

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

anlässlich der
**Hauptversammlung
der GESCO AG**

am 24. August 2006
in der Stadthalle Wuppertal

- es gilt das gesprochene Wort -



Tradition
Innovation
Vision

(Herr Robert Spartmann)

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch von Seiten des Vorstands ein herzliches Willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung. Wir begrüßen sehr herzlich die Aktionärinnen und Aktionäre der GESCO AG, die Vertreterinnen und Vertreter der Aktionärsvereinigungen, die Damen und Herren von der Presse sowie die anwesenden Gäste.

Meine Damen und Herren, das Geschäftsjahr 2005/2006 war für GESCO in mehrerer Hinsicht ein besonderes Jahr. Im operativen Geschäft hat die Gruppe ein Rekordjahr absolviert, an der Börse haben wir eine Kapitalerhöhung erfolgreich platziert sowie neue Höchstkurse erreicht, und mit dem Erwerb der Dömer-Gruppe sind wir auch extern gewachsen.

Zunächst werde ich Ihnen den Verlauf des abgelaufenen Geschäftsjahres 2005/2006 und die Entwicklung im laufenden Geschäftsjahr 2006/2007 erläutern. Anschließend wird Ihnen mein Vorstandskollege Herr Dr. Mayrose die Entwicklung der GESCO-Aktie darlegen und über das Thema Unternehmensakquisitionen berichten.

Lassen Sie mich zunächst die wesentlichen **Veränderungen im Konsolidierungskreis** darstellen.

Zwei Tage vor der Hauptversammlung des letzten Jahres hatten wir die **Dömer-Gruppe** in Lennestadt zu 100 % erworben; wir hatten Sie darüber im vergangenen Jahr ausführlich informiert. Dömer ist in der Umformtechnik tätig und erwirtschaftet mit etwa 80 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 11 Mio. EUR. Bei dieser Akquisition handelt es sich um eine klassische Nachfolgelösung, bei der wir das Unternehmen von den Gründern gekauft haben. Die Verkäufer, die Eheleute Dömer, legten großen Wert auf den Verkauf an einen langfristig orientierten Investor; ihnen lag besonders am Herzen, dass ihr Lebenswerk am Standort gesund und prosperierend weitergeführt und weiterentwickelt wird. In das abgelaufene Geschäftsjahr 2005/2006 ist die Dömer-Gruppe mit vier Monaten eingegangen; im laufenden Geschäftsjahr 2006/2007 wird sie erstmals mit einem vollen Geschäftsjahr konsolidiert. Ein Jahr nach dem Kauf können wir ein rundum positives Fazit ziehen, das Unternehmen entwickelt sich sehr erfreulich.

Wenn wir ein Unternehmen im Rahmen einer altersbedingten Nachfolge übernehmen, dann ist es Teil unserer Philosophie, das neue Management an dem von ihm geführten Unternehmen kapitalmäßig zu beteiligen. Im Sinne dieser Philosophie haben wir im vergangenen Jahr **Anteile an Tochtergesellschaften** an das jeweilige Management verkauft. Der Geschäftsführer der Paul Beier GmbH Werkzeug- und Maschinenbau & Co. KG hat im September 2005 weitere 10 % übernommen und seinen Anteil damit auf 20 % aufgestockt. Die beiden Geschäftsführer der Dörrenberg Edelstahl GmbH haben im Januar 2006 jeweils 5 % an dem Unternehmen erworben; da Dörrenberg unsere größte Tochtergesellschaft ist, liegt die Beteiligungsquote hier niedriger.

Im neuen Geschäftsjahr, und zwar am 19. Juli 2006, also vor gut einem Monat, haben wir die **Frank Walz- und Schmiedetechnik GmbH** in Hatzfeld vollständig erworben. In das laufende Geschäftsjahr 2006/2007 wird Frank mit fünf Monaten eingehen. Mein Kollege Dr. Mayrose wird Ihnen die Gesellschaft gleich noch ausführlicher vorstellen.

Meine Damen und Herren,

das **Geschäftsjahr 2005/2006** war ein außergewöhnlich erfolgreiches Jahr. Konnten wir Ihnen bereits auf der Hauptversammlung des vergangenen Jahres von einem Rekordjahr berichten, so wurden diese Vorjahreswerte nochmals signifikant gesteigert. Die sonderkonjunkturellen Einflüsse bei einigen Tochtergesellschaften hielten länger an als erwartet, so dass unsere ursprüngliche Planung deutlich übertroffen wurde.

		2004/2005	2005/2006	Veränd.
Konzernumsatz	TEUR	192.264	234.327	21,9 %
Konzern-EBITDA	TEUR	20.114	26.792	33,2 %
Konzern-EBIT	TEUR	12.512	18.792	50,2 %
Finanzergebnis	TEUR	-662	-1.679	-
Ergebnis vor Steuern	TEUR	11.850	17.113	44,4 %
Ertragsteuern	TEUR	-4.868	-7.100	45,9 %
Ergebnis nach Steuern	TEUR	6.982	10.013	43,4 %
Ergebnisanteil beteiligte Geschäftsführer	TEUR	-754	-688	-8,8 %
Konzernergebnis	TEUR	6.228	9.325	49,7 %
Ergebnis je Aktie	EUR	2,49	3,39	36,1 %
Eigenkapitalrendite v. St.	%	28,3	30,4	7,4 %
Investitionen in Sachanlagen	TEUR	6.404	8.961	39,9 %
Mitarbeiter	Anz.	1.215	1.329	9,4 %

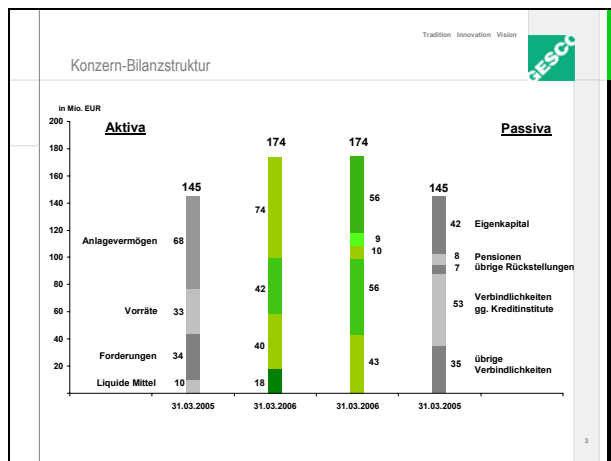
Insgesamt ist der **Konzernumsatz** gegenüber dem Vorjahr um 21,9 % auf 234 Mio. EUR gestiegen. Dieser Anstieg ist zu 3,6 % im Zugang der Dömer-Gruppe begründet. Der ganz überwiegende Teil des Wachstums, nämlich 18,3 %, erfolgte organisch aus der bestehenden Gruppe heraus. Dieser starke Zuwachs ist jeweils zur Hälfte auf Mengenwachstum und auf Materialpreiserhöhungen zurückzuführen. Das Ergebnis vor Finanzergebnis, Steuern und Abschreibungen, das **EBITDA**, wuchs mit 33 % stärker als der Umsatz und erreichte rund 27 Mio. EUR. Hierbei kommt die Fixkostendegression zum Tragen. Die Belegschaften der Unternehmen mussten nicht dauerhaft aufgestockt werden. Angesichts kaum veränderter Abschreibungen stieg das Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern, das **EBIT**, mit 50 % noch stärker und erreichte rund 19 Mio. EUR. Das **Finanzergebnis** fiel erwartungsgemäß schwächer aus, da im Vorjahr noch ein Einmaleffekt enthalten war. Das **Ergebnis vor Steuern** lag mit 17 Mio. EUR um rund 44 % über dem Vorjahr. Bei einer weitgehend konstanten Steuerquote und wenig veränderten Anteilen Dritter ergibt sich ein gegenüber dem Vorjahr um 50 % gesteigener **Konzernjahresüberschuss** von 9,3 Mio. EUR. Bezogen auf die volle Aktienzahl von 2.749.000 Inhaberaktien entspricht dies einem **Ergebnis je Aktie** von 3,39 EUR. Die **Eigenkapitalrendite vor Steuern** verbesserte sich vom bereits sehr erfreulichen Vorjahreswert von 28,3 % trotz eines deutlich gestiegenen Eigenkapitals weiter auf 30,4 %.

Die **Investitionen** in das Sachanlagevermögen lagen mit gut 9 Mio. EUR deutlich über dem Wert des Vorjahres. Einen Investitionsschwerpunkt bildete eine Immobilie für unsere Tochtergesellschaft Dörrenberg; hier bot sich die glückliche Gelegenheit, in der Nachbarschaft des bestehenden Werkes ein Industrieareal für den Geschäftsbereich Edelstahl zu erwerben. Damit haben wir die erforderlichen Kapazitäten für weiteres Wachstum geschaffen. Im neuen Geschäftsjahr 2006/2007 planen wir eine Anhebung der Investitionen in Sachanlagen auf rund 12 Mio. EUR. Darin ist unter anderem die technische Ausstattung der erwähnten Immobilie enthalten. Generell sehen wir in regel-

mäßigen Investitionen eine wesentliche Voraussetzung, um die Wettbewerbsfähigkeit unserer Tochtergesellschaften zu sichern und auszubauen.

Die **Belegschaft** der GESCO-Gruppe hat sich insbesondere durch den Zugang der Dömer-Gruppe auf 1.329 erhöht. Mit dem Erwerb der Frank Walz- und Schmiedetechnik GmbH im Juli 2006 hat die Konzernbelegschaft mittlerweile eine Größe von rund 1.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erreicht.

Ich möchte an dieser Stelle – auch im Namen meines Kollegen Herrn Dr. Mayrose – den Geschäftsführern unserer Tochtergesellschaften sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der GESCO-Gruppe sehr herzlich für ihr Engagement und ihre hervorragenden Leistungen im abgelaufenen Geschäftsjahr danken. Das starke Umsatzwachstum forderte an vielen Stellen Flexibilität und hohen Einsatz. In dieser Situation bewähren sich gut geführte, gut organisierte mittelständische Unternehmen ganz besonders. Jedem Mitarbeiter ist bewusst, dass es im Interesse des gesamten Unternehmens wichtig ist, sich in solchen Phasen überdurchschnittlich zu engagieren.



Wenden wir uns nun der **Konzernbilanz** zu. Die Bilanzrelationen haben sich weiter verbessert. Dazu hat neben dem sehr guten operativen Geschäft natürlich auch die Kapitalerhöhung beigetragen, die wir im September letzten Jahres durchgeführt haben. Die Bilanzsumme ist um rund 20 % auf 174 Mio. EUR angewachsen. Ursachen dafür sind in erster Linie die Kapitalerhöhung, die Akquisition der Dömer-Gruppe im August 2005 sowie die kräftige Ausweitung des operativen Geschäfts unserer Tochtergesellschaften. Die Eigenkapitalquote im Konzern hat sich erneut verbessert und lag zum Bilanzstichtag bei 32,3 % - ein Wert, der als ausgesprochen gut bezeichnet werden kann. Einem Eigenkapital von 56 Mio. EUR steht dabei ein bilanzieller Goodwill von lediglich 5,5 Mio. EUR gegenüber. Die Nettobankverbindlichkeiten im Konzern beliefen sich zum Bilanzstichtag auf das knapp 1,5fache EBITDA – auch dies ein hervorragender Wert.

Meine Damen und Herren,

sehen wir uns nun die Entwicklung der größeren Tochtergesellschaften an, um die Entwicklung der GESCO-Gruppe etwas anschaulicher zu machen.

Unsere größte Tochtergesellschaft, die **Dörrenberg Edelstahl GmbH** in Engelskirchen-Ründeroth, erbringt mit vier Geschäftsbereichen einen Full-Service rund um den Werkzeugedelstahl. Abnehmer sind in erster Linie der

Maschinenbau und der Automotive-Bereich. Dörrenberg blickt auf ein äußerst erfolgreiches Geschäftsjahr 2005 zurück: Die Gesellschaft konnte den Umsatz um rund 30 % auf 118 Mio. EUR ausweiten, wozu allerdings auch Materialpreiserhöhungen in nennenswertem Umfang beigetragen haben.

Auch für die **SVT GmbH** in Schwelm war 2005 ein sehr erfolgreiches Jahr mit einem Umsatzplus von rund 22 % auf über 26 Mio. EUR. Das Unternehmen entwickelt und produziert Anlagen zum Be- und Entladen von Schiffen, Tank- und Kesselwagen mit flüssigen und gasförmigen Stoffen. Ein Spezialgebiet von SVT sind Verladeeinrichtungen für verflüssigtes Erdgas, sogenanntes LNG. Das Unternehmen ist weltweit aktiv und erwirtschaftet rund drei Viertel seines Umsatzes im Export.

Die **MAE Maschinen- und Apparatebau Götzen GmbH & Co. KG** in Erkrath ist Weltmarktführer bei automatischen Richtmaschinen und bei Radsatzpressen. Der Umsatz war gegenüber dem Rekordwert des Vorjahres um 14 % rückläufig, bewegte sich aber weiterhin auf einem hohen Niveau von rund 14 Mio. EUR. Der Rückgang ist im Wesentlichen darin begründet, dass MAE im Jahr 2005 Kapazitäten für Entwicklungsleistungen in Anspruch genommen hat: Das Unternehmen hat ein neuartiges Maschinenkonzept in den Markt gebracht, welches das Richten von Großteilen von bis zu 20 m Länge ermöglicht.

Die **AstroPlast Kunststofftechnik GmbH & Co. KG** in Sundern ist Spezialist für anspruchsvollen Kunststoffspritzguss. AstroPlast produziert ein Eigenprogramm an Spulen und fertigt zudem kundenspezifische Teile. Der Umsatz lag 2005 unverändert bei dem hohen Wert des Vorjahres von rund 13 Mio. EUR.

Die **Dömer-Gruppe** in Lennestadt, die wir im August 2005 erworben haben, ist in der Stanz-, Biege- und Umformtechnik tätig. Dömer fertigt anspruchsvolle Teile für die Automobil-, Beschlag- und Schienenfahrzeugindustrie und erwirtschaftete im vergangenen Jahr einen Umsatz von 11,8 Mio. EUR.

Die **Setter-Gruppe** in Emmerich produziert Stäbchen aus Papier und Kunststoff, die in der Süßwaren- und Hygieneindustrie eingesetzt werden. Setter ist Qualitäts- und Volumenführer, auf allen Kontinenten präsent und erwirtschaftet rund 75 % seiner Umsätze im Ausland. 2005 war für Setter ein erfolgreiches Geschäftsjahr mit einem Umsatzplus von rund 9 % auf rund 11,6 Mio. EUR.

Meine Damen und Herren,

die Entwicklung der GESCO-Gruppe im Geschäftsjahr 2005/2006 belegt die Richtigkeit unseres Konzepts. Unsere Tochtergesellschaften sind flexible, schlagkräftige organisatorische Einheiten mit kreativen, engagierten Belegschaften. Sie sind in der Lage, sich rasch auf wechselnde Marktgegebenheiten einzustellen, sie sind nah am Kunden und nah am Markt. Die Rekordergebnisse des abgelaufenen Geschäftsjahres und die überdurchschnittlich hohen Steigerungsraten sollten jedoch nicht zu übertriebener Euphorie verleiten. Steigerungsraten von 50 % beim Ergebnis sind für eine Gruppe wie die unsrige sicher nicht typisch. Unsere Tochtergesellschaften bewegen sich in etablierten Märkten, die nicht durch überdurchschnittlich hohe Wachstumsraten gekennzeichnet sind. Zu dem hohen Gewinnwachstum im vergangenen Jahr trugen auch sonderkonjunkturelle Entwicklungen bei.

		Zahlen für das erste Quartal 2006/2007		
		I. Quartal 2005/2006	I. Quartal 2006/2007	Veränd.
Auftragseingang	TEUR	58.252	63.418	8,9 %
Konzernumsatz	TEUR	53.321	60.362	13,2 %
EBITDA	TEUR	5.917	7.121	20,3 %
EBIT	TEUR	4.084	5.224	27,9 %
Konzernergebnis	TEUR	2.004	2.525	26,0 %
Ergebnis je Aktie	EUR	0,80	0,92	15,0 %

Diese Sonderkonjunktur ist mittlerweile ausgelaufen, wird aber erfreulicherweise mehr als kompensiert von einer Aufwärtsbewegung auf breiter Front. Somit konnten wir im ersten Quartal des **Geschäftsjahres 2006/2007** an die sehr erfreuliche Entwicklung des abgelaufenen Jahres anknüpfen. Den Bericht zum ersten Quartal haben wir am 15. August veröffentlicht, die wesentlichen Kennzahlen sind auf dem Schaubild zusammengestellt. Der Auftragseingang stieg um rund 9 % auf 63 Mio. EUR. Der Umsatz wuchs um 13 % auf 60 Mio. EUR. Die Ergebniskennzahlen legten wiederum deutlich überproportional zu; der Konzernüberschuss erreichte 2,5 Mio. EUR nach 2 Mio. EUR im Vorjahr. Dies sind kräftige Steigerungen, wobei allerdings im Vorjahr das erste Quartal das umsatz- und ergebnisschwächste war. Als Ziele für das Gesamtjahr hatten wir anlässlich der Bilanzpressekonferenz einen Umsatz von 245 Mio. EUR und ein Konzernergebnis von 9,8 Mio. EUR genannt. Somit erwarten wir gegenüber dem Vorjahr eine nochmalige Steigerung – wohlgemerkt trotz des Wegfalls der Sonderkonjunktur und trotz der Tatsache, dass 10 % des Ergebnisses unserer größten Tochtergesellschaft durch die erwähnte Beteiligung des Managements nicht mehr in das Konzernergebnis eingehen. Durch die zeitanteilige Konsolidierung der Frank Walz- und Schmiedetechnik GmbH wird sich der Konzernumsatz auf rund 253 Mio. EUR erhöhen. Da der Ergebnisbeitrag von Frank im Jahr der Erstkonsolidierung noch gering ausfällt, behalten wir die Ergebnisplanung von 9,8 Mio. EUR bei.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

nach diesem Überblick über das Berichtsjahr und über das erste Quartal des neuen Geschäftsjahres übergebe ich nun das Wort an meinen Kollegen Dr. Mayrose.

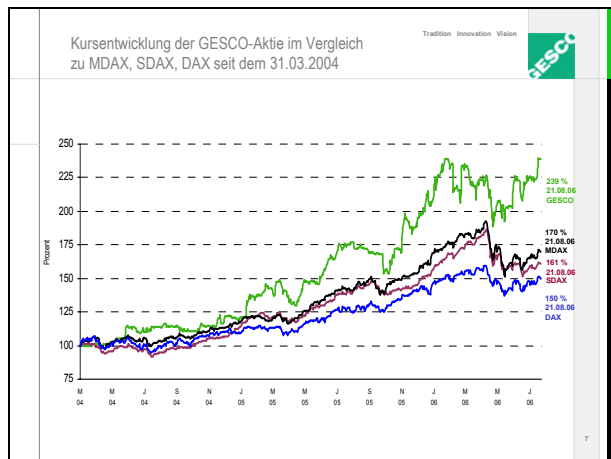
(Herr Dr. Hans-Gert Mayrose)

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch ich begrüße Sie sehr herzlich zu unserer diesjährigen Hauptversammlung.

Das Geschäftsjahr 2005/2006 war für die Aktionärinnen und Aktionäre unserer Gesellschaft ein herausragendes Jahr. Wer die **GESCO-Aktie** zu Beginn des Geschäftsjahres im Depot hatte und sie bis zum Ende des Geschäftsjahres behalten hat, der konnte einen Kursgewinn von rund 65 % verbuchen. Darüber hinaus konnte er im letzten Jahr dank der Ausschüttung von 90 Cent eine

Dividendenrendite von 3,8 % realisieren. Und wenn er die Aktien heute noch besitzt, dann kann er auch die heute zu beschließende Dividende vereinnahmen. Dabei ist besonders hervorzuheben, dass es sich um ein Papier mit einem vergleichsweise geringen Risiko handelt: Die Aktie repräsentiert ein erprobtes, stabiles Geschäftsmodell und eine sehr gesunde, konservative Bilanz. Mit dem genannten Kurs-Plus haben wir abermals unsere Benchmark SDAX deutlich hinter uns gelassen, ebenso den MDAX und den DAX. Nicht nur die Kurse sind gestiegen, sondern auch die Umsätze in der GESCO-Aktie sind deutlich nach oben gegangen und liegen nun bei rund 8.500 Aktien pro Tag gegenüber rund 5.000 Aktien pro Tag im Vorjahr. Diese erhöhte Liquidität ist aus Anlegersicht ein deutlicher Vorteil.



Die Kursentwicklung ist natürlich geprägt von fundamentalen Daten, aber sie ist flankiert und gestützt durch unsere Kommunikation mit dem Kapitalmarkt. Seit dem Börsengang hat die GESCO AG eine offene, aktive und transparente Berichterstattung gepflegt. Dies haben wir auch im abgelaufenen Geschäftsjahr so gehalten. Wir haben unsere Investor Relations- und Public Relations-Aktivitäten fortgeführt und ausgebaut. Unter anderem haben wir auf einer Reihe von Kapitalmarktveranstaltungen wie dem Eigenkapitalforum und der Small Cap Conference unser Geschäftsmodell präsentiert. Roadshows und Besuche bei Analysten und institutionellen Investoren gehörten ebenso zum Programm wie die Beantwortung vieler Anfragen von Einzelaktionären. Auf der Kapitalanlagemesse Invest in Stuttgart führten wir auch in diesem Jahr viele Gespräche mit Privatanlegern. Im September werden wir unser Unternehmen im Rahmen einer Präsentation auf der Internationalen Anlegermesse IAM in Düsseldorf vorstellen. Weiter ausgebaut haben wir unsere Präsenz auf Mittelstands-Veranstaltungen, um unser Netzwerk für Unternehmensakquisitionen immer enger zu flechten.



Wie gesagt: die Kursentwicklung ist eine Komponente Ihrer Rendite, die andere Komponente bildet die Dividende. Aufsichtsrat und Vorstand schlagen Ihnen heute vor, eine Dividende von 1,25 EUR je Aktie zu beschließen. Wir sehen darin einen ausgewogenen Vorschlag, der Ihrem Wunsch nach Ausschüttung ebenso Rechnung trägt wie dem Bedürfnis der GESCO-Gruppe nach einer starken Innenfinanzierung für künftiges Wachstum. Unsere Unternehmen brauchen Finanzkraft, um die Chancen der Märkte ergreifen zu können. Dass die erwirtschafteten Gewinne sinnvoll reinvestiert werden, haben die Unternehmen im abgelaufenen Jahr eindrucksvoll bewiesen. Unsere Richtschnur ist eine Ausschüttungsquote von etwa 40 % des Konzernjahresüberschusses. Mit unserem diesjährigen Dividendenvorschlag sind wir geringfügig darunter geblieben, was in außergewöhnlich guten Jahren und Wachstumsphasen sicher legitim ist. Zudem planen wir, wie mein Kollege Herr Spartmann bereits ausgeführt hat, im neuen Jahr überdurchschnittlich hohe Investitionen, um die Etragskraft unserer Unternehmen nachhaltig zu stärken.

Auf der heutigen Tagesordnung steht, wie schon in den Vorjahren, die Ermächtigung zum Aktienrückkauf. Da diese Beschlüsse 18 Monate gültig sind, müssen sie jedes Jahr neu gefasst werden. Pläne für ein Aktienrückkaufprogramm bestehen nicht, aber wir möchten uns das Instrument gerne offen halten. Wir benötigen in jedem Jahr eine gewisse Anzahl eigener Aktien für unser Mitarbeiterbeteiligungsprogramm. Dieses Programm führen wir jährlich durch; es bietet den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des GESCO-Konzerns die Möglichkeit, GESCO-Aktien mit dem gesetzlich zulässigen Nachlass zu erwerben. Wer seit dem Börsengang bei jedem Programm die maximal mögliche Aktienzahl erworben hat, der hat sein eingesetztes Kapital durch Kurssteigerungen und Dividendenzahlungen bis heute mehr als vervierfacht. Wir halten dieses Element des privaten Vermögensaufbaus für sehr positiv, es erfreut sich in der Belegschaft großer Beliebtheit. Letztlich sehen wir darin auch ein Zeichen der Identifikation mit der Muttergesellschaft.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich nun auf die **Kapitalerhöhung** eingehen, die wir im September 2005 durchgeführt haben.

Die Hintergründe haben wir Ihnen bereits auf den Hauptversammlungen 2004 und 2005 ausführlich dargelegt. Im September 2005 haben wir das Grundkapital der Gesellschaft um knapp 10 % von 6.500.000 EUR auf 7.147.400 EUR erhöht und 249.000 neue Aktien zum Preis von 27,40 EUR ausgegeben. Durch diese Kapitalmaßnahme sind der GESCO AG netto, also nach Abzug der Kosten, rund 6,7 Mio. EUR zugeflossen. Die Aktien wurden bei namhaften institutionellen

Investoren schwerpunktmäßig in Deutschland und in der Schweiz sowie in geringerem Umfang in Großbritannien platziert. Diese Platzierung erfolgte im Rahmen einer viertägigen Roadshow, die Emission war mehrfach überzeichnet – und dies bei einem Börsenkurs, der nur knapp unterhalb des seinerzeitigen historischen Höchstkurses lag. Diese Transaktion war in jeder Hinsicht äußerst effizient, sie war schnell, unkompliziert und kostengünstig. Zum ersten Mal seit dem Börsengang im März 1998 haben wir den Kapitalmarkt als Quelle für frisches Eigenkapital genutzt, und die Erfahrungen waren ausgesprochen positiv. Wir werten die rasche Platzierung auch als Vertrauensbeweis für unser Geschäftsmodell.

Welche Ziele haben wir mit dieser Stärkung der Eigenkapitalbasis verfolgt? Bereits in den Hauptversammlungen der beiden Vorjahre haben wir Ihnen erläutert, dass wir die Kapitalerhöhung im Zusammenhang mit Unternehmensakquisitionen sehen. Unser Ziel war und ist es, bei Akquisitionen die sehr gesunde Bilanzstruktur des Konzerns zu bewahren. Die Kapitalerhöhung diente nicht etwa der Rückführung von Schulden, sondern der Finanzierung von Wachstum – und das ist ja die ursprüngliche Idee der Börse. Das neu eingeworbene Eigenkapital wurde teilweise für die Finanzierung der Akquisitionen von Dömer und Frank eingesetzt, natürlich jeweils in Kombination mit Fremdkapital. Durch die neu erworbenen Unternehmen soll dem Konzernergebnis soviel Ertrag zufließen, dass das Ergebnis je Aktie trotz erhöhter Aktienzahl mindestens konstant bleibt, so dass es keine Gründe für einen Kursrückgang gibt. Die Nachteile, die sich für den Aktionär aus der Verwässerung ergeben, werden somit kompensiert. Im vergangenen Geschäftsjahr ist dies auch in vollem Umfang gelungen, der Kurs ist nach der Kapitalerhöhung nochmals kräftig gestiegen.

Vorstand und Aufsichtsrat haben im Vorfeld der Transaktion Vor- und Nachteile sorgfältig abgewogen. Wir sind uns der Nachteile des Bezugsrechtsausschlusses bewusst, sind aber zugleich überzeugt, diese Nachteile kompensiert zu haben. Letztlich profitieren alle Aktionäre vom erweiterten Handlungsspielraum der Gesellschaft. Was wäre die Alternative gewesen? Eine zeit- und kostenintensive Bezugsrechtmission mit ungewissem Ausgang, die den Kurs mit hoher Wahrscheinlichkeit belastet hätte. Angesichts der Volatilität der Finanzmärkte ist kaum seriös einzuschätzen, wie sich Aufnahmebereitschaft und Kursniveau im Verlauf mehrerer Wochen entwickeln. Die letzten Monate haben eindrucksvoll in Erinnerung gerufen, wie stark die Kursschwankungen der Märkte ausfallen können.

Neben der Kapitalzufuhr verfolgten wir das Ziel, die Zahl der GESCO-Aktien zu erhöhen und damit auch die Börsenumsätze zu steigern. Zudem wollten wir den Aktionärskreis der GESCO AG ausweiten und insbesondere weitere institutionelle Investoren für die Aktie gewinnen. Nunmehr dürfte der Anteil institutioneller Investoren etwa 25 % betragen, während rund 75 % der Aktien bei Privatanlegern liegen. Durch die erhöhte Aktienzahl und die Kurssteigerung konnten wir zudem bei der Marktkapitalisierung die Schwelle von 100 Mio. EUR erreichen und überschreiten – was uns wiederum bei der Wahrnehmung durch institutionelle Investoren zugute kommt.

Auf der heutigen Tagesordnung steht die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals auf Basis des erhöhten Eigenkapitals. Mit diesem Instrument eröffnen wir uns die Möglichkeit, in Abhängigkeit von unserer Akquisitionstätigkeit flexibel auf die Situation am Kapitalmarkt reagieren zu können. Noch haben wir ausreichenden finanziellen Spielraum für weiteres Wachstum. Zeitpunkt und

Umfang einer möglichen Kapitalerhöhung hängen wesentlich von Zeitpunkt und Größe weiterer Akquisitionen ab.

Soweit zur Kapitalerhöhung. Lassen Sie mich nun auf das Thema **Unternehmensakquisitionen** eingehen. Die im August 2005 erworbene Dömer-Gruppe haben wir Ihnen ja im vergangenen Jahr ausführlich vorgestellt. Mittlerweile haben wir mit der **Frank Walz- und Schmiedetechnik GmbH** ein weiteres Unternehmen gekauft. Auch diese Gesellschaft haben wir im Rahmen einer altersbedingten Nachfolgelösung erworben. Ziel der Verkäufer war es, das Unternehmen in die sprichwörtlichen guten Hände zu geben, um eine gesunde Fortführung und Weiterentwicklung am Standort sicherzustellen.

Tradition Innovation Vision
GESCO

Aktuelle Akquisition

Frank Walz- und Schmiedetechnik GmbH, Hatzfeld

- 200 Mitarbeiter, rd. 20 Mio. EUR Umsatz
- größte Schmiede für Landtechnik in Europa
- Verschleißteile für Landtechnik, Erntetechnik und Landschaftspflege
- renommierte Marke
- Produktion in Deutschland und Ungarn
- klassische Nachfolgelösung

Die Wurzeln der Firma Frank in Hatzfeld reichen 170 Jahre zurück, das Unternehmen wurde als "Reddighäuser Hammer" gegründet. Heute ist Frank die führende Schmiede für Verschleißteile der Landtechnik, Erntetechnik und Landschaftspflege in Europa. Mit einem breiten Programm an Walz- und Schmiedeteilen beliefert das Unternehmen zum einen als Erstausstatter die Landmaschinenindustrie und zum anderen den Fachhandel. Die Marke „Frank“ genießt bei den relevanten Fachzielgruppen einen sehr guten Ruf, sie steht für Qualität und Zuverlässigkeit. Frank produziert im Wesentlichen am Stammsitz im nordhessischen Hatzfeld sowie in geringerem Umfang in einer Tochtergesellschaft in Ungarn, zudem verfügt das Unternehmen über eine Vertriebsgesellschaft in der Ukraine. Rund 200 Mitarbeiter im In- und Ausland erwirtschaften einen Umsatz von etwa 20 Mio. EUR. Die direkte Exportquote liegt bei 40 %, doch der indirekte Export ist deutlich höher, denn die von Frank belieferte deutsche Landmaschinenindustrie exportiert ihre Produkte zu 80 % ins Ausland. Das Unternehmen ist bestens etabliert, es verfügt über ein einzigartiges Produktsortiment und eine starke Marke. Wachstumschancen für Frank bieten insbesondere die osteuropäischen Märkte, aber auch die Gewinnung von Energie aus nachwachsenden Rohstoffen, die sogenannte Bio-Energie. Alles in allem sehen wir in der Frank Walz- und Schmiedetechnik eine attraktive Erweiterung der GESCO-Gruppe.

Generell stellen wir fest, dass sich der Markt für Unternehmensakquisitionen seit Anfang des Jahres spürbar belebt hat. Von den rund 100 bis 120 Angeboten, die uns jedes Jahr erreichen, entspricht die überwiegende Zahl nicht unseren strengen Anforderungen. Nach wie vor stehen immer wieder Problemfälle zum Verkauf. Mitunter hat man auch den Eindruck, dass Eigentümer von eher schwachen Unternehmen in Zeiten einer leichten wirtschaftlichen Erholung schnell Kasse machen wollen. Aber es sind auch etliche gute, gesunde Unternehmen im Markt. Vor diesem Hintergrund prüfen wir derzeit eine Reihe

von Akquisitionsobjekten und sehen durchaus Chancen, im laufenden Geschäftsjahr noch einen weiteren Unternehmenserwerb zu tätigen. Konkrete Prognosen, das wissen Sie, geben wir hierbei aber nicht ab. Dafür ist das Beteiligungsgeschäft im Mittelstand zu wenig berechenbar. Auch bei einem sehr weit fortgeschrittenen Prozess tauchen immer wieder Faktoren auf, die den Kauf des Unternehmens fragwürdig erscheinen lassen. Wir sind in der komfortablen Situation, nicht kaufen zu *müssen*, schon gar nicht um jeden Preis. Gerade weil wir langfristig mit den Unternehmen leben und arbeiten wollen, sind wir in der Akquisition sehr kritisch. Diesen Kurs werden wir beibehalten.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich abschließend auf die **Einschränkung des Testats** für den Einzelabschluss und für den Konzernabschluss eingehen. Das Testat für den nach IFRS erstellten Konzernabschluss ist eingeschränkt, weil wir die Kaufpreise und die Ergebnisse der erworbenen Tochtergesellschaften nicht offenlegen. Die Einschränkung des Testats für den Einzelabschluss bezieht sich auf die unterlassene Angabe der Ergebnisse unserer bestehenden Tochtergesellschaften.

Diese Einschränkungen haben wir in Kauf nehmen müssen. Im Vorwort zum Geschäftsbericht haben wir dazu ausführlich Stellung bezogen. Vor die Alternative gestellt, entweder gegen den jeweils aktuellen Stand der Bilanzierungsvorschriften zu verstoßen oder aber das operative Geschäft unserer Tochtergesellschaften und unser Geschäft als Beteiligungsgesellschaft zu gefährden, haben wir uns für ersteres entschieden. Dies dient letztlich dem Schutz und der Mehrung Ihres Vermögens als Aktionärinnen und Aktionäre. Die externe Rechnungslegung hat die Aufgabe, Ihnen eine Beurteilung der Situation der Gesellschaft zu ermöglichen. Wir bekennen uns ausdrücklich zur Transparenz und pflegen seit dem Börsengang eine sehr offene und transparente Kommunikation. Die Transparenz muss aber dort ihre Grenzen finden, wo sie droht, den Gegenstand der Berichterstattung zu beschädigen. Lassen Sie mich betonen, dass unser Umgang mit diesen Fragen vom Kapitalmarkt, auch von Analysten und institutionellen Investoren, mit vollem Verständnis aufgenommen wird.

Mein sehr geehrten Damen und Herren,

lassen Sie mich ein Fazit ziehen. Wie mein Kollege Herr Spartmann schon erwähnte, sind wir operativ sehr gut in das neue Geschäftsjahr gestartet. Zudem haben wir ein weiteres Unternehmen erworben und die GESCO-Gruppe damit auch durch externes Wachstum ausgebaut. Die Bilanzstruktur ist sehr gesund, die vorhandenen liquiden Mittel in Verbindung mit dem angebotenen Fremdkapital ermöglichen weiteres internes und externes Wachstum. Wir sind somit in jeder Hinsicht auf gutem Kurs.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.