachen für den Rückgang bei den folgenden Kennzahlen liegen im **Finanzergebnis**, das mit minus 6 Millionen EUR gegenüber dem Vorjahr deutlich schlechter ausgefallen ist. Da dies eine erhebliche Position ist, möchte ich darauf etwas ausführlicher eingehen.

Die Reduzierung des Finanzergebnisses hat im Wesentlichen zwei Ursachen.

Ursache Nummer Eins sind Abschreibungen auf Wertpapiere des Anlagevermögens, die wir Ende 2001 vorgenommen haben. Diesen Abschreibungen in Höhe von 3 Millionen EUR stehen allerdings erhebliche positive steuerliche Effekte gegenüber. Im Jahre 2000 hatten wir in unserem Besitz befindliche Wertpapiere in ein sogenanntes Pensionsgeschäft eingebracht mit der Option, dieses gegebenenfalls nach einem Jahr zu verlängern. Ende 2001 standen wir vor der Entscheidung, entweder dieses Pensionsgeschäft um ein weiteres Jahr zu verlängern, oder aber die Aktien zurückzunehmen, ins Anlagevermögen zu überführen und Abschreibungen vorzunehmen. Angesichts der Tatsache, dass wir aufgrund der Steuerreform zu diesem Zeitpunkt letztmalig erhebliche steuerliche Vorteile generieren konnten,

haben wir uns zur zweiten Variante entschlossen, also die Aktien ins Anlagevermögen überführt und abgeschrieben.

Die *zweite Ursache* sind die bereits erwähnten Abschreibungen auf zwei Beteiligungen im Geschäftsfeld Neue Technologien in einer Höhe von zusammen 1,9 Millionen EUR. Auch bei diesen Abschreibungen bot sich letztmals die Möglichkeit, sie steuerlich geltend zu machen. Auf die Neuen Technologien werde ich später noch detailliert eingehen.

Unter dem verschlechterten Finanzergebnis litt das **Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit** und lag mit 4,3 Millionen EUR deutlich unter dem Vorjahreswert.

Aufgrund der vorerwähnten steuerlichen Vorteile reduzierte sich die **Steuerquote** auf nur 13,6 % gegenüber 41,8 % im Vorjahr. Daher sank der **Konzernjahresüberschuss** unterproportional und lag mit 2,8 Millionen EUR um 32 % unter dem Vorjahreswert.

Das **Ergebnis nach DVFA/SG je Aktie** belief sich auf 1,45 EUR je Aktie, 9,5 % weniger als im Vorjahr.

Die Verzinsung des eingesetzten betriebsnotwendigen Vermögens, der **Return on Capital Employed, kurz ROCE**, bewegte sich mit 14,0 % auf einem hohen Niveau, auch wenn er den Wert des Vorjahres nicht ganz erreicht hat.

Über allen Zahlen wollen wir nicht vergessen, dass es Menschen sind, die hinter all unseren Aktivitäten stehen. Konzernweit waren 1.095 **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** beschäftigt, 7,9 % mehr als im Jahr zuvor. Die Steigerung ist im Wesentlichen im Zugang von SVT begründet.

Der starke Anstieg der **Investitionen** auf 28,9 Millionen EUR beruht zu je einem Drittel auf Investitionen in das operative Geschäft der Tochtergesellschaften, auf dem Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen sowie auf der Rücknahme der bereits erwähnten ausgelagerten Wertpapiere in das Anlagevermögen.

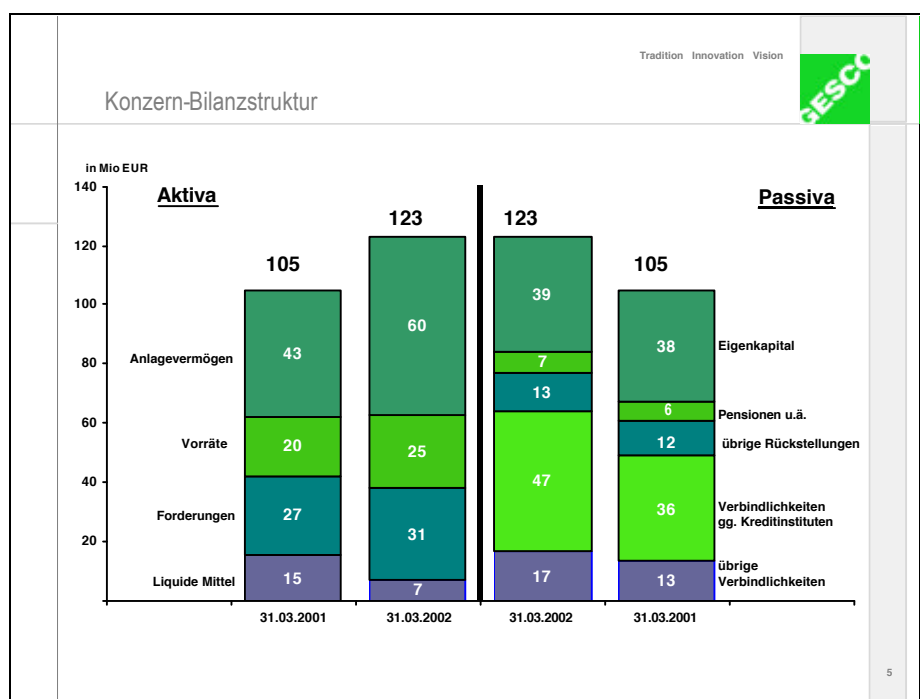
Soviel zur wirtschaftlichen Entwicklung im Konzern. Betrachten wir nun die Entwicklung der einzelnen Segmente.

Tradition Innovation Vision					
Segmentberichterstattung 2001/2002					
in TEUR	Basis-Technologien		Neue Technologien	GESCO AG/ Sonstige/ Konsolidierungseffekte	Konzern
	Werkzeug-/ Maschinenbau	Kunststoff- Technik			
Umsatz	122.405	33.306	0	720	156.431
(Veränd.)	+12,6 %	-10,8 %	0	50,9 %	+6,8 %
EBITDA	13.679	4.310	-277	-2.293	15.419
(Veränd.)	+13,9 %	-23,0 %	-	+18,7 %	+ 4,8 %
Investitionen	4.442	5.303	1.601	17.514	28.860
(Veränd.)	-2,2 %	-	-72,6 %	-	+98,8 %

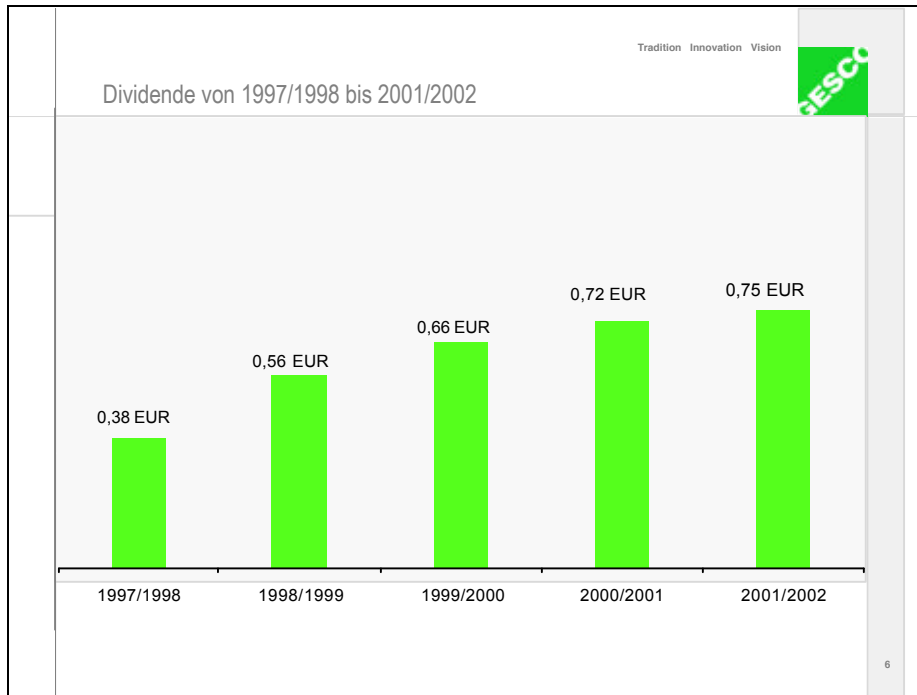
Unser wichtigstes Segment in punkto Umsatz und Ergebnis ist nach wie vor der **Werkzeug- und Maschinenbau**. Hier erwirtschaften wir gut drei Viertel des Konzernumsatzes und des operativen Ergebnisses. Der Umsatz lag mit 122,4 Millionen EUR um 12,6 % über dem Vorjahreswert. Das EBITDA überstieg mit 13,7 Millionen EUR den Vorjahreswert um 13,9 %.

Im **Segment Kunststoff-Technik** war das vorangegangene Jahr ein Rekordjahr, so dass die Messlatte sehr hoch lag. Zudem liefern einige Unternehmen dieses Segments in Branchen, die besonders konjunktursensibel sind. Der Umsatz betrug 33,3 Millionen EUR, ein Minus von 10,8 %. Das EBITDA blieb mit 4,3 Millionen EUR um 23 % hinter dem Vorjahreswert zurück.

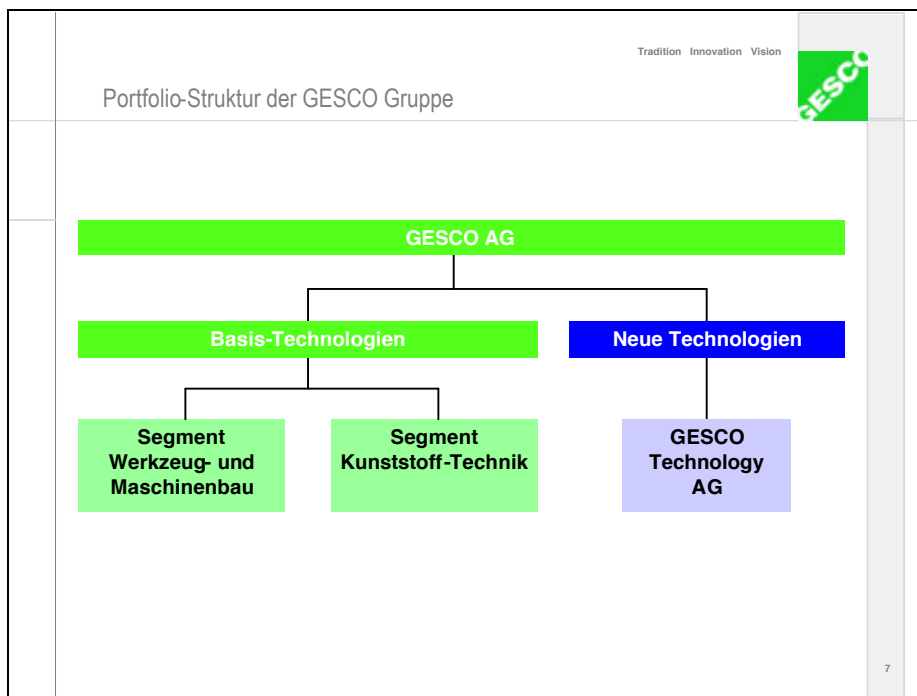
Im **Geschäftsfeld Neue Technologien** sehen Sie keine Umsätze, da wir hier nur über Minderheitsbeteiligungen verfügen und diese Unternehmen somit nicht vollkonsolidiert werden. Da erwartungsgemäß keine Exits durchgeführt wurden, gab es auch keine Erträge; das negative EBITDA in Höhe von -277 EUR stellt geplante Vorlaufkosten für dieses Geschäftsfeld dar.



Unsere **Konzernbilanz** weist nach wie vor sehr gesunde Relationen auf. Aufgrund der starken Investitionstätigkeit im Konzern ist die Bilanzsumme von 105 Millionen EUR auf 123 Millionen EUR gestiegen, ein Zuwachs von 17,3 %. Dennoch verfügen wir mit einer Eigenkapitalquote im Konzern von 31,8 % weiterhin über eine sehr gute Eigenkapitalausstattung. In der GESCO AG liegt die Eigenkapitalquote sogar bei 64 %.



Insgesamt hat unsere Gruppe unter schwierigen Randbedingungen ein erfolgreiches Geschäftsjahr absolviert. Daher schlagen wir der Hauptversammlung die fünfte Dividendenerhöhung in Folge vor, und zwar auf 0,75 EUR je Aktie. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist ja die Dividende ein wichtiges Kriterium bei der Kapitalanlage in Aktien. Wir wollen an unserer aktionärsfreundlichen Ausschüttungspolitik festhalten und unseren Anlegern eine attraktive Verzinsung bieten. Zudem ist nur die Hälfte der Dividende zu versteuern, da Dividendenerträge dem Halbeinkünfteverfahren unterliegen.



Nach diesem Blick auf das Zahlenwerk des vergangenen Geschäftsjahres möchte ich die **Entwicklung unseres Portfolios** unter strategischen Gesichtspunkten erläutern und dabei ausführlich auf das Thema Neue Technologien eingehen.

Wie Sie wissen, besteht das Geschäftsmodell der GESCO AG seit ihrer Gründung im Jahre 1989 darin, ertragsstarke mittelständische Nischenanbieter aus klassischen Industrien zu erwerben, weiterzuentwickeln und langfristig zu halten. Spezialisiert haben wir uns dabei auf Unternehmenskäufe im Rahmen von Nachfolgeregelungen. Im Jahre 1999 hatten wir angekündigt, dieses Geschäftsmodell strategisch zu ergänzen – oder anders gesagt: unsere Equity Story weiterzuentwickeln. Ziel dieser strategischen Erweiterung war es, uns auch an einigen ausgewählten, erfolgversprechenden jungen Unternehmen zu beteiligen. Diese strategische Weiterentwicklung war zum einen motiviert von der Überzeugung, mit Beteiligungen an jungen Unternehmen ein weiteres Geschäftsfeld mit Gewinnaussichten eröffnen zu können, und zum anderen durch den Dialog mit dem Kapitalmarkt, der uns zwar erhebliche Ertragskraft zubilligte, unsere Aktie aber aufgrund mangelnder Fantasie nicht sonderlich beachtete. Nach reiflicher Vorbereitung und Prüfung einer Reihe von Investmentmöglichkeiten haben wir dann, wie Sie ebenfalls wissen, im Juni 2000 mit der Beteiligung an Silicon Vision, einem Anbieter innovativer Bildsensoren, die erste derartige Akquisition getätigt. Zeitgleich gaben wir seinerzeit unserem Portfolio eine neue Struktur mit klarer Zweiteilung: Unter der Bezeichnung Basis-Technologien bündelten wir das angestammte Geschäftsfeld langfristiger Investments an etablierten Nischenanbietern; daneben fassten wir im Geschäftsfeld Neue Technologien zeitlich befristete Minderheitsbeteiligungen an aufstrebenden Unternehmen zusammen, gehalten über die neu gegründete Tochtergesellschaft GESCO Technology AG. Anlässlich der Hauptversammlung im August 2000 habe ich Ihnen diese Thematik ausführlich erläutert.

Die damalige Veröffentlichung unserer strategischen Weiterentwicklung in Verbindung mit der ersten realisierten Akquisition hat unseren Aktienkurs im Juli 2000 um rund 50 % nach oben bewegt.

Der Aufbau des Portfolios im Geschäftsfeld Neue Technologien fiel zeitlich zusammen mit einer ausgeprägten Flaute im M&A-Geschäft für etablierte Unternehmen, die durch die damals ständig diskutierte bevorstehende Steuerreform verursacht war. Daher haben wir in den Jahren 2000 und 2001 einige Investments bei den Neuen Technologien getätigt. Wir haben zwar in dieser Zeit auch Unternehmensübernahmen bei den Basis-Technologien geprüft, doch genügten diese Unternehmen nicht unseren hohen Anforderungen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir uns über die GESCO Technology AG an zwei weiteren Unternehmen der Neuen Technologien beteiligt, die ich Ihnen in der letztjährigen Hauptversammlung vorgestellt habe: an der Ehrfeld Mikrotechnik GmbH, die mittlerweile in eine Aktiengesellschaft umgewandelt worden ist, sowie an der OPS Automation AG. Somit verfügen wir im Geschäftsfeld Neue Technologien über insgesamt sechs Beteiligungen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2001/2002 haben wir, wie vorhin schon berichtet, Abschreibungen auf zwei dieser Beteiligungen vorgenommen. Vor rund drei Wochen mussten wir auch die gerade erwähnte erste Beteiligung, nämlich die an der Silicon Vision AG, abschreiben. Insbesondere diese Abschreibung ist natürlich schmerzlich; Silicon Vision war mit Abstand unser größtes Einzelengagement. Daher ist es sicher angemessen, wenn ich hierauf ausführlicher eingehe.

Nach fester Überzeugung aller Beteiligten war Silicon Vision ein Paradebeispiel für eine innovative Technologie, der mit Hilfe von Investoren zum Durchbruch am Markt verholfen werden sollte. Für uns stand von vornherein fest, dass wir bei den Neuen Technologien in aller Regel nur gemeinsam mit namhaften Partnern investieren würden. Im Falle Silicon Vision fand sich ein aus damaliger Sicht idealer Investorenkreis zusammen: mit Agfa Gevaert war ein gewichtiger strategischer Industriepartner mit an Bord, der mit Silicon Vision seit längerem zusammengearbeitet und in größerem Umfang Entwicklungsaufträge an das Unternehmen vergeben hatte. Börsenmakler Schnigge und Julius Bär steuerten neben Finanzmitteln Kapitalmarkt-Know-how bei und sollten beim angestrebten späteren

Börsengang wertvolle Unterstützung leisten. GESCO schließlich brachte als Finanzinvestor Erfahrung in der Führung produzierender Unternehmen mit ein. Die Planung von Silicon Vision wurde von allen Seiten, auch vom Branchenkenner Agfa, als realistisch angesehen, die innovative technische Konzeption stieß auf einhellige Zustimmung. Wohlgedenkt: Es handelte sich um kein Internet-Unternehmen, kein Dienstleistungs- oder Handelsunternehmen, sondern um eine Gesellschaft mit dem Potenzial, eine technologisch fundierte, bahnbrechende Neuerung mit mehrjährigem Entwicklungsvorsprung in Markterfolge umzusetzen. Auch die öffentliche Hand unterstützte das Unternehmen mit Fördermitteln und einer Landesbürgschaft.

Heute, zwei Jahre später, sieht die Welt komplett anders aus. Zwar hat das Silicon Vision-Team erhebliche Aufbauarbeit geleistet, doch der Markt für die Produkte des Unternehmens ist teilweise zusammengebrochen. Die im Business-Plan angesetzten, aus damaliger Sicht konservativen Preise sind nicht mehr zu erzielen. Änderungen im Produkt-Mix und notwendige technische Modifikationen der Produkte führten zu Verzögerungen. All diese Faktoren zusammen zwangen zu einer Überarbeitung des Business-Plans. Letztlich tat sich ein zusätzlicher künftiger Finanzierungsbedarf auf, der durch die Gewinnung eines neuen Investors hätte gedeckt werden sollen. Dies ist angesichts des negativen Kapitalmarktumfelds derzeit natürlich schwierig, aber in Anbetracht der technischen Substanz des Unternehmens durchaus realistisch. Intensive Bemühungen dazu waren in vollem Gange. Aus dem Kreis der Investoren war lediglich GESCO willens und in der Lage, dem Unternehmen zur Überbrückung einer kurzfristigen Liquiditätslücke Mittel zur Verfügung zu stellen. Agfa definiert mittlerweile seine strategischen Schwerpunkte anders und hat sich aus diesem Markt zurückgezogen. Börsenmakler Schnigge kämpft im gegenwärtigen katastrophalen Kapitalmarktumfeld mit eigenen Problemen, und Julius Bär ist nicht in der Lage, bei derartigen Beteiligungen Mittel nachzuschießen.

Das Bankenkonsortium unter Führung der HypoVereinsbank nahm den modifizierten Business-Plan zum Anlass, bereits zugesagte weitere Zahlungen für den laufenden Geschäftsbetrieb kurzfristig zu verweigern. Damit war der Vorstand der Gesellschaft – letztlich auch aus Haftungsgründen – gezwungen, Insolvenzantrag wegen Zahlungsunfähigkeit zu stellen. Es liegt keine Überschuldung der Gesellschaft vor, die Eigenkapitalausstattung ist weit überdurchschnittlich; wir sehen noch Chancen für eine Weiterführung der Gesellschaft mit einem modifizierten Konzept. Die nächsten Wochen werden zeigen, inwieweit dies gelingt. Unabhängig davon haben wir unseren Beteiligungsansatz vollständig abgeschrieben und dabei – da das Geschäftsjahr der Silicon Vision AG bis zum 31.08. läuft – durch einen Rechtsträgerwechsel noch steuerliche Entlastungen realisieren können, so dass der Konzernjahresüberschuss für 2002/2003 mit 2,2 Millionen EUR belastet wird.

Lassen Sie mich angesichts dieser Entwicklung nach zwei Jahren Neue Technologien ein Fazit ziehen. Haben sich die Erwartungen, die wir in das Geschäftsfeld Neue Technologien gesetzt haben, erfüllt?

Was den Kapitalmarkt betrifft, so hatte der Einstieg in die Neuen Technologien in Verbindung mit unserer klaren Portfolio-Struktur eine eindeutig positive Wirkung. Damit meine ich nicht allein den Kursverlauf, sondern auch die Wahrnehmung unserer Gesellschaft durch die Financial Community. Mit unserer sehr spezifischen, GESCO-eigenen Mischung aus Substanz und Fantasie haben wir uns neue institutionelle Investoren erschlossen, vor allem neue Analysten gewonnen und eine deutliche höhere Medienresonanz gefunden. Diese Effekte sind nach meiner Überzeugung nachhaltig.

Nicht erfüllt haben sich hingegen die unternehmerischen Erwartungen in die Unternehmen in diesem Geschäftsfeld. Damit meine ich nicht die Tatsache, dass wir bislang noch keine Beteiligung gewinnbringend veräußert haben – dies konnte nicht der Fall sein, denn von vornherein hatten wir mit Exits frühestens im Geschäftsjahr 2003/2004 oder 2004/2005 gerechnet und dies auch so publiziert. Nein, enttäuschend ist vielmehr der Verlauf des

operativen Geschäfts der Unternehmen. Insbesondere im letzten Quartal des Jahres 2001 hat sich die Lage deutlich verschlechtert. Sah es zunächst so aus, als könnte dies mit einer zeitlichen Streckung der Businesspläne überbrückt werden, so erwiesen sich die Konjunkturprobleme und die massive Investitionszurückhaltung potenzieller Kunden letztlich doch als dauerhaft und hartnäckig.

Auf der Bilanzpressekonferenz fragte mich ein Journalist, ob das – so seine Worte – „Experiment Neue Technologien“ angesichts dieser Entwicklung beendet sei. Ich habe diese Frage bejaht und erklärt, dass wir die bestehenden Unternehmen natürlich weiter aktiv begleiten und nach Kräften unterstützen, aber keine neuen Engagements mehr eingehen werden; oder wenn, dann nur in einem ganz besonders attraktiven Ausnahmefall, den ich mir zurzeit allerdings nicht vorstellen kann.

Der Schwerpunkt unseres Portfolios ist und bleibt also das Geschäftsfeld Basis-Technologien. Nachdem die Steuerreform die Situation für die Unternehmensverkäufer wieder attraktiver machte, hat sich das M&A-Geschäft für solche etablierten mittelständischen Unternehmen seit Ende letzten Jahres deutlich belebt. In den ersten Monaten des Jahres 2002 haben wir dann auch unser Geschäftsfeld Basis-Technologien mit zwei weiteren Unternehmen ausgebaut.

Tradition Innovation Vision

Akquisitionen Basis-Technologien



SVT GmbH, Schwelm

- Spezialist für explosionsgeschützte Verladetechnik
- Anlage zum Be- und Entladen von Schiffen, Tank- und Kesselwagen
- Schwerpunkt verflüssigtes Erdgas (LNG)
- Umsatz ca. 20 Mio EUR
 - Schiffsverlader 70 %
 - Landverlader 13 %
 - Montage-/Serviceleistungen 17 %
- Exportanteil 75 %
- 119 Mitarbeiter

8

Im März 2002 haben wir über die neu gegründete SVT GmbH den kompletten Geschäftsbetrieb der Schwelm Verladetechnik übernommen. Die GESCO AG hält 90 % an der SVT GmbH, 10 % liegen beim Geschäftsführer, Herrn Mertens. SVT ist ein Spezialist für Anlagen zum Be- und Entladen von Schiffen, Tank- und Kesselwagen mit flüssigen und gasförmigen Stoffen. Ein Schwerpunkt liegt auf explosionsgeschützten Einrichtungen für das Be- und Entladen von Spezialschiffen mit durch Abkühlung auf minus 160 ° verflüssigtem Erdgas. Das Unternehmen erwirtschaftet einen Jahresumsatz von rund 20 Millionen EUR, es bewegt sich in einem äußerst interessanten Markt und ist mit einem Exportanteil von 75 % stark international ausgerichtet. Als Nischenanbieter mit hervorragenden Zukunftsaussichten fügt sich SVT nahtlos in unser Portfolio ein.

Wie Sie wissen, richteten wir unser Augenmerk bei Akquisitionen bislang auf Unternehmen in Nordrhein-Westfalen und angrenzenden Regionen – nicht aus Lokalpatriotismus, sondern

um unseren Stil der Betreuung und Kommunikation mit den Unternehmen durch kurze Wege besser praktizieren zu können.

Akquisitionen Basis-Technologien		Tradition Innovation Vision	
	Hubl GmbH, Vaihingen-Enz	<ul style="list-style-type: none">■ Spezialist für Edelstahlblech-Verarbeitung■ Maschinenverkleidungen und -elemente u. a. für CD-/ DVD-Produktionsanlagen und Halbleiterindustrie■ hohes Konstruktions- und CAD-Know-how, moderner Maschinenpark, kompetente und kreative Belegschaft■ Umsatz ca. 9 Mio EUR■ 62 Mitarbeiter	
		9	

Ende April 2002, also nach Ende des Berichtszeitraums, haben wir diesen Radius erweitert, unsere Fühler nach Baden-Württemberg ausgestreckt und mit der Hubl GmbH ein Unternehmen im Großraum Stuttgart zu 100 % erworben. Wir sehen hier einen zweiten strategischen Schwerpunkt, da die Unternehmenslandschaft in dieser Region mittelständisch geprägt ist und sicher weitere interessante Akquisitionsmöglichkeiten im Rahmen von Nachfolgeregelungen bietet. In unserer Pressemitteilung haben wir die Firma Hubl als „Edelstahl-Maßschneider“ bezeichnet. Hubl konstruiert und fertigt Verkleidungen aus Edelstahl unter anderem für die Reinraumfertigung, für den Maschinenbau und die Medizintechnik sowie für CD- und DVD-Anlagen. Der Umsatz liegt bei ca. 9 Millionen EUR. Mit erstklassigem technischem Know-how, einem modernen Maschinenpark und einer hochmotivierten, kreativen Belegschaft bietet Hubl seinen Kunden technische Maßarbeit in hochwertigem Design. Reinhard Hubl, der das Unternehmen 1976 gemeinsam mit seinem Vater gründete, bleibt weiterhin als Geschäftsführer tätig.

Der Konsolidierungskreis wird somit um zwei Unternehmen erweitert, er reduziert sich aber auch um eine Gesellschaft: Unsere Beteiligung an der Paroll Doppelboden-Systeme GmbH & Co. KG haben wir von 74 % auf 40 % reduziert. 34 % unserer Anteile haben wir an den Geschäftsführer, Herrn Schmitz, veräußert, der bisher schon im Besitz von 26 % war. Damit wird das Unternehmen nur noch at equity konsolidiert, geht in den Konzernumsatz gar nicht und in das Konzernergebnis nur noch anteilig gemäß unserer Beteiligungsquote ein. Paroll hat sich in den letzten Jahren sehr positiv entwickelt, passt aber als Unternehmen der Bau- bzw. *baunahen* Branche nicht mehr in unsere strategische Ausrichtung. Mit Herrn Schmitz ist vereinbart, dass er zu einem späteren Zeitpunkt eventuell auch die verbleibenden 40 % übernimmt.

Unsere Tochtergesellschaft AstroPlast hat sich im vergangenen Jahr mit zunächst 40 % an der Kühlmann Kunststoff-Technik GmbH beteiligt, einem Hersteller von Kunststoff-Spritzgussteilen. Die beiden Unternehmen ergänzen einander in der Produktion und im Vertrieb.

Bereits im letzten Jahr hatte ich Ihnen angekündigt, dass wir uns des Themas Corporate Governance annehmen werden. Mit dem Zwischenbericht vom November 2001 hatten wir uns zu dem Corporate Governance-Kodex der sogenannten Frankfurter Kommission bekannt. Seit Februar 2002 liegt der offizielle Kodex der Regierungskommission vor; mit dem im Juli in Kraft getretenen Transparenz- und Publizitätsgesetz ist die jährliche Entsprechenserklärung gesetzlich verankert. Bereits bevor diese Verpflichtung in Kraft trat, haben wir uns in dem Ihnen vorliegenden Geschäftsbericht und auf unserer Homepage grundsätzlich zum Kodex bekannt und diejenigen Punkte aufgeführt und erläutert, in denen wir unternehmensspezifisch davon abweichen. Solche Abweichungen sind in der Präambel zum Kodex ausdrücklich vorgesehen. So macht es beispielsweise offenkundig wenig Sinn, dass ein mit drei Mitgliedern besetzter Aufsichtsrat Ausschüsse bildet. Mit unseren sehr frühen Bekenntnissen zum Corporate Governance-Kodex und der aktiven Auseinandersetzung mit diesem Thema sehen wir uns als Vorreiter, insbesondere in unserem Börsensegment, dem SMAX.

Bevor ich auf das neue Geschäftsjahr zu sprechen komme, möchte ich Ihnen noch einen Punkt der Tagesordnung ausführlicher erläutern. Mit Tagesordnungspunkt 6 stellen wir den Abschluss eines Gewinnabführungsvertrages mit unserer hundertprozentigen Tochtergesellschaft Dörrenberg Edelstahl GmbH zur Abstimmung. Normalerweise schließen wir mit unseren Gesellschaften keine derartigen Verträge. Der Gewinnabführungsvertrag mit Dörrenberg hat rein steuerliche Gründe. Bisher konnte im Rahmen einer gewerbesteuerlichen Organschaft bei der Dörrenberg Edelstahl GmbH und damit im GESCO-Konzern erhebliche Steuerentlastungen realisiert werden. Durch die seit dem 1. Januar 2002 geänderten steuerlichen Vorschriften können diese Gewerbesteuerentlastungen nur noch realisiert werden, wenn ein Gewinnabführungsvertrag besteht. Der abgeschlossene Vertrag ermöglicht neben der Realisierung gewerbesteuerlicher Vorteile auch bei der Körperschaftsteuer eine Verrechnung der körperschaftsteuerlichen Einkommen der beiden Gesellschaften, so dass hier unter bestimmten Voraussetzungen zusätzliche Steuerentlastungen erzielt werden können.

Mit dem Abschluss dieses Vertrages verpflichtet sich die Dörrenberg Edelstahl GmbH, ihre gesamten Gewinne an die GESCO AG abzuführen. Im Gegenzug ist die GESCO AG gemäß § 302 Aktiengesetz verpflichtet, sämtliche Verluste der Dörrenberg Edelstahl GmbH auszugleichen. Der Gewinnabführungsvertrag soll rückwirkend zum 01.01.2002 geschlossen werden, gilt also erstmals für das Geschäftsjahr 2002 der Dörrenberg Edelstahl GmbH. Der Vertrag sieht jedoch eine Kündigung aus wichtigem Grund vor. Ein wichtiger Grund liegt insbesondere dann vor, wenn die GESCO AG ihre Beteiligungsquote an der Dörrenberg Edelstahl GmbH verringern oder die Gesellschaft veräußern würde.

Soweit zum abgelaufenen Geschäftsjahr, zur Entwicklung unseres Portfolios und zum Kapitalmarkt. Ich komme nun zum zweiten Teil meiner Ausführungen, der sich mit den Perspektiven für das Geschäftsjahr 2002/2003 befasst.

Teil II „Geschäftsjahr 2002/2003: Verhaltene Aussichten“

Sehr geehrte Damen und Herren,

kaum eine Woche vergeht, ohne dass ein neuer volkswirtschaftlicher Indikator die Diskussion um Aufschwung oder Abschwung, Wachstum oder Rezession belebt. Dies ist an sich nicht ungewöhnlich; durchaus ungewöhnlich ist aber, dass diese Indikatoren kein einheitliches Bild ergeben, sondern ständig widersprüchliche Signale aussenden. Die konjunkturelle Entwicklung in den nächsten Monaten ist derzeit außergewöhnlich schwer zu beurteilen. Diese Situation hat dazu geführt, dass es mittlerweile selbst namhafte Unternehmen ablehnen, Prognosen für das laufende Geschäftsjahr abzugeben. Wir meinen trotzdem, dass Sie als Aktionärinnen und Aktionäre Anspruch darauf haben zu erfahren, mit welcher Entwicklung die Unternehmensleitung der GESCO AG rechnet. Wir haben daher wie in jedem Jahr anlässlich der Bilanzpressekonferenz unsere Planzahlen für das neue Geschäftsjahr genannt.

Dabei ist zu berücksichtigen, dass wir entsprechend den SMAX-Regularien ab diesem Geschäftsjahr eine Rechnungslegung nach internationalen Standards praktizieren müssen. Da börsennotierte Gesellschaften EU-weit ohnehin ab 2005 nach IFRS berichten müssen, haben wir uns zu einer Umstellung auf IFRS entschieden, den International Financial Reporting Standards, früher als International Accounting Standards, kurz IAS, bezeichnet. Bei der erstmaligen Anwendung der IFRS werden auch die Vergleichszahlen der vorangegangenen Periode gemäß IFRS dargestellt, so, als seien die IFRS schon immer angewendet worden. Dabei ergeben sich gegenüber dem HGB-Konzernabschluss eine Reihe von Änderungen.

Lassen Sie mich die wesentlichen Abweichungen kurz darstellen.

- Im HGB-Abschluss 1999/2000 hatten wir alle bestehenden Firmenwerte eigenkapitalmindernd mit den Gewinnrücklagen verrechnet. Nach IFRS ist diese konservative Art der Bilanzierung nicht möglich; die Firmenwerte müssen aktiviert und über ihre voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben werden, was zu einer Erhöhung der Abschreibungen auf Firmenwerte führt.
- Bei den Abschreibungen auf abnutzbare Sachanlagen werden längere Nutzungszeiten und damit längere Abschreibungszeiträume angesetzt.
- Die Pensionsrückstellungen erhöhen sich nach IFRS.
- Steuerrückstellungen und ein großer Teil der sonstigen Rückstellungen werden umgegliedert und den Verbindlichkeiten zugerechnet.
- Latente Steuern erhöhen sich gemäß IFRS.
- Die Vollkonsolidierung richtet sich gemäß IFRS nicht nach der Höhe der Beteiligung, sondern nach den Stimmrechten. Dies führt dazu, dass die Kühlmann Kunststoff-Technik GmbH (KKT GmbH) vollkonsolidiert wird. An dieser Gesellschaft ist die GESCO-Tochter AstroPlast mit 40 % beteiligt, verfügt aber für einen begrenzten Zeitraum über die Mehrheit der Stimmrechte.

Auf Basis der IFRS-Zahlen erwarten wir im laufenden Geschäftsjahr 2002/2003 für den GESCO-Konzern einen Umsatz von rund 166 Millionen EUR, 4,4 % mehr als im Vorjahr. Den Konzernjahresüberschuss hatten wir ursprünglich mit 3,2 Millionen EUR geplant und

damit um 7,3 % über dem Vorjahreswert. Nach der Abschreibung auf Silicon Vision reduziert sich der geplante Konzernjahresüberschuss um 2,2 Millionen EUR. Eventuelle neue Perspektiven bei Silicon Vision oder weitere Akquisitionen im Geschäftsfeld Basis-Technologien sind darin selbstverständlich nicht berücksichtigt. Beim Ergebnis nach DVFA/SG erwarteten wir ursprünglich eine Steigerung von 8,5 % auf 1,28 EUR je Aktie. Nach der Abschreibung Silicon Vision reduziert sich dieser Wert um 0,88 EUR je Aktie. An unserer Planung für das operative Ergebnis EBITDA von 17,3 Millionen EUR halten wir jedoch weiterhin fest.

Nun noch zum ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres.

				Tradition Innovation Vision	
Erstes Quartal (01.04. - 30.06.2002) des Geschäftsjahres 2002/2003				GESCO	
		<u>2002/2003</u>	<u>2001/2002</u>	<u>Veränderung</u>	
Auftragseingang	(TEUR)	35.071	41.436	-15,4 %	
Konzernumsatz	(TEUR)	36.681	37.534	-2,3 %	
Konzern-EBITDA	(TEUR)	3.607	3.221	12,0 %	
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	(TEUR)	1.553	1.357	14,4 %	
Konzernüberschuss	(TEUR)	702	683	2,8 %	
Ergebnis je Aktie	(EUR)	0,28	0,27	2,8 %	
Ergebnis je Aktie nach DVFA/SG	(EUR)	0,28	0,40	-30,0 %	
Mitarbeiter	(Anz.)	1.153	982	17,4 %	

Hier sehen Sie die Zahlen für das erste Quartal, die wir in den letzten Tagen veröffentlicht haben. Dem Quartalsbericht können Sie entnehmen, dass wir uns operativ im Plan befinden. Verglichen mit dem noch starken ersten Quartal des Vorjahres ist der Auftragseingang rückläufig, doch der Umsatz konnte weitgehend gehalten und das Ergebnis gesteigert werden. Unsere Neuakquisitionen werden erst ab dem zweiten Quartal konsolidiert.

Meine Damen und Herren, in ihren Frühjahrsgutachten gingen die Wirtschaftssachverständigen von einer Konjunkturerholung im zweiten Halbjahr des Jahres 2002 aus. Das zweite Halbjahr hat vor mehr als zwei Monaten begonnen, und von einer Konjunkturerholung, die diesen Namen verdient, ist weit und breit nichts in Sicht. Der Auftragseingang im GESCO-Konzern bewegt sich auf einem Niveau, das angesichts des schwachen Umfeldes zufriedenstellend ist. Allerdings sehen wir keine Zeichen dafür, dass eine wirkliche Erholung oder gar ein kräftiger Aufschwung vor der Tür stehen.

Die Abschreibung auf Silicon Vision belastet unser Ergebnis in diesem Jahr in einer nicht unerheblichen Größenordnung. Sie hat aber keinen Einfluss auf die nachhaltige operative Ertragskraft unserer Unternehmensgruppe. Unsere Überzeugung in diese nachhaltige Ertragskraft soll auch in einer weiterhin aktionärsfreundlichen Dividendenpolitik zum Ausdruck kommen. Auch wenn ich jetzt noch keine Aussagen über die Dividende für das laufende Geschäftsjahr treffen kann, versichere ich Ihnen, dass wir bestrebt sind, Ihnen auch künftig eine attraktive Verzinsung Ihres Investments zu bieten.

Ingesamt sind wir der Überzeugung, mit unserem fokussierten, aber branchenübergreifend angelegten Portfolio auch für konjunkturell schwierige Zeiten gut gewappnet zu sein. Natürlich wachsen auch für unsere Gesellschaften die Bäume nicht in den Himmel, und die Geschäftsführer mit ihren Belegschaften müssen hart arbeiten, um in diesem schwachen Umfeld zumindest ihr hohes Niveau zu halten. Doch unsere große Sorgfalt bei der Auswahl der Unternehmen und unsere intensive Betreuung machen uns zuversichtlich, dass wir auch weiterhin in diesen schweren Zeiten gut über die Runden kommen werden. Unsere Gesellschaften sind bestens positioniert, um von einer wieder anziehenden Konjunktur überdurchschnittlich zu profitieren.

Ich hoffe, meine sehr geehrten Damen und Herren, Ihnen mit meinen Ausführungen Antworten auf die eingangs gestellten Fragen gegeben zu haben. Diejenigen Fragen, die für Sie noch offengeblieben sind, werden der Aufsichtsrat, meine Vorstandskollegen und ich Ihnen nun gerne beantworten.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.