

HV-Bericht

GESCO AG

WKN A1K020 ISIN DE000A1K0201

Hauptversammlung am 24.08.2022

Rekorddividende von 0,98 Euro beschlossen

Tagesordnung

1. Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses und des gebilligten Konzernabschlusses sowie des zusammengefassten Lageberichts der GESCO AG und des Konzerns für das Geschäftsjahr 2021 (01.01.2021 bis 31.12.2021) sowie des Berichts des Aufsichtsrats
2. Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns für das Geschäftsjahr 2021
(Vorschlag: Dividende von 0,98 € je Stückaktie)
3. Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2021
4. Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2021
5. Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2022 (01.01.2022 bis 31.12.2022)
(Vorschlag: Mazars GmbH & Co. KG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Düsseldorf)
6. Billigung des Vergütungsberichts für das Geschäftsjahr 2021

HV-Bericht GESCO AG

Zur diesjährigen Hauptversammlung hatte die GESCO AG ihre Anteilseigner am 24. August 2022 in die Stadthalle Wuppertal eingeladen. Der Aufsichtsratsvorsitzende Klaus Möllerfriedrich begrüßte rund 250 Aktionäre, Gäste und Vertreter der Presse, darunter Alexander Langhorst von GSC Research, und brachte seine Freude darüber zum Ausdruck, die Hauptversammlung wieder im Präsenzformat abhalten zu können.

Mit Blick auf das vorliegende Zahlenwerk zeigte er sich ebenfalls sehr erfreut darüber, dass GESCO 2021 das bisher beste Ergebnis in der Historie des Unternehmens vorlegen konnte, eine Rekorddividende vorgeschlagen wird und das Unternehmen im Vergleich zur Vergangenheit über ein deutlich stabileres Portfolio verfügt. Hierfür dankte er im Namen von Vorstand und Aufsichtsrat den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, den Geschäftsführern der Tochtergesellschaften und dem Vorstand sowie der per Ende April 2022 ausgeschiedenen ehemaligen Finanzchefin Kerstin Müller-Kirchhofs, die ebenfalls als Gast an der Hauptversammlung teilnahm.

Nach Abhandlung der weiteren einleitenden Hinweise und Formalien sowie Erläuterung der personellen Veränderungen im Vorstand erteilte der Versammlungsleiter zunächst Frau Andrea Holzbaur das Wort, welche zum 1. Oktober 2022 als neue CFO bei der GESCO AG ihre Tätigkeit aufnehmen wird. Frau Holzbaur zeigte sich erfreut über die Möglichkeit, sich den Anteilseignern kurz persönlich vorstellen zu können. Sie ist 1971 geboren, verheiratet und hat zwei Kinder. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre hat sie 1996 als Financial Analyst im Honeywell-Konzern begonnen und in der Konzernzentrale in den USA gearbeitet. Es folgten weitere Stationen im Controlling bei Industrie- und Handelsunternehmen. Seit 2013 ist sie bei der Güntner Group Europe GmbH, einem weltweit führenden Unternehmen in der Herstellung von Wärme- und Kältelösungen, in verschiedenen Funktionen tätig, seit 2018 als Geschäftsführerin mit Zuständigkeit für verschiedene weitere Gruppenunternehmen.

Im Anschluss an die Vorstellung erteilte Herr Möllerfriedrich dem CEO Ralph Rumberg das Wort.

Bericht des Vorstands

Nach Begrüßung der Teilnehmer schloss sich der GESCO-Chef dem Lob und Dank des Aufsichtsratsvorsitzenden an das Team an und bescheinigte ebenfalls, dass dieses einen „wirklich tollen Job gemacht hat“. Zudem wies er einleitend darauf hin, dass auch die Geschäftsführer der Tochtergesellschaften anwesend sind und den Teilnehmern im Rahmen des aufgebauten Market Place für weitergehende Informationen und Gespräche zu den Portfoliounternehmen zur Verfügung stehen.

Die GESCO-Gruppe steht dafür, Mehrwert und echte Hidden Champions zu schaffen. Aktuell verfügt man über zehn starke Tochtergesellschaften, starke Player im deutschen Mittelstand, die international ausgerichtet sind. Mit der Umsetzung der NEXT-LEVEL-Strategie wird die Aufstellung der Unternehmen weiter verbessert. „Wir bleiben uns treu, zugleich erfinden wir uns aber auch neu“, brachte er es auf den Punkt. Herr Rumberg betonte, dass gerade in unsicheren Zeiten Stillstand zugleich Rückschritt bedeutet. Vielmehr ist eine hohe Anpassungsgeschwindigkeit erforderlich, um weiterhin erfolgreich im Markt zu agieren.

Wichtiger Erfolgsfaktor ist dabei die seit 2018 erfolgte konsequente Umsetzung der NEXT-LEVEL-Strategie. Damit wird die GESCO auf die nächste Ebene gebracht und dies ist laut Vorstandschef ein wichtiger Grund, dass man auch in der Zeit der Pandemie in den Tochtergesellschaften erfolgreich gewesen ist und führende Positionen in den jeweils adressierten Märkten einnimmt. Beispielhaft nannte er hier die Entwicklung bei Sommer & Strassburger Edelstahltechnik (S&S). Das Unternehmen ist führend bei Hochdruckrohren zur Filtration von Flüssigkeiten und Gasen und stellt High-End-Anlagen für Pharma-, Chemie- und Wasserwirtschaft bereit. Besonders positiv hob der GESCO-Chef hervor, dass man mit S&S auch Teil der Energiewende ist. So kann Biogas durch die Aufbereitung mittels Filtrationsanlagen und -membranen von S&S aufbereitet und auf 98 Prozent hochkonzentriert werden, so dass es direkt ins Erdgasnetz eingespeist werden kann. Anstatt also vor Ort das Biogas zu verstromen, wofür dann keine ausreichenden Speichermöglichkeiten zur Verfügung stehen, ist dies mit Gas durch Einspeisung ins Netz gut möglich.

Diese Druckrohranlagen sind bereits weltweit im Einsatz, die installierte Basis beträgt über 700 Anlagen. Der Einsatz und die bessere Nutzung von Biogas ist ein wichtiger Beitrag zur CO₂-Reduktion und wird

auch von verschiedenen Regierungen gefördert. So wird beispielsweise im Bundesstaat Kentucky (USA) Deponiegas zur Einspeisung aufbereitet, der französische L'Oréal-Konzern bezieht 40 Prozent der dortigen Gasmengen, um seinen eigenen CO₂-Fußabdruck zu verringern. In Frankreich rüstet der Veolia-Konzern Kläranlagen mit einer nachgeschalteten Biogasaufbereitung aus. In Güstrow (Mecklenburg-Vorpommern) befindet sich Deutschlands größte Biogasaufbereitungsanlage für Bio-LNG. Die rund 500 GWh-starke Biogasaufbereitungsanlage wird künftig 150.000 Tonnen landwirtschaftliche Abfälle zu hochreinem Bio-LNG verarbeiten und greift dabei auf die Druckrohrtechnologie von S&S zurück. Das nächste vielversprechende Thema dürfte Wasserstoff werden. Dieser ist Hauptbestandteil verschiedener Synthesegase in der chemischen Industrie etwa zur Herstellung von Methanol, synthetischem Treibstoff oder Ammoniak (Düngemittelproduktion). Durch den gezielten Einsatz von Membrantechnik kann aus den verbrauchten Gasen der Wasserstoff zurückgewonnen werden. Erste Testanlagen mit der Sommer & Strassburger-Technologie laufen bereits in den USA und Malaysia.

Bereits in den vergangenen Jahren hat sich die Tochtergesellschaft herausragend entwickelt. So kletterte der Umsatz seit dem Erwerb im Jahr 2018 um 48 Prozent, der Bereich Druckrohre konnte sogar um 85 Prozent zulegen. Ebenfalls positiv hob Herr Rumberg das um 166 Prozent verbesserte EBIT und die um 30 Prozent gesteigerte Effizienz hervor. 2021 hat Sommer & Strassburger Rekordwerte erzielt und im Bereich Biogas und Wasserstoff liegt noch einiges Wachstumspotenzial für die Zukunft.

Die Tochter HUBL Edelstahltechnik fertigt kundenspezifische Anlagen für die Wafer-Herstellung und profitiert damit besonders in Zeiten des weltweiten Chipmangels. „Ohne HUBL keine Wafer“, brachte es der GESCO-Chef etwas provokant auf den Punkt. HUBL beliefert das „Who is Who“ der europäischen Halbleiter-Industrie. So werden etwa für Süss Microtec Anlagen für Mikrostrukturanwendungen gefertigt. Dabei handelt es sich um besonders leistungsfähige Chips, die Bestandteil jeder Zukunftstechnologie sind. Zum Einsatz kommen diese in den Bereichen E-Mobilität, moderne Medizin, Industrie-Sensorik oder auch im Internet of Things. Die dort verwendeten Mikrosysteme der Chips bestehen aus Komponenten, die nur wenige Mikrometer groß sind. HUBL wird hier ständig von den Kunden gefordert und schafft es durch die entwickelten Innovationen stets, die bestehende Spitzenposition im Markt zu behaupten. Auch angrenzende Bereiche wie Advanced Packaging, MEMS (sogenannte Mikroelektromechanische Systeme) und LED-Anwendungen sorgen für weiteres Wachstum.

Im Berichtszeitraum konnte HUBL zudem noch von den Produkten für die Biotech-Branche profitieren. Hier ist man Weltmarktführer für Prozess-Behälter, die u. a. in der Corona-Impfstoffherstellung oder bei anderen Anwendungen zum Einsatz gelangen. In diesem Markt hat man eine führende Stellung. Unter dem Dach der INEX-solutions wird seit Anfang 2022 das Know-how von HUBL und Sommer & Strassburger gebündelt, weiteres Wachstum wird klar angestrebt. HUBL konnte seit 2018 die Umsatzerlöse um 50 Prozent steigern, das EBIT hat sich verdoppelt und die Effizienz um 25 Prozent erhöht.

Positives wusste der GESCO-Chef auch von der Tochter Pickhardt & Gerlach (PGW) zu berichten, welche über eine 120-jährige Tradition im Bereich der Galvanik verfügt. Dort wurde EMONI (Elektro-Mobilitäts-Nickel) entwickelt, welches in der Batterietechnik zum Einsatz kommt. Der Vorteil hierbei ist, dass gegenüber dem Wettbewerbsprodukt rund 80 kg CO₂ je Tonne Material eingespart werden, was von den Kunden positiv wahrgenommen wird und zu entsprechender Nachfrage führt. Inzwischen ist die Serienproduktion angefallen. Nur mit EMONI werden allein in diesem Jahr 12 Tonnen CO₂ eingespart. Die neueste Entwicklung ist COFIN – ein kupferbeschichtetes Bremsleitungsband für die E-Mobilität. An dieses Produkt werden höchste Anforderungen gestellt, da Beschichtungsdicken im Mikrometer-Bereich und zudem ein besonders geringer Schneidegrad gefordert werden, beides Voraussetzungen für die Schweißbarkeit des sicherheitsrelevanten Doppelwandrohrs. Bereits 2022 werden rund 1.500 Tonnen über einen Kunden an einen namhaften deutschen Fahrzeughersteller für dessen E-Fahrzeuge geliefert.

Auch im übrigen Geschäft entwickelt sich PGW sehr erfolgreich, wie der Umsatzanstieg um 36 Prozent seit 2018 bei einem um 45 Prozent verbesserten EBIT und einer um 24 Prozent gesteigerten Effizienz zeigt. Um weiteres Wachstum zu ermöglichen, sollen 2023 rund 4 Mio. Euro in eine neue COFIN-Beschichtungsanlage investiert werden.

Ebenfalls im Segment der Ressourcen-Technologie ist die Tochtergesellschaft SVT Weltmarktführer für LNG-Verladearme. Mit dieser Technologie kommt das Gas vom Schiff ins Gasnetz, was angesichts der aktuellen Rahmenbedingungen in Zukunft noch mehr an Bedeutung gewinnen wird. Seit 2018 wurde die Transformation von Öl-Verladearmen zu LNG-Verladearmen vorangetrieben und der Umsatz in diesem

Bereich um 400 Prozent ausgeweitet. Natürlich ist man auch bei den geplanten LNG-Terminals in Wilhelmshaven, Brunsbüttel und Stade aktiv. Ferner steht SVT laut Herrn Rumberg auch mit zusätzlichen kurzfristigen Kapazitäten bereit, um die Projekte zu realisieren, und steht diesbezüglich mit den zuständigen Stellen in Kontakt.

Eine Produktneuheit bei SVT stellen die sog. CNG (compressed natural gas)-Anwendungen dar, dabei geht es um die Hochdruckverladung. Hier sind bereits erste Referenzanlagen ausgeliefert und die Technologie bietet weiteres Umsatzpotenzial. Dies ist nach Ansicht des Vorstandschefs auch notwendig, da die Ukraine-Krise auch Auswirkungen auf die GESCO-Gruppe hat, da SVT als einziges Unternehmen umfangreiches Geschäft mit russischen Kunden hatte, welches eingestellt wurde. Es wird derzeit mit Hochdruck an der entsprechenden Kompensation gearbeitet. Weitere Chancen sollten sich auch aus der Entwicklung von Wasserstoff-Verladeterminals ergeben. Hierbei ist jedoch zu beachten, dass die technischen Anforderungen sehr hoch sind. Für die Entwicklung konnte man im laufenden Jahr einen Förderauftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft bekommen. Seit 2018 konnten die Umsatzerlöse bei SVT um 40 Prozent gesteigert und das EBIT um 50 Prozent verbessert werden.

Immer eine Geschichte wert ist laut Herrn Rumberg auch die Entwicklung der Beteiligung an der Setter-Gruppe. Das Unternehmen ist mit seinen Wattestäbchen aus Papier Weltmarktführer und besitzt auf diesem Gebiet einen Weltmarktanteil von 80 Prozent. Trotz dieser bereits hohen Abdeckung verfügt das Unternehmen noch über ein riesiges Wachstumspotenzial, da in immer mehr Ländern Verbote zum Einsatz von Plastik erlassen werden, deren Umsetzung zum Teil aber erst in der Zukunft ansteht. Der Weltmarkt für Watte-Papierstäbchen lag 2021 bei ca. 160 Mrd. Stück und soll sich bis 2025 auf rund 320 Mrd. Stück in etwa verdoppeln. Dies entspricht allerdings erst einer Versorgung von 40 Prozent aller Märkte. Ähnliche Wachstumschancen sollten sich auch im Bereich der Lutscher-Stäbchen aus Papier ergeben. Auch dort wird bis 2025 mit einer Verdoppelung des Marktvolumens gerechnet, was einer Gesamtmarktabdeckung von dann gerade einmal 20 Prozent des Weltmarktes entspräche. Zusätzliches Wachstum soll sich auch durch weitere Produktinnovationen ergeben. Als Beispiel nannte der GESCO-Chef hier Rührstäbchen aus Papier als möglichen Ersatz für den kleinen Plastiklöffel im Kaffee. Bisher konnten bereits 40 Mio. Stück verkauft werden, die Bezifferung des möglichen Marktpotenzials ist derzeit jedoch nicht seriös möglich.

Auch wenn Papier als nachwachsender Rohstoff gilt, werden weitere Alternativen entwickelt. Eine Variante sind Stäbchen aus Zuckerrohr-Abfällen. Jährlich fallen bei der Zuckerrohrproduktion rund 650 Mio. Tonnen Reststoffe an. Bis jetzt wurden 290 Mio. Stück derartiger aus Zuckerrohr-Abfällen hergestellte Stäbchen ausgeliefert, mit stark steigender Tendenz.

Im Berichtsjahr 2021 hat Setter über 120 Mrd. Stäbchen aus Papier produziert, die in der Vergangenheit sonst aus Plastik hergestellt worden wären. Die daraus resultierende CO₂-Einsparung von 37.700 Tonnen spricht nach Aussage von Herrn Rumberg für sich. Eine Umstellung auf Zuckerrohr-Papier würde weitere rund 12.700 Tonnen CO₂ jährlich einsparen helfen. Dies setzt jedoch die Akzeptanz der Endkunden voraus, da Zuckerrohr-Papier eben nicht weiß ist.

Um die zu erwartenden Mengen zu bewältigen, hat Setter 2021 ein neues Werk in Fountain Inn (USA) bezogen und die Produktionskapazität vervielfacht. Eine komplette Auslastung der dortigen Kapazitäten soll 2023 erreicht werden. In Mexiko sollen die vorhandenen Produktionskapazitäten ebenfalls ausgebaut werden. 2024 ist auch die Zusammenlegung der bisherigen Kapazitäten in Deutschland am neuen Standort vorgesehen, auch dort ist entsprechendes Erweiterungspotenzial eingeplant. Der Blick auf das Wachstum seit 2018 zeigt einen Umsatzzuwachs um 70 Prozent bei einem um 50 Prozent verbesserten EBIT. Zudem wird ab dem Jahr 2024 in Bezug auf die Setter-Gruppe davon ausgegangen, dass diese den Status einer Ankerbeteiligung erreichen wird.

Durch den im Vorjahr abgeschlossenen Ergebnisabführungsvertrag mit der GESCO AG konnte zudem die Steuerquote im Konzern auf rund 31 Prozent reduziert werden.

Mit Blick auf die weitere Strategie ging Herr Rumberg kurz auf die bereits bekannte NEXT-LEVEL-25-Strategie ein. Ziel ist es, bis 2025 mit drei Anker- und 12 Basisbeteiligungen einen Umsatz von 1 Mrd. Euro bei einer EBIT-Marge von 10 Prozent zu erreichen. Die drei Ankerbeteiligungen sollen dabei Umsatzvolumina von jeweils mindestens 100 Mio. Euro erreichen und die Basisbeteiligungen ein jährliches Umsatzvolumen von mindestens 40 Mio. Euro. Um dies zu erreichen, sollen die bestehenden Beteiligungen weiterentwickelt werden. Außerdem sucht man intensiv nach interessanten Unternehmen, die als Übernahmeziele in Frage

kommen. Mit der in den vergangenen Jahren auch durch die Excellence-Programme aufgebauten Methodenkompetenz sieht er GESCO in der Lage, die erworbenen Unternehmen nach der Integration in die Gruppe in die angedachte Richtung zu entwickeln und zu Hidden Champions zu machen, die sie in der bisherigen Struktur nicht oder noch nicht gewesen sind.

Im Suchfeld sind dabei unverändert weiterhin Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 20 und 100 Mio. Euro in attraktiven und zukunftsorientierten Branchen. Auch passende strategische Add-ons zu Bestandsunternehmen sind wichtig. Bei den M&A-Aktivitäten wird dabei zudem verstärkt auf die Direktansprache aus eigenen Analysen heraus gesetzt. Das entsprechende Netzwerk konnte in den vergangenen Jahren deutlich ausgeweitet werden. Ein gutes und erfolgreiches Beispiel für eine auf diese Weise umgesetzte Transaktion war die UMT-Akquisition im Jahre 2021, welche nur zehn Wochen von der Ansprache bis zum Notartermin benötigt hat. Dies gestaltet den Prozess auch für den Veräußerer deutlich einfacher und nicht zuletzt auch durch die gute finanzielle Aufstellung ist GESCO auch in der Lage, schnell Transaktionen durchzuführen.

Erreicht werden soll die Zielfortfoliostruktur durch gezielte Weiterentwicklung und Zukäufe. Nach der Verschlingung per Ende 2020, bei der durch Veräußerung von sechs Gesellschaften die konsequente Trennung von der Mobilitäts-Technologie erfolgte, wurde 2021 mit dem Erwerb von UMT mit der gezielten Weiterentwicklung des Portfolios in Richtung der angestrebten Zielstruktur begonnen. UMT ist die ideale Ergänzung zur bisher ältesten Beteiligung Haseke, welche sich im Portfolio und bei den Kunden nahezu ideal ergänzen. Das nun angebotene Spektrum von Leicht- bis Schwerlasttragarmen ist einzigartig im Markt und bietet erhebliche Vorteile auf der Vertriebsseite. Durch die regionale Nähe beider Unternehmen lassen sich auch erhebliche Synergien durch die Zusammenlegung von Standorten und Prozessen erzielen. Mit UMT wurde auf diese Weise eine echte Basisbeteiligung geschaffen, bei der man sich ergänzende Akquisitionen gut vorstellen kann.

Auch die beiden Töchter Sommer & Strassburger und HUBL wurden unter dem Dach der INEX-solutions gebündelt. Damit stehen diese unter einer einheitlichen Führung, ohne dass die Eigenständigkeit der beiden Gesellschaften aufgegeben wird. Auf diese Weise können Synergien gehoben werden, zudem überschneiden sich die Zielmärkte Biotech, Pharma, Halbleitertechnologie sowie die Medienfiltration für Gas- und Wasseraufbereitung. Mit einem Umsatz von mehr als 50 Mio. Euro ist auch die INEX-solutions eine substantielle Basisbeteiligung, bei der weitere ergänzende Akquisitionen gut vorstellbar sind. Vor diesem Hintergrund ist auch die unter Tagesordnungspunkt 7 erbetene Zustimmung zum Ergebnisabführungsvertrag mit der INEX-solutions zu verstehen, da man sich hierdurch für die Zukunft eine Verringerung der Steuerlast verspricht.

Bei den Ankerbeteiligungen verfügt man heute mit der Dörrenberg bereits seit einigen Jahren über die erste Gesellschaft, welche diese Vorgabe erfüllt. Die zweite Ankerbeteiligung soll ab 2024 die Setter-Gruppe werden, bei der aktuell sehr stark in den internationalen Ausbau investiert wird. Die dritte Ankerbeteiligung soll 2023 oder 2024 erworben werden. Bei der Erreichung der Ziele sieht Herr Rumberg GESCO auf dem richtigen Kurs. Dabei wird man weiterhin planvoll agieren und immer die Regel beachten, „keine schlechten Geschäfte zu machen“.

Strategisch soll die Ausrichtung auf Unternehmen aus dem produzierenden Mittelstand mit anpassbaren Produkten für zufriedene Kunden beibehalten werden. Wachstum ergibt sich bei den bestehenden Beteiligungen nicht zuletzt auch noch aus der weiteren Internationalisierung des Geschäfts. Die technologischen Entwicklungen, aber auch die im Umfeld bei Wettbewerbern und der Politik, werden dabei intensiv beobachtet, um sich bietende Chancen nutzen zu können. Längerfristige Trends werden sich durch den anhaltenden demographischen Wandel in der Pharma- und Medizintechnik und Biotechnologie ergeben. Gleiches gilt auch für das weitere Wachstum in der Halbleiterindustrie, welche von der immer weiter voranschreitenden technologischen Entwicklung in Form höherer und komplexerer Nachfrage profitieren wird. Auch durch den Klimawandel und die Maßnahmen zur Verringerung von CO₂-Emissionen sollten nach Vorstandseinschätzung neue Wachstumschancen eröffnet werden.

Die vorgeschlagene Umwandlung des Unternehmens in eine SE soll das Selbstverständnis als international ausgerichtete Gruppe stärker zum Ausdruck bringen. Ziel ist dabei, die GESCO, aber auch die Tochtergesellschaften über die Landesgrenzen hinweg bekannter zu machen. Zudem soll sich dies auch positiv in weiterem Wachstum niederschlagen. Zu diesem Zweck ist die unter Tagesordnungspunkt 8 vorgeschlagene Verschmelzung der österreichischen wkk Beteiligung AG auf die GESCO AG vorgesehen, da

dieser Weg ein erprobtes Verfahren darstellt und zu keinen Problemen bei der Umsetzung des Rechtsformwechsels beim Handelsregister führt. Für die Anteilseigner ergeben sich außer der entsprechenden Firmierungsänderung in eine SE keine Änderungen. Da die wkk eine hundertprozentige Konzerngesellschaft ist, ergibt sich auch keine Veränderung bei der Aktienzahl.

Die Umsetzung und Implementierung einer ESG-Strategie wurde 2021 unter Zuhilfenahme externer Expertise gestartet. Entsprechend wurde der Nichtfinanzielle Bericht bereits deutlich überarbeitet. Die Überprüfungen hinsichtlich der EU-Taxonomie laufen derzeit noch und werden im Geschäftsbericht für das Jahr 2022 entsprechend vorgestellt werden. Laut Vorstandschef ist die Erfüllung des gesetzlichen Rahmens aber nur eine Perspektive. Wichtig ist zudem, Projekte voranzubringen, die einen entsprechenden Mehrwert generieren. Als Beispiele nannte er in diesem Kontext Green-Steel bei Dörrenberg. Seit 2022 sind die Produktionsstandorte auf 100 Prozent Strom aus „grünen Quellen“ umgestellt worden. Durch die Maßnahmen werden allein bei Dörrenberg im Jahr 14.000 Tonnen CO₂ gegenüber herkömmlichen Verfahren eingespart. Bei MAE wird hoher Wert auf Energieeffizienz gelegt. Die seit Jahresbeginn 2022 im Einsatz befindliche Entwicklungsstufe BiPAC inteQ für die Pressen benötigt einen Energiebedarf von rund 4.000 kWh im Jahr und rund 100 Liter Öl, dies ist nur noch etwa die Hälfte der vorherigen Effizienzstufe. Wettbewerbsmaschinen benötigen teilweise bis zu 44.000 kWh bei einem jährlichen Ölbedarf von 500 Litern. Hierdurch reduziert sich nicht nur der CO₂-Fußabdruck der Maschine deutlich, sondern die Kunden sparen auch bis zu 90 Prozent bei der Energie und 80 Prozent beim Öl. Im Einsatz bei MAE befindet sich bereits die gewichtsoptimierte Presse, woraus sich weitere Einsparungen beim CO₂-Ausstoß je Maschine ergeben. Derartige Innovationen machen nach Einschätzung von Herrn Rumberg den Unterschied aus, auch wenn diese nur teilweise im DNK-Standard oder der EU-Taxonomie reflektiert werden.

Weiterhin hohe Relevanz hat auch die Umsetzung der Excellence-Programme. Die Module CANVAS (Geschäftsmodell-Analyse), OPEX (Operative Excellence), MAPEX (Market & Product Excellence) sowie DIGITEX (Digitale Excellence) werden inzwischen erfolgreich eingesetzt und die ermittelten Maßnahmen in den Tochtergesellschaften umgesetzt oder sind in Umsetzung befindlich. Zuletzt 2021 gestartet ist LEADDEX (Leadership Excellence), wobei es um die kontinuierliche Entwicklung der Führungskompetenzen geht. Ziel des Programms ist es, den Führungskräften der ersten und zweiten Ebene eine breite und moderne Basis aus drei Modulen zur Verfügung zu stellen. Das Modul Teams vermittelt dabei Know-how zu Persönlichkeitstypen und der zielführenden Interaktion in Organisationen. Das Modul Tools bietet Grundlagen moderner Führung und effizienter Anwendung. Mit dem Modul High-Performance-Teams wird ein Modul zum Aufbau besonders leistungsfähiger Teams bereitgestellt.

Der Erfolg der verfolgten Strategie schlägt sich auch im Zahlenwerk für 2021 nieder, welches das erfolgreichste Geschäftsjahr in mehr als 30 Jahren gewesen ist. Die Vorjahresvergleichswerte für 2020 wurden dabei um die per Ende 2020 veräußerten Gesellschaften bereinigt. Bei einem um 33,8 Prozent auf 544,5 (Vorjahr: 407,1) Mio. Euro gesteigerten Auftragseingang konnte der Konzern den Umsatz um 22,9 Prozent auf 488,1 (397,2) Mio. Euro ausweiten. Bei einem EBITDA von 62,2 (33,4) Mio. Euro beläuft sich das EBIT auf 44,6 (16,7) Mio. Euro, was einer EBIT-Marge von 9,1 (4,2) Prozent entspricht. Unter dem Strich ergibt sich ein Konzernergebnis von 26,9 (5,8) Mio. Euro, dies entspricht einem Ergebnis je Aktie von 2,50 Euro nach zuvor 0,54 Euro. Die Zahl der Mitarbeiter erhöhte sich auf 1.783 (1.695). Die Aktionäre sollen in Form einer Dividende von 0,98 (0,00) Euro am Unternehmenserfolg beteiligt werden.

Positiv entwickelte sich auch der Cashflow auf 57,7 (49,2) Mio. Euro. Die Eigenkapitalquote bewegte sich mit 56,9 (58,3) Prozent weiterhin auf einem sehr soliden Niveau. Die Nettoverschuldung in Bezug auf das EBITDA beträgt 0,6 und bietet nach Vorstandseinschätzung eine starke Basis für weitere Akquisitionen.

Der Kurs der GESCO-Aktie konnte im Berichtsjahr von 18,35 auf 25,50 Euro zum Jahresultimo zulegen, dies entspricht einem Anstieg um 28 Prozent und liegt damit über dem SDAX. Ergänzend wies Herr Rumberg darauf hin, dass ausweislich des manager magazin allein die Beteiligung Dörrenberg 200 Mio. Euro wert ist und Setter wird auf weitere 100 Mio. Euro taxiert, so dass allein diese beiden Tochtergesellschaften mehr Wert sind als die aktuelle Marktkapitalisierung von GESCO. Auch seitens der Analysten werden allesamt über dem aktuellen Kurs liegende Kursziele von im Schnitt 42 Euro je Aktie ausgegeben, so dass sich der Vorstand in seiner Einschätzung bestärkt sieht, dass die Aktie noch über weiteres Potenzial verfügt.

Abschließend gab der GESCO-Chef noch einen kurzen Ausblick auf das aktuell laufende Geschäftsjahr. Dieses ist seit dem Februar 2022 nach dem Angriff von Russland auf die Ukraine von ganz anderen Rahmenbedingungen geprägt, als man dies zuvor erwartet hatte. Eine der großen Herausforderungen ist in

diesem Kontext etwa die sichere und ausreichende Versorgung mit Energie. Auch GESCO war hier zum Handeln gezwungen und nutzte aktiv sich bietende Chancen und Gestaltungsräume. Bisher ist dies gut gelungen und Herr Rumberg zeigte sich zuversichtlich, dass die Teams bei den Tochtergesellschaften auch 2022 wieder die richtigen Antworten finden werden.

In den ersten sechs Monaten ist dies bislang erfolgreich umgesetzt worden. So verbesserte sich der Auftragseingang gegenüber dem Vorjahresvergleichswert um 16,1 Prozent auf 318,7 (274,5) Mio. Euro, der Umsatz kletterte auf 291,4 (228,1) Mio. Euro. Bei einem EBITDA von 34,8 (23,4) Mio. Euro wird ein EBIT von 25,9 (15,2) Mio. Euro ausgewiesen. Dies entspricht einer EBIT-Marge im ersten Halbjahr 2022 von 8,9 Prozent. Das Halbjahresergebnis beträgt 16,8 (8,2) Mio. Euro oder 1,6 (0,76) Euro je Aktie. Wesentliche Treiber waren 2022 sichtbare weitere Fortschritte bei den Tochtergesellschaften in Folge der erfolgreichen Umsetzung der Excellence-Programme. Auf die Schwierigkeiten im Bereich der Lieferketten hat man beginnend ab 2021 bereits gut und vorausschauend reagiert und die Lagerbestände bei wichtigen Komponenten und Vormaterialien aufgestockt. Hierdurch hat sich zwar eine Erhöhung des Working Capital ergeben, aber auf diese Weise ist weiterhin eine hohe Liefertermintreue bei den Kunden möglich, was ebenfalls einen wichtigen Faktor für dauerhaften Erfolg darstellt.

Zum weiteren Ausblick – insbesondere im Bereich Gas – wies der GESCO-Chef darauf hin, dass eine Prognose im aktuellen Umfeld mit erheblichen Unwägbarkeiten belastet ist. Auch wenn nur zwei Tochtergesellschaften Gas im Prozess verwenden, sind eine Unterbrechung der Energieversorgung und deren Folgen nur schwer abschätzbar. In der Prognose für 2022 wird davon ausgegangen, dass die Energieversorgung im laufenden Jahr abgesichert sein wird. Entsprechend wird der obere Rand der kommunizierten Bandbreiten sowohl beim Konzernumsatz (565 bis 585 Mio. Euro) als auch beim Konzernergebnis (28,0 und 30,5 Mio. Euro) gerechnet.

Allgemeine Aussprache

Als erster Redner meldete sich Herr Beckendorff von der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) zu Wort und lobte die GESCO AG unter kräftigem Applaus des Auditoriums für die Abhaltung der Hauptversammlung in Form eines Präsenzformats. Positiv bewertete er auch die Geschäftsentwicklung sowie den Dividendenvorschlag, welcher einer Rekorddividende für GESCO entspricht.

Auf seine Frage, mit welchen Tochtergesellschaften im Portfolio man noch nicht gänzlich zufrieden ist, erläuterte Herr Rumberg, dass man hier keine direkt benennen möchte. Der aufmerksame Beobachter hat jedoch wahrnehmen können, welche Gesellschaften besonders positiv hervorgehoben wurden, und kann daher gewisse Rückschlüsse ziehen. In einem Portfolio aus mehreren Unternehmen mit unterschiedlichen Zielsegmenten bei den Kunden ist es jedoch völlig normal, dass sich diese nicht alle gleichermaßen positiv entwickeln. Bei der Beurteilung muss nach Einschätzung des GESCO-Chefs aber auch beachtet werden, in welchem Marktsegment die Beteiligungen agieren und in welcher Phase des jeweiligen Marktzyklus man sich gerade befindet.

Des Weiteren interessierte sich der Aktionärsschützer für die Hintergründe des außerordentlichen Aufwands in Höhe von 2,7 Mio. Euro aus einer Kaufpreisanpassung. Laut Herrn Rumberg geht dies auf eine im Rahmen des Erwerbs einer Tochtergesellschaft vereinbarte Earn-out-Klausel zurück. Die entsprechende Entwicklung des Unternehmens war so gut, dass diese Klausel zum Tragen gekommen ist und man den zusätzlichen Betrag an die damaligen Veräußerer zahlen musste. Den Namen der entsprechenden Gesellschaft nannte der GESCO-Chef aus Gründen der Vertraulichkeit nicht, gab aber den Hinweis, dass es sich um einen Erwerb im Jahre 2018 handelt.

Ferner interessierte sich der DSW-Sprecher für die Auswirkungen der anhaltenden COVID-19-Pandemie auf den Geschäftsverlauf und mögliche Probleme etwa bei Lieferketten usw. Laut GESCO-Chef ist es 2021 weitgehend gut gelungen, mögliche Einschränkungen durch die anhaltende Pandemie weitestmöglich zu minimieren. Auch die laufende Produktion ist durch die konsequente Einhaltung der bereits 2020 entwickelten Konzepte und Vorgaben nicht nennenswert beeinträchtigt gewesen. Insgesamt konnten die Herausforderungen für das laufende Geschäft gut gelöst und Einschränkungen weitgehend minimiert und vermieden werden. Herausforderungen ergaben sich jedoch bei jenen Themen, die in der Umsetzung nicht nur virtuelle Konferenzen, sondern direkte Interaktion erfordern. Insoweit ist es bei der Umsetzung der verschiedenen Excellence-Programme bei den Tochtergesellschaften zu Verzögerungen gegenüber dem ursprünglichen Zeitplan gekommen.

Lieferkettenprobleme sind 2021 durchaus eine Herausforderung gewesen, dieser Zustand wird auch 2022 weiterhin ein Thema sein. Es ist teilweise nicht oder nur sehr verzögert möglich, bestimmte Komponenten oder Vorprodukte zu beschaffen. Um hier flexibler agieren zu können, wurde bereits 2021 mit dem Aufbau von Lagerbeständen bei kritischen Vormaterialien und Komponenten begonnen, um die Kunden auch nach Möglichkeit weiterhin zum Wunschtermin bedienen zu können. Durch den Aufbau der Bestände hat sich 2021 und 2022 das Working Capital entsprechend erhöht. Daneben wurde frühzeitig mit der Identifizierung weiterer Lieferanten (Dual-Sourcing) begonnen, um zu hohe Abhängigkeiten von einzelnen Lieferanten zu minimieren.

Im Zusammenhang mit den Preisverwerfungen am Markt durch den Ukraine-Krieg und die zuletzt deutlich gestiegene Inflation wollte Herr Beckendorff wissen, inwieweit die Weitergabe der Preissteigerungen an die Kunden möglich gewesen ist. Bisher ist dies weitgehend sehr gut gelungen. Das Thema möglicher weiterer Preisbelastungen ist aber bei den Tochtergesellschaften im Fokus und wird laufend beobachtet und, sofern möglich, an die Kunden weitergereicht.

Auf die Frage nach Risiken aus einem möglichen Lieferstopp bei Gas und Öl infolge des anhaltenden Konflikts und der bestehenden und möglichen weiteren Sanktionen antwortete Herr Rumberg, dass der Einsatz von Erdgas aktuell bei zwei Tochtergesellschaften einen essenziellen Anteil am Produktionsprozess ausmacht und sich auch nicht einfach durch den Einsatz anderer Energieträger ersetzen lässt. Auch ist ein Ausweichen etwa auf LNG aus Tanks hier keine sinnvolle Ersatzlösung. Insoweit bleibt hier abzuwarten, ob und falls ja, in welcher Weise es zu Einschränkungen bei der Bereitstellung von Gas kommt.

Mit Blick auf die Tochtergesellschaft SVT interessierte sich der Aktionärsschützer für den in der Vergangenheit dort mit Russland abgewickelten Umsatz. Dieser bewegte sich im Geschäftsjahr 2021 bei ca. 7 bis 8 Prozent, so Herr Rumberg. Es ist jedoch zu beachten, dass es sich bei den Aufträgen meist um größere Projekte im Volumen von 15 bis 18 Mio. Euro handelte, welche über einen Zeitraum von mehreren Jahren abgewickelt wurden.

Angesprochen auf die aktuelle Lage am Markt für Mergers & Acquisitions und mögliche Kaufchancen erläuterte Herr Rumberg, dass die aktuell von den Verkäufern geforderten Multiples sich weiterhin auf einem vergleichsweise hohen Niveau bewegen. Nach wie vor ist „viel Geld im Markt unterwegs“, so dass trotz des sich eintrübenden Umfelds noch keine spürbaren Preisrückgänge bei den angebotenen Unternehmen zu sehen sind. Man ist nach wie vor aktiv am Markt unterwegs und sieht sich potenzielle Targets an. Bei den Auswahlkriterien wird man jedoch nicht vom eigenen Qualitätsanspruch abrücken, Unternehmen in schwierigen Situationen oder laufenden Umstrukturierungen sind weiterhin kein Thema für GESCO.

Nähere Erklärungen erbat der Aktionärsschützer auch in Bezug auf die zeitweilige Vakanz in der Position des Finanzvorstands nach dem Ausscheiden von Frau Müller-Kirchhofs per 30. April 2022 und dem Eintritt ihrer Nachfolgerin zum 1. Oktober 2022. Laut Herrn Rumberg bekleidet er die Funktion übergangsweise auch und stützt sich dabei auf die Finanzabteilung und deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Er machte jedoch kein Hehl daraus, dass er sich über den Eintritt von Frau Holzbaur als Nachfolgerin in der CFO-Funktion freut.

In Bezug auf den unter Tagesordnungspunkt 7 vorgeschlagenen Ergebnisabführungsvertrag mit der INEX-solutions GmbH interessierte sich der Aktionärssprecher für den Umfang der zu erwartenden steuerlichen Effekte aus diesem Schritt. Eine halbwegs verlässliche Schätzung ist hierzu aufgrund der verschiedenen weiteren relevanten Effekte nicht in seriöser Weise möglich. Herr Rumberg brachte es daher plakativ auf den Punkt und stellte fest, dass der Einfluss auf die Höhe der zu entrichtenden Steuern in der Zukunft „schlicht positiv“ sein wird.

Als zweiter Redner meldete sich Herr Gemmecke, Sprecher der Schutzgemeinschaft für Kapitalanleger (SdK), zu Wort, der sich ebenfalls positiv in Bezug auf die Abhaltung einer Hauptversammlung im Präsenzformat sowie den vorliegenden Dividendenvorschlag äußerte. Nach seiner Einschätzung hat „GESCO ein wirklich sehr gutes Ergebnis geliefert“.

Im Zusammenhang mit den Portfolioverkäufen aus dem Projekt Matterhorn per Ende 2020 interessierte sich der Aktionärsschützer dafür, inwieweit hier die entsprechende Kaufpreissumme bereits vollständig geflossen ist. Nach Auskunft des GESCO-Chefs wurde ein Kaufpreis im Rahmen des Projekts Matterhorn von 27 Mio. Euro vereinbart. Davon sind 18 Mio. Euro bereits geflossen, die restlichen 9 Mio. Euro wurden

im Rahmen eines Verkäuferdarlehens gewährt. Dieses hat eine Laufzeit bis zum 21. Dezember 2025 und weist eine jährliche Verzinsung von 4 Prozent auf. Damit fließen der GESCO AG daraus in den kommenden Jahren Zinserträge in Höhe von 360 TEUR pro Jahr zu.

Mit Blick auf etwaige Zukäufe in der Zukunft wollte Herr Gemmecke wissen, welche Zielquoten beim Eigenkapital oder anderen Kennziffern angestrebt werden und ob gegebenenfalls auch eine Kapitalmaßnahme geplant ist. Mit der aktuellen Eigenkapitalquote von 57 Prozent sieht der Vorstandschef das Unternehmen gut aufgestellt. Der durchschnittliche Wert im deutschen Mittelstand bewegt sich zwischen 30 und 40 Prozent, einen Zielwert von 40 Prozent möchte man möglichst ebenfalls nicht unterschreiten. Mit einer aktuellen Verschuldung in Bezug auf das EBITDA von 0,6 sieht Rumberg ebenfalls noch einigen Spielraum für Akquisitionen. Perspektivisch sollte sich der Verschuldungsgrad nicht höher als das dreifache EBITDA bewegen, kurzfristig könnte hier allerdings je nach Target und Struktur des Targets eine Ausnahme gemacht werden. Angesichts der genannten finanziellen Spielräume ist eine Kapitalerhöhung nicht erforderlich und auch nicht geplant.

Erklärungsbedürftig erschien dem SdK-Sprecher die deutliche Verschlechterung des EBIT-Beitrages, der auf die GESCO-Holding entfällt und welcher sich auf minus 7,3 nach zuvor minus 5,6 Mio. Euro reduziert hat. Hier interessierte er sich insbesondere für den Ausbau des dortigen Personals von 20 auf zuletzt 22 Mitarbeiter. Der Anstieg der Mitarbeiterzahl geht dabei nach Angabe von Herrn Rumberg auf verschiedene Aspekte zurück und ist teilweise auch nur temporärer Natur. Zum einen sind in der Holding gewisse Zentralfunktionen wie IR, M&A, Finance, Tax & Legal usw. angesiedelt, auf die auch die Tochtergesellschaften zurückgreifen können. Neben einer teilweisen Ausweitung in diesem Bereich (z.B. M&A) spiegelt sich im Anstieg auch die Vorbereitung auf altersbedingte Fluktuation wider. So sind der Zentrale derzeit Portfoliomanager zugeordnet, die in der Zukunft in Geschäftsleitungsfunktionen auf Ebene der Tochtergesellschaften eintreten sollen und dann künftig auf Ebene der Holding auch nicht mehr kostenmäßig enthalten sind.

Auf die Frage nach dem Rückgang der Pensionsrückstellungen im Konzernabschluss von 12 auf nun 8 Mio. Euro antwortete Herr Rumberg, dass dies mit dem Anstieg des Zinsniveaus und der angesetzten kalkulatorischen Zinsen bei der Ermittlung des Rückstellungsbedarfs zusammenhängt. Letztlich führt das zuletzt wieder steigende Zinsniveau zu einer Umkehrung der Entwicklung der vergangenen Jahre, bei denen durch sinkende Zinsen immer höhere Rückstellungen zu bilden gewesen sind. Der relevante Zinssatz lag per Ende 2021 bei 1,05 Prozent und hat sich bis zum 30.06.2022 auf 3,04 Prozent weiter erhöht. Die Auswirkungen dieser Position werden direkt mit der Eigenkapitalposition im Konzern verrechnet und sind daher für die Gewinn- und Verlustrechnung nicht relevant.

Hinsichtlich der vom SdK-Sprecher erfragten Rendite inklusive erhaltener Dividenden im Zeitraum von Anfang 2019 bis aktuell nannte Herr Rumberg einen Prozentsatz von 6,7 Prozent bis zum Jahresende 2021.

Aktionär Robinson Kuchejda interessierte sich bei seinen Fragen unter anderem für den Ansatz von immateriellen Vermögenswerten in der Bilanz und deren Werthaltigkeit. Auf seine Frage nach der näheren Zusammensetzung teilte der Vorstand mit, dass die ausgewiesenen Firmenwerte nach IFRS in Höhe von 25 Mio. Euro nicht einer regelmäßigen Abschreibung unterliegen, sondern im Rahmen von Impairmenttests bei jedem Jahresabschluss überprüft werden. Sofern möglich, werden sonstige Positionen mit einer Abschreibungsdauer von maximal sieben bis zehn Jahren abgeschrieben. Im Fall der 7,5 Mio. Euro, die auf IT und Software entfallen, wird je nach Nutzung eine Abschreibungsdauer von drei bis sieben Jahren zugrunde gelegt.

Nicht ganz nachvollziehen mochte der Redner die Umwandlung der Gesellschaft in eine SE und erkundigte sich danach, warum nicht die steuerlich attraktivere Variante einer Holdingstruktur mit einer niederländischen N.V. gewählt worden ist. Herr Rumberg betonte in seiner Antwort, dass eine SE eine im Markt eingeführte und auch europaweit akzeptierte Rechtsform und Unternehmensstruktur darstellt. Hiermit will man zudem der zunehmend internationalen Aufstellung der GESCO Rechnung tragen. Etwaige Steueraspekte haben bei der Entscheidung zur Umwandlung in die SE keine Rolle gespielt.

Aktionär Paul Roth interessierte sich unter anderem für das Thema digitale Sicherheit und wie man diesbezüglich bei der GESCO aufgestellt ist und agiert. Laut Herrn Rumberg wird der Bereich „digital“ im Rahmen des Excellence-Programms „DIGITEX“ in den Fokus gestellt und dort Optimierungen in den jeweiligen Tochtergesellschaften auf den Weg gebracht. Hinsichtlich des Sicherheitsthemas arbeitet man mit einem auf IT-Sicherheitsthemen spezialisierten externen Partner zusammen, sieht sich hier insgesamt gut aufgestellt und hat das Thema fortlaufend im Blick. Angesichts der möglichen vielfältigen Themen und Herausfor-

derungen auf diesem Gebiet muss man sich auf spezialisierte externe Dienstleister verlassen, wenngleich es auch bei bestmöglichem Schutz und aktuellsten Systemen und Versionen niemals eine hundertprozentige Sicherheit geben wird, so der Vorstandschef weiter.

Abstimmungen

Nach Beendigung der allgemeinen Aussprache um 13:22 Uhr wurde die Präsenz inklusive der im Vorfeld eingegangenen Briefwahlstimmen mit 5.762.360 Aktien oder 53,16 Prozent des stimmberechtigten Grundkapitals festgestellt. Sämtliche Beschlussvorschläge der Verwaltung wurden mit sehr großer Mehrheit und zumeist Gegenstimmen in einer Bandbreite von 0,12 bis 1,5 Prozent beschlossen. Lediglich bei Tagesordnungspunkt 6 (Billigung des Vergütungsberichtes für das Geschäftsjahr 2021) war mit 17,75 Prozent Neinstimmen eine größere Opposition zu verzeichnen.

Im Einzelnen beschlossen wurde die Ausschüttung einer Dividende von 0,98 Euro je Aktie (TOP 2), die Entlastung von Vorstand (TOP 3) und Aufsichtsrat (TOP 4), die Wahl der Mazars GmbH & Co. KG, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf, zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2022 (TOP 5), die Billigung des Vergütungsberichts für das Geschäftsjahr 2021 (TOP 6), die Zustimmung zu einem Gewinnabführungsvertrag mit der Tochtergesellschaft INEX-solutions GmbH, Bretten (TOP 7), sowie die Zustimmung zum Verschmelzungsplan zwischen der GESCO AG als übernehmendem Rechtsträger und der wkk Beteiligung AG als übertragendem Rechtsträger vom 30.06.2022 (TOP 8).

Der Versammlungsleiter konnte die Hauptversammlung nach einer Dauer von gut vier Stunden gegen 14 Uhr schließen.

Fazit

Im Geschäftsjahr 2021 hat sich die GESCO gut im Markt behaupten und ein sehr gutes Ergebnis erzielen können. Beim historischen Vergleich ist zu beachten, dass nach den Änderungen im Portfolio per Ende 2020 hier eine andere Zusammensetzung besteht, so dass naturgemäß das Umsatzvolumen durch diesen Effekt zunächst rückläufig ausfällt. Auch im bisherigen Verlauf des Jahres 2022 haben sich die Wuppertaler erneut weiter gut geschlagen. So konnten im zweiten Quartal 2022 alle Finanzkennzahlen gegenüber dem bereits starken Vorjahreszeitraum verbessert werden. Hierbei wirken sich zunehmend die positiven Effekte der zwischenzeitlich weiterentwickelten NEXT-LEVEL-25-Strategie und deren konsequente Implementierung in der Gruppe aus.

Positiv wertet der Verfasser auch, dass den Anteilseignern im Rahmen des Marketplace auf der Hauptversammlung die Möglichkeit eröffnet wurde, sich einen eigenen Überblick über das vorhandene Beteiligungsportfolio der GESCO AG zu verschaffen. Hierzu bestand die Möglichkeit zum direkten Gespräch mit den Geschäftsführern aller Tochtergesellschaften. In Bezug auf die Transparenz des Portfolios ist dies im Bereich der Beteiligungsgesellschaften ein einmaliger Ansatz – und stellt somit passend zur NEXT-LEVEL-Strategie auch den „Next Level“ im Bereich der Aktionärskommunikation dar. So konnten Anteilseigner und Investoren hier die Chance zum direkten Dialog mit den Portfoliogesellschaften nutzen, um sich umfassend über die verschiedenen Geschäftsmodelle und – dem Endverbraucher meist wenig vertrauten – Produkte zu informieren und damit ein noch besseres Gefühl fürs eigene Investment zu erhalten.

In Anlehnung an unser Research vom 18. August 2022 sehen wir das Unternehmen auch im aktuell etwas schwieriger werdenden Marktumfeld insgesamt gut aufgestellt. Dabei hilft natürlich, dass man sich strategisch von einem in der Vergangenheit eher klassisch und recht „automotive-lastigen“ Maschinenbauer zu einer diversifizierteren Unternehmensgruppe weiterentwickelt hat. Inzwischen werden auch deutlich stärker Zukunftsbranchen wie etwa Biotech, Medtech und Pharma adressiert.

Im Rahmen der Halbjahreszahlen hatte GESCO die Unternehmensprognose für 2022 bereits auf den jeweils oberen Bereich der bisherigen Bandbreiten von 565 bis 585 Mio. Euro beim Konzernumsatz und 28,0 bis 30,5 Mio. Euro beim Konzernergebnis nach Steuern und Anteilen Dritter präzisiert. Aktuell hat der Vorstand nun die Guidance für das Konzernergebnis nach Steuern und Anteilen Dritter auf einen Korridor von 30,7 bis 32,2 Mio. Euro angehoben. Der Konzernumsatz wird im Bereich zwischen 575 und 585 Mio. Euro erwartet.

Wir hatten unsere Ergebnisschätzungen für das laufende Jahr in unserem letzten Research bereits oberhalb der seinerzeitigen Unternehmensprognose angesetzt und bewegen uns damit nun nahezu in der Mitte der erhöhten Bandbreite. Vor diesem Hintergrund rechnet GSC Research unverändert mit einem Umsatz von 587 Mio. Euro bei einem EBIT von 50,3 Mio. Euro und einem Konzernergebnis nach Anteilen Dritter von 31,6 Mio. Euro. Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie von 2,92 Euro. Für 2023 rechnet GSC mit einem weiteren Anstieg bei den wesentlichen Kennzahlen, bis 2025 sollte bei Realisierung der geplanten Akquisitionen auch das Umsatzziel von 1 Mrd. Euro erreicht werden können. Die Aktie erscheint weiterhin deutlich unterbewertet und stellt aus Sicht von GSC Research unverändert einen klaren „Kauf“ dar.

Kontaktadresse

GESCO AG
Johannisberg 7
D-42103 Wuppertal

Tel.: +49 (0) 202 / 248 20-0
Fax: +49 (0) 202 / 248 20-49

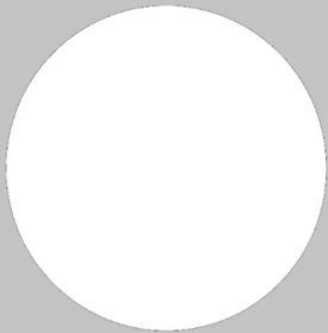
Internet: www.gesco.de
E-Mail: gesco@gesco.de

Ansprechpartner Investor Relations

Peter Alex

Tel.: +49 (0) 202 / 248 20-18
Fax: +49 (0) 202 / 248 20-49

E-Mail: ir@gesco.de



GSC Research GmbH
Tiergartenstr. 17
D-40237 Düsseldorf

Postanschrift:
Postfach 48 01 10
48078 Münster

Tel.: 0211 / 17 93 74 - 26
Fax: 0211 / 17 93 74 - 44

Email: info@gsc-research.de
Internet: www.gsc-research.de