

DIE UNTERNEHMEN IM PORTRÄT 2005/2006

Tradition
Innovation
Vision



GESCO – SUBSTANZ MIT FANTASIE

DAS GESCHÄFTSMODELL...

- Die GESCO AG erwirbt als Beteiligungsgesellschaft Unternehmen des industriellen Mittelstands langfristig, also ohne Exit-Absicht, und entwickelt sie weiter.
- Wir suchen die „Hidden Champions“ des Mittelstands: nachweislich erfolgreiche, strategisch interessante Markt- und Technologieführer.
- Dabei konzentrieren wir uns auf Unternehmen der Segmente Werkzeug-/Maschinenbau und Kunststoff-Technik mit Firmensitz in Deutschland und einem Umsatz ab etwa 10 Mio. EUR.
- Wir sind spezialisiert auf Nachfolgefragen und erwerben Mehrheiten, meist 100 %.
- Bei Nachfolgen beteiligt sich das neue Management kapitalmäßig mit in der Regel 10 % bis 20 % an seinem Unternehmen.
- Die Tochtergesellschaften sind operativ unabhängig und werden von der GESCO AG mit Coaching, Consulting und Controlling aktiv begleitet.
- Die Töchter bewahren durch regelmäßige Investitionen das hohe Niveau ihrer technischen Ausstattung.
- Unser Ziel ist die nachhaltige Steigerung des Wertes der einzelnen Unternehmen und damit der gesamten Gruppe bei guten operativen Ergebnissen.
- Das Modell optimiert die Chancen und begrenzt die Risiken.

...MIT SUBSTANZ...

- Die operativen Tochtergesellschaften besitzen langjährig gewachsenes technisches Know-how und eine gefestigte Marktposition.
- Alle operativen Töchter verfügen über eine adäquate Eigenkapitalausstattung.
- Der GESCO-Konzern hat eine gesunde Bilanzstruktur und eine hohe Ertragskraft.
- Wir bilanzieren risikoavers, die Konzern-Bilanz weist geringe bilanzielle Risiken auf.

...UND FANTASIE

- Wir generieren internes Wachstum auf Basis eines gesunden Portfolios.
- Die Fülle ungelöster Nachfolgefragen im deutschen Mittelstand bietet zudem viel Potenzial für externes Wachstum durch weitere Akquisitionen.
- Wir bewahren den Geist des Familienunternehmens und machen die Betriebe zugleich fit für die Globalisierung.

DIE GESCO-AKTIE

- Börsennotiert im Amtlichen Markt, Prime Standard.
- Der Schlüssel zum ambitionierten Mittelstand.
- Attraktive Dividendenrendite.
- Potenzial für weitere Kurssteigerungen durch internes und externes Wachstum.
- Aktive Investor Relations, hohe Transparenz in der Berichterstattung.

Ackermann Fahrzeugbau GmbH, Wolfhagen



BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG	80%
BETEILIGUNGSQUOTE MANAGEMENT	20%
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2005)	32,9%
UMSATZ 2005 (IN MIO. EUR)	10,8 (+12,2%)
MITARBEITER (31.12.2005)	78 (+4,0%)
IM GESCO-VERBUND SEIT	15.05.1996

:03

STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Ackermann ist eine der traditionsreichsten und renommiertesten Marken im Nutzfahrzeugbau. Das Unternehmen produziert Sandwichplatten, Sandwichkonstruktionen und Kofferaufbauten für geschlossene LKW- und Anhängeraufbauten. Herzstück der Produktion ist eine der modernsten Anlagen zur Herstellung von FCKW-freien Polyurethan-Sandwichplatten. Ackermann ist Partner von regional tätigen Karosseriebauern, Fahrzeugbauern, namhaften Handelsketten und Logistikunternehmen. Zudem werden die Sandwichplatten aufgrund ihrer statischen und isolierenden Eigenschaften in unterschiedlichsten Anwendungen eingesetzt, beispielsweise im Messebau, bei Wohnmobilen oder bei Transportanhängern für Segelflugzeuge.

GESCHÄFTSJAHR 2005

Ackermann konnte 2005 seinen Umsatz deutlich ausweiten. Zusätzlich hat das Unternehmen im November 2005 Kommunikations- und Servicemaßnahmen gestartet, um bei seinen Fachzielgruppen das Image der Marke Ackermann weiter zu schärfen und neue Kunden zu gewinnen. Unter der Bezeichnung „Sandwich light“ wurde ein Leichtbausatz vorgestellt, der gegenüber einem vergleichbaren Plywood-Aufbau eine Gewichtsersparnis von rund 400 kg bietet.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2006

Für das neue Geschäftsjahr erwartet Ackermann einen leichten Umsatzanstieg. An der Unternehmensspitze wird im Laufe des Geschäftsjahres der Generationswechsel vollzogen: Peter Axmann, seit rund 40 Jahren für Ackermann tätig und seit dem Einstieg der GESCO AG im Jahre 1996 Geschäftsführender Gesellschafter, wird in den Ruhestand gehen und von Michael Tabouratzidis abgelöst, der über langjährige Erfahrung im Nutzfahrzeugbau verfügt.



PETER AXMANN,
GESCHÄFTSFÜHRER



MICHAEL TABOURATZIDIS,
GESCHÄFTSFÜHRER
AB 1. JULI 2006

BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG
BETEILIGUNGSQUOTE MANAGEMENT
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2005)
UMSATZ 2005 (IN MIO. EUR)
MITARBEITER (31.12.2005)
IM GESCO-VERBUND SEIT

80 %
20 %
46,7 %
12,7 (unv.)
84 (+5,0%)
01.05.1995



:04

AstroPlast Kunststofftechnik GmbH & Co. KG, Sundern

STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Als Spezialanbieter für hochpräzise Kunststoff-Spritzgussteile ist AstroPlast in zwei Geschäftsbereichen aktiv. Zum einen vertreibt das Unternehmen ein Eigenprogramm von Kunststoff-Spulen, die an Produzenten von Drähten, Kabeln, Bändern oder Lichtwellenleitern geliefert werden. Zum anderen fertigt AstroPlast kundenspezifische technische Spritzgussteile unterschiedlichster Art. Wichtigste Abnehmerbranchen sind die Elektro-, Haushaltsgeräte- und Automobilindustrie sowie die Logistikbranche.

Das Unternehmen positioniert sich als kreativer Problemlöser, baut seine Beratungsleistung konsequent aus und bringt seine Expertise bei den Kunden bereits in der Entwicklungsphase neuer Produkte ein. Der modern ausgestattete Maschinenpark umfasst Spritzgießmaschinen mit einer Zuhaltkraft von 35 t bis 1.500 t, der Schwerpunkt liegt eindeutig auf größeren Maschinen. Damit hebt sich das Unternehmen deutlich vom Wettbewerb ab.

GESCHÄFTSJAHR 2005

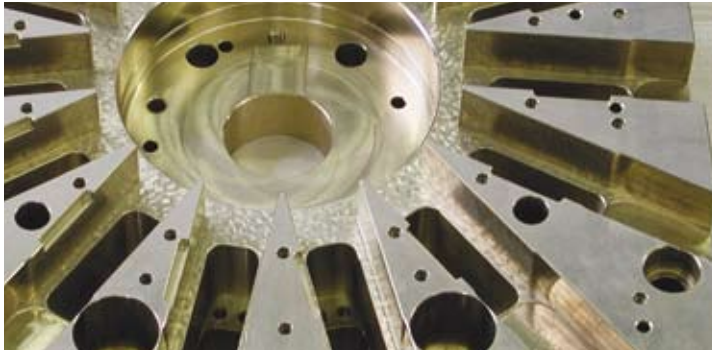
Nach dem kräftigen Umsatzwachstum im Vorjahr stand 2005 für AstroPlast im Zeichen der Konsolidierung mit einem unverändert hohen Umsatz. Die Exportquote stieg dabei von 24,8 % auf 26,3 %, wobei insbesondere das Eigenprogramm an Spulen erfolgreich im Ausland vermarktet wurde.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2006

AstroPlast rechnet im neuen Geschäftsjahr mit einem Umsatz in etwa auf dem hohen Niveau der beiden Vorjahre. Perspektivisch arbeitet das Unternehmen daran, den Export weiter zu steigern.



DR. WOLFGANG KEMPER,
GESCHÄFTSFÜHRER



BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG	80%
BETEILIGUNGSQUOTE MANAGEMENT	20%
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2005)	57,8%
UMSATZ 2005 (IN MIO. EUR)	7,9 (+2,3%)
MITARBEITER (31.12.2005)	89 (-3,3%)
IM GESCO-VERBUND SEIT	01.04.1999

STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Das 1924 gegründete Unternehmen ist ein anerkannter Spezialist für die Produktion von anspruchsvollen Werkzeugen sowie für die Einzel- und Kleinserienfertigung von Sondermaschinen. Dank seines Know-hows bei schwer zu bearbeitenden Teilen hat sich Beier zudem in den letzten Jahren als Zulieferer für den Spezialfahrzeugbau ein drittes Geschäftsfeld erfolgreich erschlossen. Seinen Kunden bietet das Unternehmen von der Beratung und der Konstruktion über die Fertigung bis zur Erprobung vor Ort komplette Problemlösungen aus einer Hand.

Beier beliefert vorwiegend die Automobilindustrie und den Maschinenbau sowie die Chemie- und Nahrungsmittelindustrie. Mit seinen Folgeverbundwerkzeugen für rotationssymmetrische Teile nimmt das Unternehmen eine Alleinstellung in der Getriebetechnik ein. Weitere Produkte sind unter anderem Gießmaschinen, Wärmetauscher und Tabliermaschinen für die Nahrungsmittelindustrie, Schnecken- und Zahnradgetriebe, Pumpen sowie komplette Schnitt-, Stanz-, Zieh- und Stufenwerkzeuge.

GESCHÄFTSJAHR 2005

Im Geschäftsjahr 2005 bewährte sich das zweigleisige Konzept von Beier, Umsatzrückgänge im Werkzeugbau konnten vom Maschinenbau überkompensiert werden. Insgesamt legte der Umsatz um 2,3% zu.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2006

Für das neue Geschäftsjahr 2006 erwartet Beier ein leichtes Umsatzwachstum.



SIEGFRIED HEINRICH,
GESCHÄFTSFÜHRER (R.)
MIT WOLF-DIETER LÜDEKE,
SPARTENLEITER WERKZEUGBAU

BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2005)
UMSATZ 2005 (IN MIO. EUR)
MITARBEITER (31.12.2005)
IM GESCO-VERBUND SEIT

100%
31,5%
11,8
81
30.08.2005



Dömer-Gruppe,
Lennestadt

STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Die Gruppe besteht aus der Press- und Stanzwerk Dömer GmbH + Co. KG sowie aus der Josef Dömer Werkzeugbau GmbH. Dömer hat seinen Ursprung in 1969 und verfügt über langjähriges Know-how in der Stanz-, Biege- und Umformtechnik sowie im zugehörigen Werkzeugbau. Die Gruppe fertigt anspruchsvolle technische Teile unter anderem für die Automobil-, Beschlag- und Schienenfahrzeugindustrie. Ein profundes Know-how in der Bearbeitungstechnologie und ein überdurchschnittlich gut ausgestatteter Maschinenpark bilden wesentliche Stärken, die insbesondere bei anspruchsvollen Sonderteilen, bei komplexen Geometrien oder besonderen Materialanforderungen zum Tragen kommen.



MARGOT UND JOSEF DÖMER
GESCHÄFTSFÜHRUNG

Die GESCO AG hat die Dömer-Gruppe im August 2005 im Rahmen einer altersbedingten Nachfolgeregelung erworben. Die Unternehmensgründer und Inhaber Margot und Josef Dömer stehen bis zur erfolgreichen Übergabe an ein neues Management als Geschäftsführung weiter zur Verfügung. Beim Verkauf legten sie großen Wert auf einen langfristig orientierten Investor.

GESCHÄFTSJAHR 2005

Das Unternehmen hat sich 2005 erfreulich entwickelt und konnte seinen Umsatz leicht ausweiten.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2006

Dömer rechnet damit, im neuen Geschäftsjahr seinen Umsatz weiter steigern zu können.



BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG SEIT 01.01.2006	90%
BETEILIGUNGSQUOTE MANAGEMENT SEIT 01.01.2006	10%
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2005)	37,4%
UMSATZ 2005 (IN MIO. EUR)	118,3 (+31,0%)
MITARBEITER (31.12.2005)	483 (+0,2%)
IM GESCO-VERBUND SEIT	01.01.1996

:07

STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Das größte Unternehmen der GESCO-Gruppe blickt auf eine über 150jährige Geschichte zurück. Dörrenberg bietet seinen Kunden einen Full-Service rund um Edelstahl für den Werkzeugbau und ist in vier als Profit Center geführten Geschäftsbereichen aktiv: Edelstahl, Edelstahlformguss, Oberflächentechnik und Feinguss. Zum Leistungsspektrum von Dörrenberg zählt die Lieferung von Werkzeugstahl, Werkzeugguss und Feinguss sowie Wärmebehandlung und Oberflächenbeschichtung verschiedenster Stahlerzeugnisse in Verbindung mit einer kompetenten Anwendungsberatung, die oft schon in der Konstruktionsphase ansetzt. Das Unternehmen beliefert in erster Linie Kunden aus dem Maschinen- und Anlagenbau, dem Werkzeugbau sowie der Automobilindustrie.

Dörrenberg verfügt über ein in Jahrzehnten gewachsenes, tiefgehendes Know-how in der Metallurgie, betreibt Forschung und Entwicklung in Zusammenarbeit mit Hochschulen und Instituten und hält zahlreiche Patente auf selbst entwickelte Stähle.

GESCHÄFTSJAHR 2005

Im Geschäftsjahr 2005 konnte Dörrenberg seinen Umsatz abermals kräftig ausweiten und einen neuen Rekordwert erzielen. Dieser starke Anstieg ist in gewissem Umfang in einer erhöhten Absatzmenge begründet und zum größeren Teil in der Preisentwicklung auf den Beschaffungsmärkten, die im branchenüblichen Umfang an die Kunden weiterberechnet werden konnte.

Das 2004 gegründete Joint-Venture Dörrenberg Tratamientos Térmicos in Spanien nahm 2005 seine operative Geschäftstätigkeit auf. Der Fokus dieses Unternehmens liegt auf der Vakuumwärmehandlung im Bereich Oberflächentechnik. Der Geschäftsbereich Edelstahl bezog im Mai 2006 ein neues Domizil in Nähe des Stammwerks. Zudem wurde in der Gießerei investiert, um für künftige Anforderungen gerüstet zu sein.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2006

Nachdem die Jahre 2004 und 2005 von einer weit überdurchschnittlichen Wachstumsphase geprägt waren, rechnet das Unternehmen für 2006 mit einer gewissen Marktberuhigung und sich anpassenden Umsätzen.



GESCHÄFTSFÜHRER
DR.-ING. FRANK STAHL (L.)
UND GERD BÖHNER

BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG
BETEILIGUNGSQUOTE MANAGEMENT
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2005)
UMSATZ 2005 (IN MIO. EUR)
MITARBEITER (31.12.2005)
IM GESCO-VERBUND SEIT

80 %
20 %
32,8 %
8,0 (+6,2 %)
63 (+8,6 %)
01.05.1995

:08



Franz Funke Zerspanungstechnik GmbH & Co. KG, Sundern

STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Die Franz Funke Zerspanungstechnik produziert auf modernen CNC-gesteuerten Maschinen Drehteile von 6 bis 65 mm Durchmesser aus Messing, Aluminium, Rotguss und Stahl. Funke beliefert schwerpunktmäßig Unternehmen der Sanitär-, Klima- und Elektroindustrie sowie des Maschinenbaus. Leistungen wie galvanische Oberflächenveredelung, Baugruppenmontage und thermische Materialbehandlungen sowie Verbindungstechniken wie Löten, Schweißen und Pressen ergänzen die zerspanende Fertigung. Auf Basis einer hohen technischen Kompetenz erbringt Funke für seine Kunden zudem Beratungs- und Serviceleistungen, die zur Kundenbindung beitragen.

GESCHÄFTSJAHR 2005

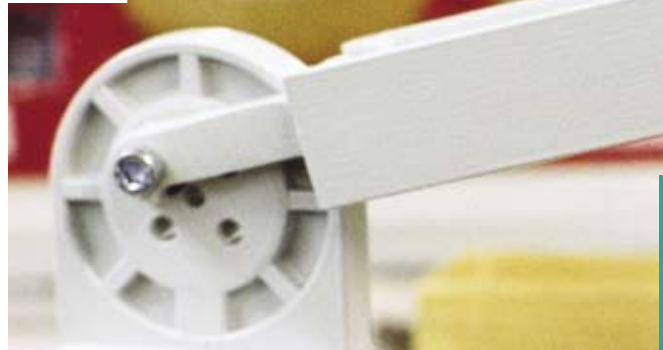
Die deutliche Umsatzsteigerung um 6,2 % ist teilweise in erhöhten Materialpreisen begründet, die in branchenüblichem Umfang an die Kunden weiterberechnet werden konnten.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2006

Funke sieht gute Chancen, im neuen Geschäftsjahr den Umsatz weiter zu steigern.



DR. WOLFGANG KEMPER,
GESCHÄFTSFÜHRER



:09

BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG	80%
BETEILIGUNGSQUOTE MANAGEMENT	20%
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2005)	39,8%
UMSATZ 2005 (IN MIO. EUR)	10,7 (+8,3%)
MITARBEITER (31.12.2005)	50 (+8,7%)
IM GESCO-VERBUND SEIT	01.01.1990

STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Haseke umschreibt seine technische Kernkompetenz mit den Begriffen „Heben, senken, schwenken“. Für Anwendungen in der Medizintechnik entwickelt und produziert das Unternehmen Aufstellsysteme, Trag- und Schwenkarme. An Kunden aus den Branchen Maschinenbau sowie Steuer- und Regeltechnik liefert Haseke unter der Marke „ProVersa“ Tragarmsysteme und Aluminiumgehäuse in Standard- oder kundenspezifischer Ausführung. Schließlich entwickelt und fertigt das Unternehmen Computeraufstellsysteme zur ergonomisch optimierten Gestaltung von PC-Arbeitsplätzen, vorzugsweise mit zeitgemäßen Flachbildschirmen.

GESCHÄFTSJAHR 2005

Das Unternehmen konnte seinen Umsatz gegenüber dem Vorjahr deutlich ausweiten. In der Sparte Medizintechnik hat Haseke sein Angebot an Tragarmen ausgebaut und neue kundenspezifische Produkte entwickelt. Um seine Geschäftsbereiche zu verbreitern und sich einen neuen Markt zu erschließen, begann das Unternehmen 2005 mit der Vermarktung von hochwertigen Golf-Caddies mit dem Ziel, sich in den nächsten Jahren als neuen Anbieter in diesem Markt zu etablieren.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2006

Nach den Boomjahren 2004 und 2005 erwartet Haseke in einzelnen Segmenten eine gewisse Marktberuhigung.



GÜNTER KEGEL,
GESCHÄFTSFÜHRER

:10

BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG	100%
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2005)	36,3%
UMSATZ 2005 (IN MIO. EUR)	10,5 (+8,2%)
MITARBEITER (31.12.2005)	72 (+5,9%)
IM GESCO-VERBUND SEIT	01.01.2002



STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Die 1976 gegründete Hubl GmbH entwickelt und produziert hochpräzise Maschinenverkleidungen, Abdeckungen, Gehäuse und Komponenten aus Edelstahl im High-End-Bereich. Wichtige Abnehmerbranchen sind die Pharma- und die Medizintechnik, der Maschinenbau, die Reinraumbranche und Betriebe der Lebensmitteltechnik. Stärken des Unternehmens sind die personell wie technisch überdurchschnittlich gut ausgestattete Konstruktionsabteilung sowie ein hochwertiger Maschinenpark. Mit Kreativität und Flexibilität entwickelt das Unternehmen immer wieder konstruktiv überlegene Lösungen in anspruchsvollem Design.

Hubl entwickelt sich zunehmend zum Systemlieferanten, der für seine Kunden auch komplexe Entwicklungs- und Konstruktionsleistungen erbringt. Damit einher geht eine Umstellung auf Projektarbeit und eine immer engere Verzahnung mit den Prozessen des Kunden.

GESCHÄFTSJAHR 2005

Das Unternehmen steigerte seinen Umsatz gegenüber dem Vorjahr signifikant, gewann neue Kunden und vergrößerte den Kreis seiner Abnehmerbranchen. Das Bürogebäude wurde durch eine Aufstockung erweitert, um den gestiegenen Anforderungen an die Konstruktionsleistungen gerecht zu werden und Kapazitäten für weiteres Wachstum zu schaffen.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2006

Das Unternehmen wird sich auch 2006 weiter zum Systemlieferanten hin entwickeln, die strategischen Beziehungen zu seinen wichtigsten Kunden ausbauen und unvermindert an der Akquisition neuer Kunden arbeiten. Das Umsatzniveau dürfte sich in etwa auf dem hohen Niveau des Vorjahres bewegen.



REINHARD HUBL,
GESCHÄFTSFÜHRER



BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2005)
UMSATZ 2005 (IN MIO. EUR)
MITARBEITER (31.12.2005)
IM GESCO-VERBUND SEIT

100%
36,0%
13,9 (-14,1%)
101 (+1,0%)
01.01.1997

MAE Maschinen- und Apparatebau Götzen GmbH & Co. KG, Erkrath

STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Das 1931 gegründete Unternehmen ist Weltmarktführer bei automatischen Richtmaschinen, die schwerpunktmäßig in der Automobil- und Zulieferindustrie eingesetzt werden, sowie bei Radsatzpressen für Schienenfahrzeuge. Abgerundet wird das Angebot durch ein Standardprogramm an manuellen Richtpressen sowie an Sondermaschinen zum Räumen, Montieren, Prüfen und Umformen.

Innovationskraft, hohe Qualität und Zuverlässigkeit begründen den erstklassigen Ruf, den MAE bei seinen Zielgruppen genießt. Entscheidenden Anteil am Erfolg hat die kompetente Belegschaft. Ein neuartiges Maschinenkonzept mit verfahrbarem Richtkopf und neuer Antriebstechnologie, welches das Richten von Langteilen wie Stabstahl, Wellen oder Bohrern mit Längen bis zu 20 Metern erlaubt, wurde 2005 von MAE im Markt eingeführt. Es handelt sich um die größte Richtmaschine der Welt mit einer Richtkraft bis zu 10.000 kN. Die Resonanz der Zielgruppen ist sehr positiv, die ersten Maschinen sind verkauft und bewähren sich im industriellen Einsatz bei den Kunden.

GESCHÄFTSJAHR 2005

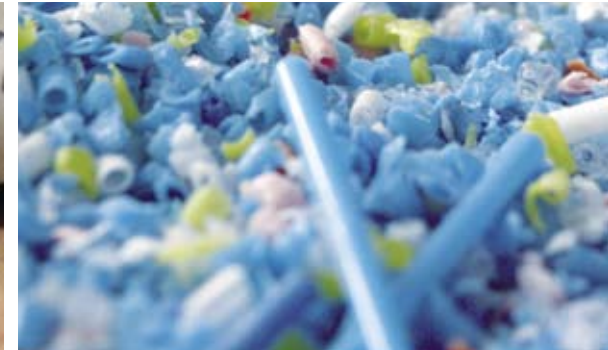
Der Umsatz blieb 2005 erwartungsgemäß hinter dem Rekordwert des Vorjahres zurück, bewegte sich aber weiterhin auf einem hohen Niveau. Die Exportquote betrug 40 % (Vorjahr 35 %).

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2006

Für das neue Jahr rechnet MAE mit einem leichten Umsatzwachstum. Eine Hausmesse im April 2006 sowie die Teilnahme an Fachmessen sollen Impulse für weiteres Wachstum bringen. Im April 2006 hat MAE eine Tochtergesellschaft in der Schweiz gegründet, um die Märkte in der Schweiz und Österreich sowie in Süd- und Osteuropa intensiver mit Vertrieb und Service zu erschließen.



RÜDIGER GÖTZEN,
GESCHÄFTSFÜHRER



BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG	100%
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2005)	72,8%
UMSATZ 2005 (IN MIO. EUR)	11,6 (+8,9%)
MITARBEITER (31.12.2005)	77 (+5,5%)
IM GESCO-VERBUND SEIT	30.04.2004

STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Die 1963 gegründete Setter-Gruppe, bestehend aus der Setter GmbH & Co. und ihrer hundertprozentigen Tochtergesellschaft Q-Plast GmbH & Co., produziert Stäbchen („Sticks“) aus Papier und Kunststoff. Das Unternehmen vermarktet seine Produkte auf allen Kontinenten, erwirtschaftet rund 75 % seiner Umsätze im Export und sieht sich als Qualitäts- und Volumenführer in diesem Nischenmarkt. Setter beliefert Unternehmen der Süßwaren- und der Hygieneindustrie. Eingesetzt werden die Sticks beispielsweise bei Lollis oder bei Medizinal- und Ohrwattestäbchen.

Die GESCO AG hat Setter im Rahmen einer frühzeitigen Nachfolgeregelung erworben; der bisherige Inhaber steht dem Unternehmen weiterhin als Geschäftsführer zur Verfügung.

GESCHÄFTSJAHR 2005

Die Setter-Gruppe konnte 2005 ihren Umsatz deutlich ausweiten.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2006

Setter sieht im neuen Jahr keine Impulse für kräftiges Wachstum und plant mit einem Umsatz in etwa auf dem sehr guten Niveau des Vorjahres. Angesichts der hohen Exportquote bildet das Wechselkursverhältnis des Euro zum Dollar eine wesentliche, schwer planbare Komponente.



ROBERT PRAGER,
GESCHÄFTSFÜHRER



SVT GmbH, Schwelm



BETEILIGUNGSQUOTE GESCO AG	90%
BETEILIGUNGSQUOTE MANAGEMENT	10%
WIRTSCHAFTLICHES EIGENKAPITAL (31.12.2005)	51,5%
UMSATZ 2005 (IN MIO. EUR)	26,2 (+21,6%)
MITARBEITER (31.12.2005)	138 (+4,5%)
IM GESCO-VERBUND SEIT	01.01.2002

:13

STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

SVT entwickelt, produziert und vermarktet technisch hochwertige Anlagen zum Be- und Entladen von Schiffen, Tank- und Kesselwagen mit flüssigen und gasförmigen Stoffen. Die Marke SVT genießt bei ihren Kunden ein hohes Renommee. Das Unternehmen beliefert schwerpunktmäßig die chemische, petrochemische und Gas-Industrie. Eine wichtige Produktgruppe sind Verladeeinrichtungen für sogenanntes Liquefied Natural Gas (LNG), also durch Abkühlung auf minus 165° C verflüssigtes Erdgas. In diesem Wachstumsmarkt beansprucht SVT die Technologieführerschaft und sieht sich als weltweit zweitgrößten Anbieter.

SVT erwirtschaftet rund drei Viertel seines Umsatzes im Ausland. Die Produkte sind weltweit im Einsatz, von der EU über Asien und Australien bis in die USA. Das Unternehmen verfügt über die technische Kompetenz, Anlagen und Steuerungseinheiten auf die jeweiligen länderspezifischen Normen und Vorschriften hin auszulegen.

GESCHÄFTSJAHR 2005

Für SVT war 2005 ein erfolgreiches Jahr mit stark wachsender internationaler Nachfrage. Das kräftige industrielle Wachstum in Asien, aber auch eine rege Anfragetätigkeit aus den USA trugen besonders zu den Zuwächsen bei.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2006

SVT sieht realistische Chancen, im neuen Geschäftsjahr den Umsatz nochmals leicht zu steigern.

Die SVT GmbH wird im Hauptteil des Geschäftsberichts ausführlich porträtiert.



KLAUS MERTENS,
GESCHÄFTSFÜHRER



Gewerbepark Wilthener Straße GmbH, Bautzen

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 bebauten Werksgelände saniert und in einen Gewerbepark umgestaltet. Unterstützung erhielt das Vorhaben von der damaligen Treuhandanstalt und vom Land Sachsen. In den mittlerweile abgeschlossenen Sanierungs- und Neubauphasen wurden über 25 Millionen EUR investiert.

Auf rund 35.000 m² Produktions-, Büro- und Servicefläche sind über 40 Unternehmen mit mehr als 1.000 Arbeits- und Ausbildungsplätzen angesiedelt. Mit seiner Größe, seiner städtebaulichen Harmonie und seinem flexiblen, mietergerechten Angebot nimmt der Gewerbepark in Bautzen unverändert eine Alleinstellung ein. Bewusst verfolgt der Gewerbepark das Konzept, einen Mix aus Unternehmen unterschiedlicher Branchen und unterschiedlicher Größen anzusiedeln, vom handwerklichen Kleinbetrieb über mittelständische Dienstleistungsanbieter bis zum Technologiekonzern.

Die GESCO AG hält 40 % der Anteile, 60 % liegen beim Management. Auch im Geschäftsjahr 2005 konnte der Gewerbepark seine Erfolgsgeschichte fortschreiben und einen Vermietungsstand von über 90 % erreichen.



UTZ EISENRIGLER,
GESCHÄFTSFÜHRER

Alro GmbH,
Molineus & Co. GmbH + Co. KG,
Tomfohrde GmbH & Co. Industrie-
verwaltungen, Wuppertal

Bei diesen Unternehmen handelt es sich um reine Verwaltungsgesellschaften, die zu 100 % im Besitz der GESCO AG sind und von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der GESCO AG geführt werden. Sie befassen sich mit der Verwaltung von unternehmenseigenen Liegenschaften, die vermietet sind. Diese Aktivitäten zählen nicht zum Kerngeschäft der GESCO AG und werden sukzessive abgebaut.



**Tradition
Innovation
Vision**

GESCO AG
DÖPPERSBERG 19
42103 WUPPERTAL
TELEFON: (02 02) 2 48 20-0
TELEFAX: (02 02) 2 48 20-49

E-MAIL: INFO@GESCO.DE
INTERNET: WWW.GESCO.DE