

Beilage zum Geschäftsbericht

2001 2002

Die Unternehmen
IM PORTRÄT



Tradition
Innovation
Vision

GESCO AG & GESCO KONZERN



B a u

Strategie und Geschäftsfelder

Ackermann Fahrzeugbau fertigt Bausätze für geschlossene LKW- und Anhängeraufbauten aus Aluminium, Stahl, Plywood und insbesondere aus geschäumten Verbundkunststoffplatten mit verschiedenen Deckschichten wie Stahl, Aluminium oder Kunststoff. Der Schwerpunkt liegt auf Spezialanwendungen wie Kühlfracht, Frischdienst und Lebensmittel. Das Unternehmen positioniert sich als flexibler, schneller Nischenanbieter für maßgeschneiderte Lösungen; seine Kunden sind in erster Linie regional tätige Karosseriebauer. Die starke, mehr als 150 Jahre alte Marke Ackermann genießt in der Branche einen sehr guten Ruf. Das Unternehmen hält eine 24 %ige Beteiligung an der Ackermann Fahrzeugbau Oschersleben GmbH in Oschersleben bei Magdeburg, die – auch unter Verwendung der in Wolfhagen gefertigten Bausätze – komplette Fahrzeuge produziert.

Geschäftsjahr 2001

Der negativen Entwicklung der Nutzfahrzeugbranche im Jahr 2001 konnte sich auch Ackermann nicht entziehen. Hinzu kam ein deutlicher Rückgang im Export, da ein Großkunde seine Geschäftstätigkeit in der für Ackermann relevanten Produktgruppe Kühlfahrzeuge eingestellt hat. Ackermann passte Kostenstruktur und Personalstand dem um insgesamt rund 17 % rückläufigen Umsatz an.

Zur Zukunftssicherung des Unternehmens wurde im Jahr 2001 eine neue Fertigungshalle mit neuer Schäumenanlage errichtet, die im ersten Halbjahr 2002 in Betrieb gehen wird. Diese Großinvestition mit einem Gesamtvolumen von rund 6,2 Millionen EUR

markiert für das Unternehmen einen Meilenstein. Ackermann erweitert sein Produktprogramm und erschließt neue Zielgruppen, denn die Anlage ermöglicht die Produktion geschäumter Platten in deutlich größeren Formaten, die auf wachsende Nachfrage stoßen. Zudem geht mit der Inbetriebnahme der neuen Anlage in Verbindung mit Neuerungen in der Fertigungs- und Verfahrenstechnik eine komplette Neugestaltung des Fertigungsflusses und damit eine Steigerung der Produktivität einher. Darüber hinaus entspricht die Anlage den neuesten Umweltstandards und schäumt entsprechend den ab 2004 geltenden Bestimmungen FCKW-frei.

Ausblick und Ziele für 2002

Für Ackermann steht 2002 im Vordergrund, die neue Anlage erfolgreich in Betrieb zu nehmen, das damit verbundene Umsatzpotenzial bei bestehenden und bei neuen Kundengruppen zu erschließen sowie die Produktivität zu steigern. Verstärkte Anstrengungen im Export sollen den Umsatzausfall des ausländischen Großkunden kompensieren. Insgesamt will Ackermann in einem weiterhin schwierigen Branchenumfeld sein Umsatz- und Ergebnisniveau trotz erhöhter Abschreibungen und Finanzierungskosten halten.

satz

Beteiligungsquote GESCO AG	80 %
Beteiligungsquote Management	20 %
Eigenkapitalquote (31.12.2001)	23,7 %
Umsatz 2001 (in Mio. EUR)	10,5 (-17,0 %)
Mitarbeiter (31.12.2001)	78 (-21 %)
im GESCO-Verbund seit	15.05.1996



Geschäftsführer Peter Axmann



Strategie und Geschäftsfelder

Als Hersteller von hochpräzisen Kunststoff-Spritzgussteilen verfügt AstroPlast über zwei Standbeine. Rund 70 % Umsatzanteil erzielt das Unternehmen mit seinem Eigenprogramm an Kunststoff-Spulen, das an Hersteller beispielsweise von Drähten, Kabeln, Bändern oder Lichtwellenleitern vertrieben wird. Die restlichen 30 % des Umsatzes erbringen kundenspezifische technische Spritzgussteile für die Elektro-, Haushaltsgeräte- und Automobilindustrie sowie die Bürobedarfsbranche.

Um sich gegenüber Wettbewerbern zu differenzieren und die Kundenbindung zu stärken, hat AstroPlast in den vergangenen Jahren seine Beratungs- und Entwicklungstätigkeit konsequent ausgebaut.

Geschäftsjahr 2001

Das Jahr 2000 war für AstroPlast ein äußerst umsatzstarkes Jahr, dessen Rekordwerte erwartungsgemäß im schwachen Branchenumfeld des Jahres 2001 nicht zu erreichen waren. Der Umsatz war dementsprechend rückläufig, lag aber deutlich über den Werten der Jahre 1999 und früher. Dabei entfielen 26 % der Umsätze auf den Export.

Diese hohen Umsätze konnten nur erreicht werden, da AstroPlast in den vergangenen fünf Jahren insgesamt über 4 Millionen EUR in seine technische Ausstattung investiert hat. Die Ertragskraft des Unternehmens liegt weiterhin auf hohem Niveau; mit seinen umfangreichen Investitionen hat sich AstroPlast eine erstklassige

Prä

Ausgangsposition für weiteres Wachstum erarbeitet. Neben der technischen Ausstattung sind vor allem Motivation und Qualifikation der Belegschaft wesentliche Erfolgskomponenten.

Im Jahr 2001 hat sich AstroPlast mit 40 % an der Kühlmann Kunststoff-Technik GmbH (KKT) in Geseke beteiligt, einem Anbieter von Kunststoff-Spritzgussteilen, der einen Umsatz von rund 6,5 Mio. EUR erwirtschaftet. Es ist geplant, die Beteiligungsquote im Laufe der Jahre weiter zu erhöhen. Die Unternehmen ergänzen einander in der Produktion sowie in der Maschinenausstattung und kooperieren im Vertrieb.

Im April 2002 hat die Gesellschaft ihre Firmierung von „AstroPlast Fritz Funke GmbH & Co. KG“ geändert in „AstroPlast Kunststofftechnik GmbH & Co. KG“.

Ausblick und Ziele für 2002

Die konjunkturellen Rahmenbedingungen bewertet AstroPlast verhalten. Neben der intensiven Bearbeitung seiner angestammten Märkte wird das Unternehmen weiter Synergien in der Zusammenarbeit mit der KKT erschließen.

Ein ausführliches Porträt der AstroPlast und der Schwestergesellschaft Franz Funke findet sich im Hauptteil des Geschäftsberichts.

zision

Beteiligungsquote GESCO AG	80 %
Beteiligungsquote Management	20 %
Eigenkapitalquote (31.12.2001)	46,6 %
Umsatz 2001 (in Mio. EUR)	9,1 (-13,6 %)
Mitarbeiter (31.12.2001)	67 (-16,3 %)
im GESCO-Verbund seit	01.05.1995



Geschäftsführer Dr. Wolfgang Kemper



Sys

Strategie und Geschäftsfelder

Beier ist positioniert als Systemanbieter im Spezialmaschinenbau und im anspruchsvollen Werkzeugbau. Eine Alleinstellung im deutschen Markt beansprucht das Unternehmen bei Stufensätzen mit Rollwerkzeugen für die Komplettfertigung innerhalb eines Pressenarbeitsgangs. Von der Konstruktion bis zum Service bietet das Unternehmen seinen Kunden aus der Automobil-, Chemie- und Nahrungsmittelindustrie eine Rundum-Betreuung. Beier liefert Schlüsselkomponenten, die einen reibungslosen Produktionsablauf in den Fertigungsprozessen der Kunden sicherstellen.

Die hochqualifizierte Belegschaft und eine gute technische Ausstattung sind entscheidend für den Erfolg von Beier.

Geschäftsjahr 2001

Trotz einer negativen Branchenentwicklung konnte Beier neue Kunden gewinnen und seinen Umsatz gegenüber dem Vorjahr um rund 3 % steigern. Da das Unternehmen Werkzeuge und Maschinen liefert, ist es beispielsweise vom Absatzvolumen der Automobilindustrie eher wenig beeinflusst, profitiert aber von Modellwechseln und Faceliftings der Hersteller, die gerade in Zeiten rückläufiger Absatzzahlen zunehmen.

Ausblick und Ziele für 2002

Beier hat gute Voraussetzungen für eine nachhaltig positive Entwicklung und rechnet für 2002 mit Umsatz und Ergebnis mindestens auf dem Niveau von 2001.

tem

Beteiligungsquote GESCO AG	90 %
Beteiligungsquote Management	10 %
Eigenkapitalquote (31.12.2001)	48,9 %
Umsatz 2001 (in Mio. EUR)	8,8 (+2,7 %)
Mitarbeiter (31.12.2001)	113 (unverändert)
im GESCO-Verbund seit	01.04.1999

Geschäftsführer Siegfried Heinrich (r.)
mit Wolf-Dieter Lüdeke, Spartenleiter
Werkzeugbau.



Full -

Strategie und Geschäftsfelder

Das größte Unternehmen im GESCO-Portfolio hat sich als Full-Service-Anbieter rund um den Edelstahl für den Werkzeugbau positioniert und ist in vier als Profit Centern geführten Geschäftsbereichen aktiv: Edelstahl, Edelstahl-Formguss, Oberflächentechnik und Feinguss.

Das Angebot von Dörrenberg umfasst die technische Beratung, die Lieferung von Werkzeugstahl, Werkzeugguss und Feinguss sowie Wärmebehandlung und Oberflächenbeschichtung verschiedenster Stahlerzeugnisse. Wichtige Abnehmerbranchen sind der Maschinen- und Anlagenbau, der Werkzeugbau sowie die Automobilindustrie.

Aktive Forschung und Entwicklung in Kooperation mit Hochschulen und Instituten, konsequente Kundenorientierung, eine hochqualifizierte Belegschaft, ein sinnvoll verzahntes Produkt- und Dienstleistungsangebot: diese Stärken setzt Dörrenberg seit Jahren in Markterfolge um.

Geschäftsjahr 2001

Während das erste Halbjahr von hohen Auftragsbeständen geprägt war, standen die letzten beiden Quartale im Zeichen einer spürbaren wirtschaftlichen Beruhigung. Dennoch konnte Dörrenberg den Rekordumsatz des Vorjahres nochmals leicht übertreffen. Die Exportquote blieb mit rund 23 % gegenüber dem Vorjahr praktisch unverändert.

Am 3. Mai 2001 wurde das Aggertal von einem verheerenden Jahrhunderthochwasser heimgesucht; das Werksgelände wurde völlig überflutet, in den am schlimmsten betroffenen Bereichen konnte die Produktion erst nach mehreren Wochen wieder auf-

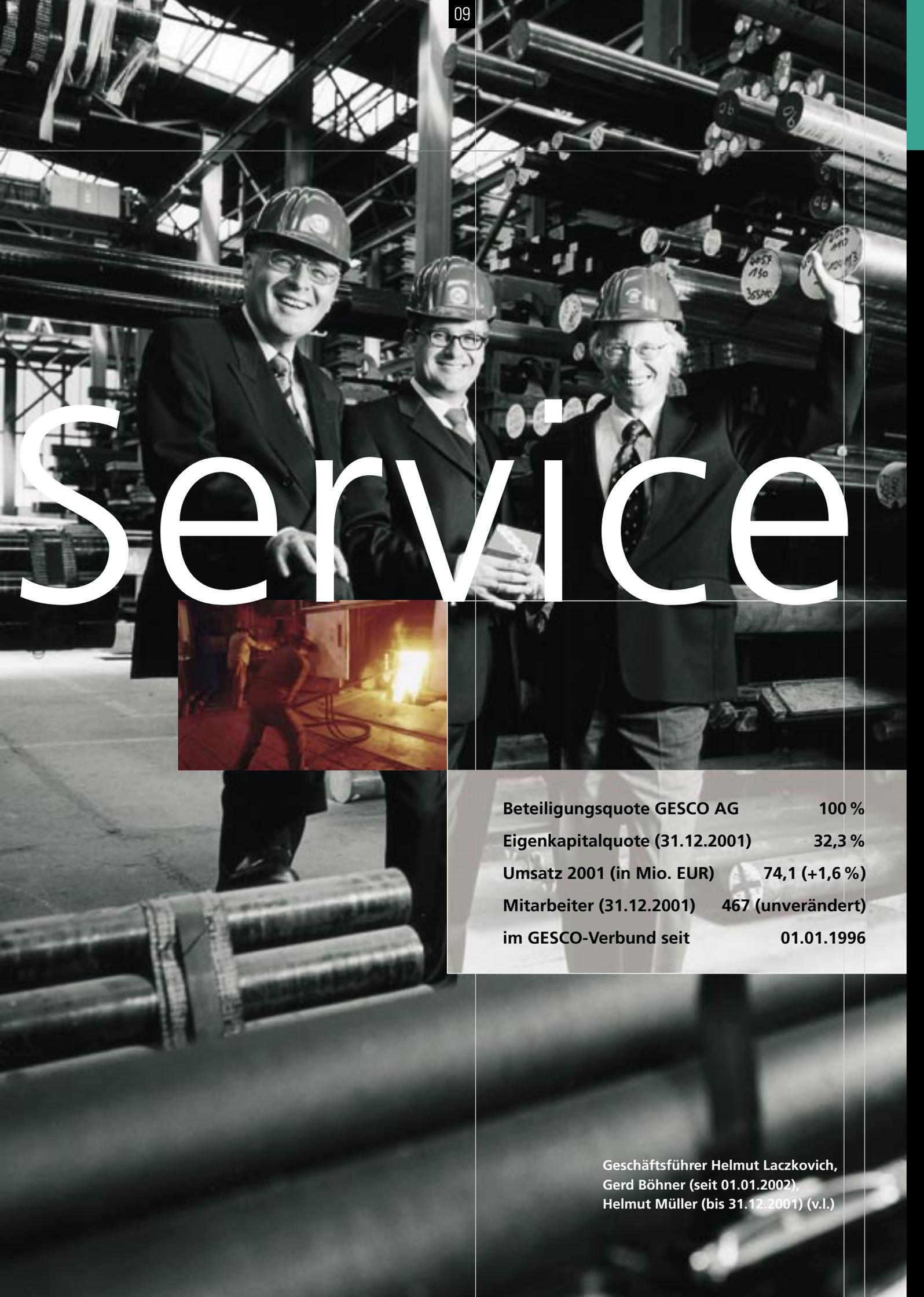
genommen werden. Die Produktionsausfälle konnten teilweise kompensiert werden, doch direkte Schäden in Höhe von über 300 TEUR belasteten das Ergebnis unmittelbar. Ohne diesen massiven Sondereinfluss hätte das Ergebnis den sehr guten Vorjahreswert erreicht.

In der Geschäftsführung wurde ein sorgfältig vorbereiteter Generationswechsel vollzogen: der kaufmännische Geschäftsführer Eckhard Müller ging nach 47jähriger Betriebszugehörigkeit zum 31.12.2001 in den Ruhestand. Sein Nachfolger Gerd Böhner führt seit dem 01.01.2002 gemeinsam mit Helmut Laczkovich die Geschäfte. Gerd Böhner ist seit über zwölf Jahren im Unternehmen tätig und wurde von Eckhard Müller systematisch auf seine neue Aufgabe vorbereitet.

Ausblick und Ziele für 2002

Eine konjunkturelle Belebung im zweiten Halbjahr vorausgesetzt, rechnet Dörrenberg mit Umsatz und Ergebnis auf dem Niveau des Vorjahres.

Strategisch arbeitet Dörrenberg weiter am Ausbau seines Auslandsgeschäfts. Mit Messebeteiligungen in der Türkei, den Niederlanden, Frankreich und China zeigt das Unternehmen auch international Flagge. Mit Wirkung vom 1. Januar 2002 hat der ehemalige Abteilungsleiter für den Stahllexport die Firma Dörrenberg-Asia mit Sitz in Hongkong gegründet, die als Vertretung des Ründerother Unternehmens den Vertrieb von Werkzeugstahl im südostasiatischen Raum forcieren wird.



Service



Beteiligungsquote GESCO AG	100 %
Eigenkapitalquote (31.12.2001)	32,3 %
Umsatz 2001 (in Mio. EUR)	74,1 (+1,6 %)
Mitarbeiter (31.12.2001)	467 (unverändert)
im GESCO-Verbund seit	01.01.1996

Geschäftsführer Helmut Laczkovich,
Gerd Böhner (seit 01.01.2002),
Helmut Müller (bis 31.12.2001) (v.l.)



Pass

Strategie und Geschäftsfelder

Franz Funke produziert Präzisionsdrehteile aus Messing, Aluminium und Stahl für die Armaturen-, Elektro- und Automobilindustrie. In den vergangenen Jahren hat das Unternehmen sein Sortiment bereinigt und sich auf technisch höherwertige Produkte konzentriert. Parallel dazu baute Funke die Beratungs- und Serviceleistungen für seine Kunden aus. Trotz der Sortimentsverkleinerung konnte der Umsatz kontinuierlich gesteigert und das Ergebnis überproportional verbessert werden.

Geschäftsjahr 2001

Funke konnte seinen Umsatz gegenüber dem Vorjahr leicht steigern, beim Ergebnis jedoch nicht ganz an das überdurchschnittliche Vorjahr anknüpfen. Dies war insbesondere auf Anlaufkosten bei der Ausrichtung auf höherwertige Produkte zurückzuführen. Dennoch lag das Ergebnis auf einem zufriedenstellenden Niveau.



Im April 2002 hat die Gesellschaft ihre Firmierung von „Franz Funke GmbH & Co. KG“ geändert in „Franz Funke Zerspanungstechnik GmbH & Co. KG“.

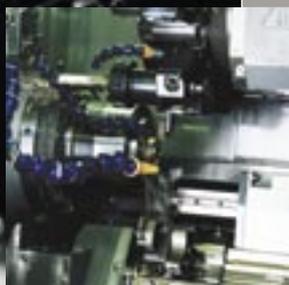
Ausblick und Ziele für 2002

Die Entwicklung der konjunkturellen Rahmenbedingungen beurteilt Franz Funke zurückhaltend. Auf Basis der vorhandenen Abauf- und Rahmenaufträge plant das Unternehmen einen Umsatz und ein Ergebnis auf dem Niveau des Vorjahres.

Im Hauptteil des Geschäftsberichts wird Franz Funke gemeinsam mit der Schwestergesellschaft AstroPlast ausführlich porträtiert.

- Form

Beteiligungsquote GESCO AG	80 %
Beteiligungsquote Management	20 %
Eigenkapitalquote (31.12.2001)	29,4 %
Umsatz 2001 (in Mio. EUR)	6,0 (+1,8 %)
Mitarbeiter (31.12.2001)	54 (+5,9 %)
im GESCO-Verbund seit	01.05.1995



Geschäftsführer Dr. Wolfgang Kemper



Trag

Strategie und Geschäftsfelder

Haseke ist in drei Geschäftsbereichen tätig:

- Aufstellsysteme, Trag- und Schwenkarme für die Medizintechnik
- Steuergehäuse mit Tragarmsystemen, die im Maschinenbau und in der Steuer- und Regeltechnik zum Einsatz kommen
- Bürotechnik wie Computeraufstellsysteme zur ergonomisch optimierten Gestaltung von PC-Arbeitsplätzen

Geschäftsjahr 2001

2001 war für Haseke ein erfolgreiches Jahr. Das Unternehmen konnte in den wesentlichen Geschäftsbereichen seine Marktstellung verbessern, insbesondere in dem noch neuen Geschäftsfeld Medizintechnik Fortschritte erzielen, den Umsatz kräftig steigern und sein Ertragsniveau trotz größerer Investitionen halten. Seit einigen Jahren hat das Unternehmen die Kooperation mit führenden Herstellern der Medizintechnik aufgebaut. Im Jahr 2001 erreichten einige Großprojekte, an denen über mehrere Jahre gearbeitet worden war, ihre Serienreife und gingen in Produktion. Darüber hinaus entwickelte Haseke eine Reihe von kundenspezifischen Lösungen.

Mit Investitionen von nahezu einer Million Euro errichtete das Unternehmen eine neue Produktionshalle und erweiterte damit seine Produktionsfläche um 1.300 m², so dass die innerbetrieblichen Produktionsabläufe weiter optimiert werden konnten. Darüber hinaus führte Haseke ein ERP-System zur betrieblichen Ressourcenplanung ein. Auf dieser Basis ist das Unternehmen für das geplante künftige Wachstum gut gerüstet.

Ausblick und Ziele für 2002

Nach der dynamischen Entwicklung der Vorjahre strebt Haseke für 2002 eine Konsolidierung auf hohem Niveau an; für die darauf folgenden Jahre stehen die Zeichen weiter auf Wachstum.

Kraft

Beteiligungsquote GESCO AG	80 %
Beteiligungsquote Management	20 %
Eigenkapitalquote (31.12.2001)	38,4 %
Umsatz 2001 (in Mio. EUR)	8,9 (+19,2 %)
Mitarbeiter (31.12.2001)	58 (+3,6 %)
im GESCO-Verbund seit	01.01.1990

Geschäftsführer Günter Kegel



Form

Strategie und Geschäftsfelder

Die GESCO AG hat die Hubl GmbH am 29. April 2002 rückwirkend zum 01.01.2002 übernommen. Reinhard Hubl, der das Unternehmen 1976 gemeinsam mit seinem Vater gegründet hat, bleibt weiterhin als Geschäftsführer tätig. Das Unternehmen erwirtschaftete 2001 mit 62 Mitarbeitern 8,2 Millionen EUR Umsatz.

Die Hubl GmbH entwickelt und produziert hochpräzise Maschinenabdeckungen, hochwertige Gehäuse und andere Produkte aus Edelstahlblech. Die Gesellschaft hat sich erfolgreich als ganzheitlich denkender und handelnder Problemlöser unter anderem für die Reinraumbranche, die Pharma- und Medizintechnik, den Maschinenbau und die Lebensmitteltechnik positioniert.

Hubl fertigt unter anderem komplette Maschinengestelle und -verkleidungen beispielsweise für CD-/DVD-Fertigungsanlagen oder für die Halbleiterindustrie und ist auch in der Produktion von Prototypen und Kleinserien ein gefragter Partner.

Das Unternehmen verzahnt Beratung, Design, Dienstleistung und High-End-Produktion zu einem Komplettpaket in Sachen Edelstahlblech-Verarbeitung. Mit hohem Konstruktions- und

CAD-Know-how, einem erstklassig ausgestatteten Maschinenpark sowie Kreativität und Kompetenz seiner Mitarbeiter bietet Hubl seinen Kunden neue, innovative Lösungen.

Ausblick und Ziele für 2002

Für 2002 erwartet das Unternehmen eine Stabilisierung auf dem Niveau von 2001. Hubl ist erstklassig positioniert, um von einer Belebung der Konjunktur seiner Kunden in der Halbleiterindustrie sowie der CD- und DVD-Produktion zu profitieren.



werk

Beteiligungsquote GESCO AG	100 %
Eigenkapitalquote (31.12.2001)	66,9 %
Umsatz 2001 (in Mio. EUR)	8,2
Mitarbeiter (31.12.2001)	62
im GESCO-Verbund seit	01.01.2002





Innov

Strategie und Geschäftsfelder

MAE ist schwerpunktmäßig in drei Geschäftsbereichen aktiv:

- automatische Richtpressen, in erster Linie für die Automobilindustrie; hier ist MAE Weltmarktführer (ca. 63 % Anteil am MAE-Umsatz)
- Radsatzpressen für Schienenfahrzeuge; auch hier ist MAE Weltmarktführer (ca. 26 % Umsatzanteil)
- Standardprogramm an Pressen und Maschinen zum manuellen Richten, Räumen, Montieren, Prüfen und Umformen (ca. 11 % Umsatzanteil)

Der Erfolg von MAE basiert auf einer Kombination mittelstandstypischer Tugenden: Innovationskraft, Qualität, rationelle Fertigung durch Produkte im Baukastensystem sowie eine kompetente Belegschaft, die sich voll und ganz mit dem Unternehmen identifiziert.

Geschäftsjahr 2001

2001 war für MAE erneut ein erfolgreiches Jahr; der Umsatz überstieg das Rekordniveau des Vorjahres um 9,4 %. Das Unternehmen war mit hohen Auftragsbeständen in das neue Jahr gestartet, doch machte sich gegen Ende des Jahres eine gewisse

Zurückhaltung der Kunden bei der Auftragsvergabe bemerkbar. Der Exportanteil konnte 2001 auf 34,6 % gesteigert werden (Vorjahr 29 %). Auf ein sehr positives Echo stieß die Erweiterung des Angebots an automatischen Richtmaschinen: MAE brachte eine Maschine zur Bearbeitung von Kleinstteilen wie Bohrern sowie eine Maschine zum Richten von Teilen mit Längen bis zu 8 m auf den Markt.

Die Gesellschaft investierte 2001 in einen Neubau für Konstruktion und Verwaltung sowie eine Erweiterung der Produktion. Damit verfügt MAE über die räumlichen Voraussetzungen, um die Betriebsabläufe zu optimieren und das Umsatzwachstum zu bewältigen.

Ausblick und Ziele für 2002

In den ersten Monaten des Geschäftsjahres 2002 verzeichnete das Unternehmen eine leichte Abkühlung der Nachfrage; die weitere Entwicklung wird wesentlich vom Konjunkturverlauf abhängen. Vor diesem Hintergrund würde es MAE als Erfolg werten, das hohe Umsatz- und Ergebnissniveau des Jahres 2001 erneut zu erreichen.

ation

Beteiligungsquote GESCO AG	100 %
Eigenkapitalquote (31.12.2001)	47,4 %
Umsatz 2001 (in Mio. EUR)	15,3 (+9,4 %)
Mitarbeiter (31.12.2001)	95 (+6 %)
im GESCO-Verbund seit	01.01.1997

Geschäftsführer Rüdiger Götzen



Auf

Strategie und Geschäftsfelder

Paroll produziert und vertreibt Doppelbodensysteme, die in erster Linie in Büroräumen eingesetzt werden. Diese Böden erlauben eine störungsfreie Unterbodenverlegung von Kabeln und Leitungen, bieten leichte Zugänglichkeit zu den Unterflurinstallationen sowie Vorteile in puncto Schall- und Brandschutz. Dank einer Fülle unterschiedlicher Oberflächen von Natur- und Kunststein über Parkett und Teppichboden bis zu Edelstahl bietet Paroll neben diesen konstruktiven Pluspunkten eine Fülle gestalterischer Möglichkeiten.

Im Vertrieb arbeitet das Unternehmen zweigleisig: Während Paroll im Projektgeschäft direkt als Partner von Bauunternehmen, Planern und Bauherren agiert, vertreibt es seine Systeme im Liefergeschäft an Verlegebetriebe. Als ergänzende Dienstleistungen bietet Paroll die Belagerneuerung bestehender Doppelböden an.

Geschäftsjahr 2001

Paroll hat sich 2001 in einem schwierigen Branchenumfeld gut behauptet. Der Umsatz konnte gegenüber dem hohen Niveau des Vorjahres um 3 % gesteigert werden.

Nach Ende des Geschäftsjahres 2001 der Paroll Doppelboden-Systeme GmbH & Co. KG hat die GESCO AG im Sinne ihrer strategischen Fokussierung im März 2002 34 % ihrer Anteile an den Geschäftsführer Heinz-Jürgen Schmitz veräußert, der damit 60 % an der Gesellschaft hält, während die verbleibenden 40 % bei GESCO liegen. Da zum Bilanzstichtag der GESCO AG der Anteil bereits unter 50 % lag, geht Paroll mit seinen einzelnen Vermögens- und Schuldenwerten nicht mehr in die Konzernbilanz des Geschäftsjahres 2001/2002 ein, wohl aber noch mit seinen einzelnen Ertrags- und Aufwandspositionen in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung.

Ausblick und Ziele für 2002

Paroll sieht auch für 2002 gute Chancen, die positive Entwicklung fortzusetzen. Den Schwerpunkt der Vertriebstätigkeit bildet weiterhin die Akquisition von Großprojekten.

tritt

Beteiligungsquote GESCO AG	40 %
Beteiligungsquote Management (jeweils seit 01.01.2002)	60 %
Eigenkapitalquote (31.12.2001)	44,1 %
Umsatz 2001 (in Mio. EUR)	13,8 (+3 %)
Mitarbeiter (31.12.2001)	34 (+6 %)
im GESCO-Verbund seit	01.04.1995





Proj

Strategie und Geschäftsfelder

Steiner konzentriert sich im internationalen Anlagenbau auf das Prozess- und Projektmanagement und die Produktion von Kernkomponenten in der chemischen Verfahrenstechnik, der Petrochemie und der Hüttenindustrie.

Geschäftsjahr 2001

Steiner hat die Restrukturierung der Jahre 1998 bis 2000 erfolgreich abgeschlossen und ist 2001 wieder in die Gewinnzone zurückgekehrt. Im Jahr 2001 hat Steiner einige internationale Großprojekte erfolgreich abgeschlossen, unter anderem eine Entschwefelungsanlage für den weltweit größten Stahlproduzenten Posco in Korea sowie eine Gasmessstrecke im Auftrag der staatlichen iranischen Gasgesellschaft. Mit der Berufung von Stefan Winhauer zum Geschäftsführer am 1. Januar 2002 wurde die Geschäftsführung personell verstärkt.

Ausblick und Ziele für 2002

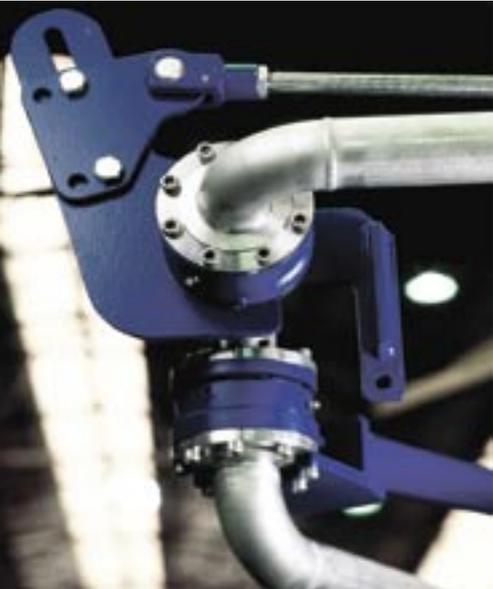
Derzeit hat Steiner eine Reihe von Großaufträgen in Arbeit. Das Unternehmen arbeitet kontinuierlich an der Optimierung seiner Prozesse und seiner Kostenstruktur und ist im internationalen Vertrieb sehr aktiv. Die Chancen für 2002 beurteilt Steiner verhalten zuversichtlich; Ziel ist es, das Ergebnis weiter zu steigern.



ekte

Beteiligungsquote GESCO AG	24,9 %
Beteiligungsquote Management	75,1 %
Eigenkapitalquote (31.12.2001)	14,8 %
Umsatz 2001 (in Mio. EUR)	6,0 (-52 %)
Mitarbeiter (31.12.2001)	36 (+2,9 %)
im GESCO-Verbund seit	01.01.1990

Geschäftsführer Bernd Steiner



welt

Strategie und Geschäftsfelder

Die GESCO AG hat am 21. März 2002 über ihre neu gegründete Tochtergesellschaft SVT GmbH den kompletten Geschäftsbetrieb der bisherigen Schwelm Verladetechnik GmbH übernommen. Das Unternehmen bleibt in seinem Marktauftritt und seiner Identität unverändert; Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter können auf eine erfolgreiche Weiterführung des renommierten Anbieters bauen.

SVT produziert und vertreibt seit über 30 Jahren Anlagen zum Be- und Entladen von Schiffen, Tank- und Kesselwagen mit flüssigen und gasförmigen Stoffen. Kunden sind namhafte Unternehmen der chemischen, petrochemischen und Gasindustrie. Als Kernprodukt fertigt die Gesellschaft explosionsgeschützte Verladeeinrichtungen unter anderem für sogenanntes Liquefied Natural Gas (LNG), also durch Abkühlung auf minus 165 °C verflüssigtes Erdgas. Für diesen Markt sehen Experten erhebliche Wachstumsmöglichkeiten, da der Transport von Flüssiggas mit Spezialschiffen Unabhängigkeit von Pipelines bietet und damit eine größere Flexibilität in der Beschaffung ermöglicht. Im Markt der dafür erforderlichen Verladeeinrichtungen verfügt SVT über intensives technisches Know-how und sieht sich als zweitgrößten Anbieter auf dem Weltmarkt.

Dank der langjährigen Erfahrung und eines umfassenden Know-hows ist die Gesellschaft in der Lage, Anlagen und Steuerungseinheiten auch international entsprechend der jeweiligen länderspezifischen Normen und Vorschriften zu konzipieren und zu liefern. Die Exportquote liegt bei 75 %; über eine Vertriebsgesellschaft in Houston/Texas betreut SVT den amerikanischen Markt.

Rund 70 % des Umsatzes entfällt auf Schiffsverlader, etwa 13 % auf Landverlader und ca. 17 % auf Montage- und Serviceleistungen.

Ausblick und Ziele für 2002

Die SVT GmbH wird zügig in die Strukturen der GESCO-Gruppe eingebunden. Das Geschäftsjahr wird auf das Kalenderjahr umgestellt, so dass für 2002 ein Rumpfgeschäftsjahr vom 01.04. bis 31.12. ausgewiesen wird. Angesichts eines schwierigen weltwirtschaftlichen Umfeldes strebt SVT an, bei Umsatz und Ergebnis das Niveau des Vorjahres zu halten.

markt

Beteiligungsquote GESCO AG	90 %
Beteiligungsquote Management	10 %
Eigenkapitalquote (31.12.2001)	33,5 %
Umsatz 2001 (in Mio. EUR)	17,3
Mitarbeiter (31.12.2001)	119
im GESCO-Verbund seit	01.01.2002



Geschäftsführer Klaus Mertens

Gewerbepark Wilthener Straße GmbH, Bautzen



Geschäftsführer
Utz Eisenrigler, Alfred Müller (v.l.)

Bei diesem Engagement handelt es sich um eine Beteiligung außerhalb des industriellen Schwerpunkts der GESCO. Auf Initiative der GESCO AG wurde seit 1992 ein 65.500 m² großes, brachliegendes bebauteres Werksgelände saniert und in einen Gewerbepark für Produktion, Dienstleistung und Technologie umgestaltet. Unterstützung erhielt das Vorhaben von der damaligen Treuhandanstalt und vom Land Sachsen. In den mittlerweile abgeschlossenen Sanierungs- und Neubauphasen wurden bislang rund 25 Millionen EUR investiert.

32,5 % der Anteile hält die GESCO AG, 67,5 % liegen beim Management.

Über 40 Unternehmen mit mehr als 1.000 Arbeits- und Ausbildungsplätzen sind im Gewerbepark angesiedelt. Rund 22.000 m² Produktions- und 13.000 m² Bürofläche sind mit über 90 % nahezu vollständig vermietet. Bewusst verfolgt der Gewerbepark einen Mix aus Unternehmen unterschiedlicher Branchen und unterschiedlicher Größen, vom handwerklichen Kleinbetrieb über mittelständische Dienstleistungsanbieter bis zum Technologiekonzern.

Im März 2001 wurde ein neues Kundenbetreuungszentrum für Vodafone D2 eingeweiht, in dem rund 500 neue Arbeitsplätze entstehen sollen. Zudem wurde ein hochmodernes SAP-Rechenzentrum für eine Tochtergesellschaft der itelligence AG erstellt.

Aufgrund deutlicher Zinsvorteile ist die Gesellschaft seit langen Jahren in Schweizer Franken finanziert. Im Berichtsjahr führte der hohe Wechselkurs des Schweizer Franken gegenüber dem Euro zu einem buchmäßigen Kursverlust, der ohne Auswirkungen auf das operative Geschäft blieb.



Alro GmbH
Molineus & Co. GmbH + Co. KG
Tomfohrde GmbH & Co.

Diese Unternehmen sind zu 100 % im Besitz der GESCO AG und befassen sich mit der Vermietung und Verwaltung von unternehmenseigenen Liegenschaften. Diese Aktivitäten zählen nicht zum Kerngeschäft der GESCO AG.

CSP Camsoft AG für Software- Entwicklung Aktiengesellschaft, Villingen-Schwenningen

Unternehmen im Geschäftsfeld Neue Technologien



Vorstand Dr. Axel Hellebrand

Beteiligungszeitpunkt	01.01.2001
Beteiligungsquote	25,2 %
andere Gesellschafter	Vorstand und Mitarbeiter

Strategie und Geschäftsfelder

Das 1985 gegründete Unternehmen ist schwerpunktmäßig als Systemanbieter im Mobilitätsmanagement tätig. Anwendungen sind beispielsweise ERP-Systeme für die Vermietung von Betonpumpen, Autokranen und Erntemaschinen, die mobile Erfassung von Pflegeleistungen bei Pflegediensten, die Disposition und die mobile Leistungserfassung von Servicetechnikern sowie die Standortbestimmung von Containern.

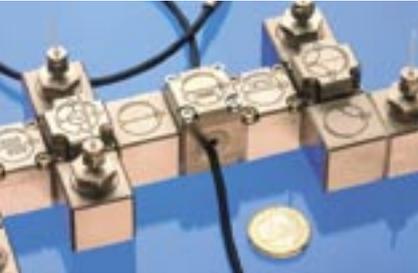
Geschäftsjahr 2001

2001 war für Camsoft ein ausgesprochen schwieriges Jahr. Da ein geplantes Großprojekt mit einem neuen Produkt nicht zum Tragen kam, war das Unternehmen gezwungen, sich neu auszurichten, andere Produkte weiter zu entwickeln und entsprechende Anwendungsgebiete zu erschließen.

Wie die gesamte IT-Branche litt Camsoft unter der Investitionszurückhaltung der Industrie. Die Anschläge vom 11. September 2001 führten unmittelbar zu Stornierungen und zu einer weiteren drastischen Verschlechterung der Auftragslage. In den folgenden Monaten wurden mehrere vielversprechende Projekte der Branchen Luftfahrt und Automobilvermietung storniert oder verschoben.

Ausblick und Ziele für 2002

Für 2002 hat die konsequente Fortsetzung der Vertriebsaktivitäten oberste Priorität. Die Investitionsentscheidungen potenzieller Kunden werden aufgrund der unsicheren konjunkturellen Rahmenbedingungen nur zögerlich getroffen, doch das Unternehmen verfolgt eine Reihe konkreter Projekte mit Chancen auf Realisierung im zweiten Halbjahr.



Vorstände

Dr. Ursula Ehrfeld, Dr. Rolf Dahlbeck,
Dr. Bertram Küppers, Prof. Dr. Wolfgang Ehrfeld, (v.l.)



Ehrfeld Mikrotechnik AG, Wendelsheim

Beteiligungszeitpunkt	13.07.2001
Beteiligungsquote	13 %
andere Gesellschafter	Vorstand, FAG Kugelfischer AG (26 %), mg technologies AG (26 %)

Strategie und Geschäftsfelder

Gegründet wurde die Ehrfeld Mikrotechnik AG (EM AG) von Prof. Dr. Wolfgang Ehrfeld und Dr. Ursula Ehrfeld. Beide sind Pioniere der Mikrotechnik und haben in den vergangenen zehn Jahren im Auftrag des Landes Rheinland-Pfalz das weltweit renommierte Institut für Mikrotechnik Mainz (IMM) aufgebaut, bevor sie sich zur Gründung eines eigenen industriell ausgerichteten Unternehmens entschlossen.

Ziel der Gesellschaft ist es, sich in einer der Schlüsseltechnologien des 21. Jahrhunderts als führende Schnittstelle zwischen Grundlagenforschung und industrieller Praxis zu etablieren. Für Kunden aus der Industrie wird die EM AG den anwendungsorientierten Zugang zur Mikrotechnik erschließen und konkrete Produkte entwickeln.

Geschäftsjahr 2001

Das Jahr 2001 stand im Zeichen der Aufnahme des Geschäftsbetriebs und des Aufbaus der Gesellschaft. Das Management konnte qualifiziertes Personal gewinnen und hat in die technische Ausstattung des Unternehmens investiert. Auf Seiten der Industrie stieß die Gründung der EM AG auf lebhaftes Interesse.

Ausblick und Ziele für 2002

Erste Auftragseingänge und das positive Echo der Industrie bestärken die Gesellschaft in ihrem Konzept. Im April 2002 präsentierte Ehrfeld Mikrotechnik auf der Hannover Messe ein vielbeachtetes, weltweit einzigartiges Konzept für chemische Mikroreaktionsanlagen anhand eines konkreten Beispiels. Die Anlage ist modular aufgebaut aus verschiedenen Funktionseinheiten wie Wärmetauschern und Mischern, die sich je nach Anwendungszweck konfigurieren lassen. Im Geschäftsjahr 2002 wird die EM AG ihre personellen und technischen Ressourcen weiter aufstocken und parallel Aufträge akquirieren.

OPS Automation AG, Troisdorf

Unternehmen im Geschäftsfeld Neue Technologien



Vorstände Peter Apel, Heidemarie Kristen

Beteiligungszeitpunkt	23.07.2001
Beteiligungsquote	19 %
andere Gesellschafter	Vorstand, ein weiterer Finanzinvestor

Strategie und Geschäftsfelder

Die 1996 gegründete OPS Automation produziert ein neuartiges System zur Zustandsüberwachung von Maschinen durch Frequenzanalyse. Herzstück des Produkts ist eine aus der Raumfahrttechnik stammende, durch Patent- und Markenrechte geschützte Sensortechnologie auf Piezofolien-Basis; abgerundet wird das System durch eine Auswerteelektronik und eine eigenentwickelte Software, die zusammen eine vollautomatisierte Überwachung und Fehler-Früherkennung ermöglichen. Ausfallzeiten und Folgekosten werden durch den Einsatz der Online-Überwachung deutlich reduziert.



Geschäftsjahr 2001

Für OPS war 2001 ein Jahr des Aufbaus. Nach Bereitstellung des Kapitals durch die Investoren wurde die Produktion des Sensors auf eigenen Anlagen aufgebaut, parallel dazu wurden umfangreiche Vertriebsaktivitäten gestartet. Über eine aktive Öffentlichkeitsarbeit gelang es der OPS AG, reges Interesse an ihren Produkten zu wecken. Die Eintrübung der konjunkturellen Entwicklung führte dann allerdings zu deutlichen Verzögerungen in den Entscheidungsprozessen potenzieller Kunden, so dass die Gesellschaft ihre Ziele in 2001 nicht erreichen konnte. Ende 2001 waren 16 Mitarbeiter beschäftigt.

Ausblick und Ziele für 2002

Die Produkte von OPS sind technisch ausgereift und bieten nachweisbaren Kundennutzen; es gilt, diese Vorteile kurzfristig in konkrete Umsätze umzusetzen. Derzeit werden die Produkte für namhafte Kunden an weitere Anwendungen angepasst. Neben direkten Vertriebsaktivitäten strebt das Unternehmen Lizenzvereinbarungen mit Vertriebsmittlern an. Diese Maßnahmen sollen 2002 zum Durchbruch am Markt führen.



Geschäftsführer Dr. Sven Hüther

Beteiligungszeitpunkt	09.08.2000
Beteiligungsquote	40 %
andere Gesellschafter	Geschäftsführer

Strategie und Geschäftsfelder

Dieses kleine Start-Up-Unternehmen hat sich als Systemanbieter in der Transpondertechnik, also der berührungslosen Kennzeichnung, zunächst auf den Nischenmarkt der Tieridentifikation konzentriert. Daneben entwickelt Planet ID innovative industrielle Anwendungen der Transpondertechnik. Das Unternehmen ist schlank organisiert; es entwickelt Systemkomponenten teils selbst und lässt sie in Lohnfertigung produzieren, teils kauft es sie auf dem Markt zu.

Geschäftsjahr 2001

Der Ausbau von Vertriebskooperationen mit international tätigen Pharmakonzernen sowie die Entwicklung neuer Produkte standen im Zentrum der Aktivitäten. Aufgrund der Investitionszurückhaltung etlicher Zielgruppen blieb das Unternehmen hinter seinen Erwartungen zurück und schloss mit einem leichten Verlust.

Ausblick und Ziele für 2002

Mit einem eigenentwickelten, auf die Anforderungen der Zielgruppe Tierärzte und Züchter zugeschnittenen Lesegerät will Planet ID den Absatz seines Systems zur Tierkennzeichnung stärken. Das Unternehmen ist zunächst weiter in der Kennzeichnung von Haus- und Hobbytieren aktiv und weitet seinen Vertrieb auf internationale Märkte aus. Über strategische Kooperationen will das Unternehmen zudem im nächsten Schritt den Markt der Nutztierkennzeichnung erschließen. Für 2002 strebt Planet ID ein ausgeglichenes Ergebnis an.



Vorstände Karl-Heinz Schmallenbach, Sigrid Weißhuhn

Silicon Vision AG, Siegen

Beteiligungszeitpunkt	14.06.2000
Beteiligungsquote	16 %
andere Gesellschafter	Unternehmengründer und leitende Mitarbeiter, Agfa Gevaert 24,7 %, Börsenmakler Schnigge 16 %, Bankhaus Julius Bär 10 %

Strategie und Geschäftsfelder

Die 1996 gegründete Silicon Vision entwickelt und produziert hochauflösende Bildsensor-Chips, die eine hohe Integration von Bilderfassung und -verarbeitung in einem Baustein bieten. Anwendungsfelder liegen unter anderem im High-End-Bereich bei Profikameras und hochwertigen Amateurkameras, im Bereich Automotive sowie in der industriellen Anwendung. Mit dem von den Investoren bereitgestellten Kapital errichtet das Unternehmen in Moritzburg bei Dresden eine Fabrik mit Reinraumfertigung.

Entwicklung im Jahr 2001

Im Juni 2001 erfolgte in Moritzburg bei Dresden die Grundsteinlegung für die neue Fabrik. Im August 2001 wurde Frau Sigrid Weißhuhn in den Vorstand der Silicon Vision AG berufen und löste Prof. Dr. Markus Böhm ab, der sich nach der Aufbauphase der Gesellschaft auf Forschung und Lehre im Rahmen seiner Hochschultätigkeit konzentriert und dem Unternehmen weiterhin beratend zur Verfügung steht.

Silicon Vision baute im Jahr 2001 sukzessive die erforderliche Belegschaft auf und startete mit Marketing- und Vertriebsaktivitäten. Das Unternehmen zeigte Präsenz auf nationalen und internationalen Messen. Parallel dazu wurden die Produkte zur Produktionsreife entwickelt.

Derzeit sind bei der Silicon Vision AG rund 65 Mitarbeiter beschäftigt.

Ausblick und Ziele für 2002

Im Mai 2002 erfolgte plangemäß die Bauabnahme des Fabrikneubaus. Die Produktionsanlagen werden derzeit eingefahren; der Produktionsbeginn ist für Mitte 2002 geplant. Die Ziele für 2002 bestehen darin, die Anlagen erfolgreich in Betrieb zu nehmen und die Produktion hochzufahren, die Vertriebsaktivitäten weiter zu intensivieren und auf dieser Basis noch in 2002 Umsätze in einer nennenswerten Größenordnung zu erwirtschaften.

EquiNet Early Stage Capital Fonds Nr. 1 GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main

Diese im Jahr 2000 eingegangene Fondsbeteiligung ist Teil der strategischen Partnerschaft mit der Frankfurter Equinet Venture Partners AG. Die GESCO Technology AG und Equinet kooperieren bei der Prüfung von Investitionsvorhaben im Geschäftsfeld Neue Technologien.

Der Fonds hatte im Jahr 2001 Verluste zu verzeichnen; im Vergleich zur Branche konnte er sich jedoch noch relativ gut behaupten. Der Fokus der Investments wurde frühzeitig von Informationstechnologie und Internet auf technisch orientierte Unternehmen verlagert. Angesichts des hohen Bestands an verfügbaren Mitteln für weitere Investitionen sowie die lange Laufzeit des Fonds bestehen gute Chancen für eine positive Entwicklung.



Tradition
Innovation
Vision

GESCO AG
Döppersberg 19
42103 Wuppertal
Telefon: (02 02) 24 82 00
Telefax: (02 02) 45 57 53
Internet: www.gesco.de
E-Mail: gesco@gesco.de