

ACKERMANN



Dömer
Stanz- und Umformtechnik

DC
Dörrenberg Edelstahl

**FRANK WALZ UND
SCHMIEDETECHNIK**
GMBH

H▲SEKE



MAE.

SETTER
Paperstix Quality

SVR

VWH
Vorrichtungs- u. Werkzeugbau

IN DIESER BEILAGE ZUM GESCHÄFTSBERICHT 2007/2008

PORTRÄTIEREN WIR DIE WESENTLICHEN OPERATIVEN

GESELLSCHAFTEN DER GESCO-GRUPPE MIT IHREN PRODUKTEN,

IHREN MÄRKTEN UND IHREM MANAGEMENT.



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. €.
- 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 Regulierten Markt, Prime Standard, SDAX (ab 23.06.2008).
- 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



ACKERMANN

SANDWICH



MICHAEL TABOURATZIDIS,
GESCHÄFTSFÜHRER

STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Ackermann zählt zu den traditionsreichen und renommierten Marken in der Nutzfahrzeugbranche. Das Unternehmen produziert Sandwichplatten, Sandwichkonstruktionen und Kofferbausätze für geschlossene LKW- und Anhängeraufbauten. Herzstück der Produktion ist eine der modernsten Anlagen in Europa zur Herstellung von FCKW-freien Polyurethan-Sandwichplatten. Ackermann ist Partner von regional tätigen Karosseriebauern sowie namhaften nationalen und internationalen Fahrzeugbauern.

Neben dem Nutzfahrzeugbau kommen die Sandwichplatten aufgrund ihrer statischen und isolierenden Eigenschaften in einer Vielzahl anderer Anwendungen zum Einsatz, etwa bei Transportanhängern für Segelflugzeuge, bei Wohnmobilen oder im Messebau.

GESCHÄFTSJAHR 2007

Nach dem Anstieg des Vorjahres konnte Ackermann seinen Umsatz im Jahr 2007 nochmals kräftig erhöhen. Dabei stiegen die Umsätze mit Sandwichplatten ebenso wie die mit Verbundkunststoffkoffern. Auch die Ausweitung der Exporte trug deutlich zum Wachstum bei; die Exportquote erhöhte sich von 4,1 % auf 14,8 %.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2008

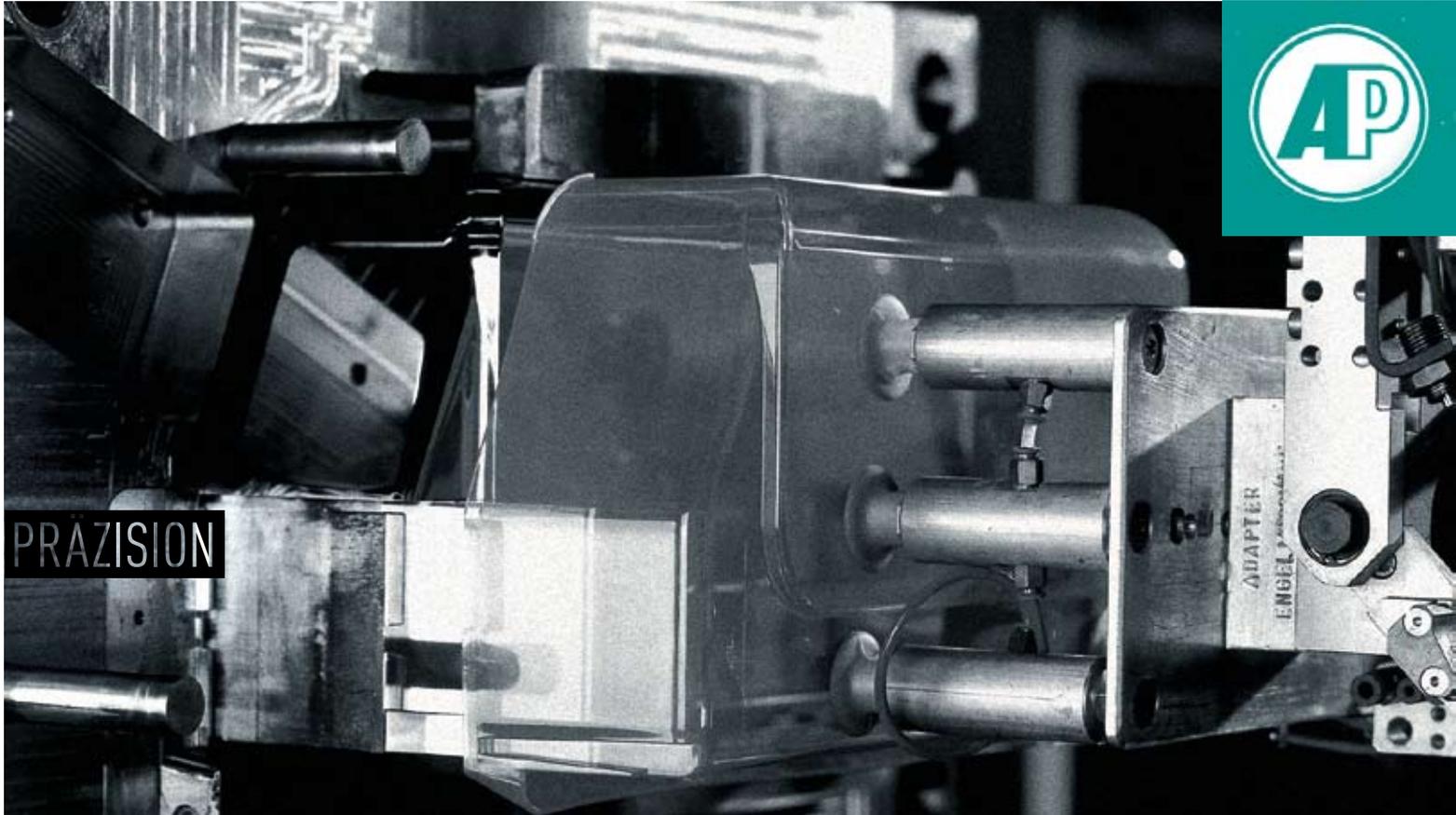
Ackermann ist angesichts der anhaltenden Nachfrage im Nutzfahrzeugmarkt und der guten Perspektiven im Export für das Jahr 2008 optimistisch und erwartet weiteres Wachstum.

Beteiligungsquote GESCO AG	80 %
Beteiligungsquote Management	20 %
wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2007)	40,1 %
Umsatz 2007 (in Mio. €)	16,1 (+40,0 %)
Mitarbeiter (31.12.2007)	96 (+18,5 %)
im GESCO-Verbund	seit 15.05.1996

ASTROPLAST KUNSTSTOFFTECHNIK GMBH & CO. KG, SUNDERN



PRAZISION





STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

AstroPlast ist als Spezialanbieter für hochpräzise Kunststoff-Spritzgussteile 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 unterschiedlicher Art. Wichtigste Abnehmerbranchen sind die Elektro- und Haushaltsgeräteindustrie sowie die Logistikbranche.

Wesentliche Stärken des Unternehmens bilden die hohe technische Expertise und der moderne Maschinenpark. Als technisch kompetenter und kreativer Problemlöser ist AstroPlast für seine Kunden nicht nur als Lieferant, sondern auch als Entwicklungspartner und Berater tätig. Mit seiner überdurchschnittlichen Ausstattung insbesondere bei größeren Maschinen mit Zuhaltekräften bis 1.500 t hebt sich AstroPlast deutlich vom Wettbewerb ab. Im Jahr 2008 wird das Unternehmen mit der Anschaffung einer 2.500 t-Maschine diesen Vorsprung weiter ausbauen.

GESCHÄFTSJAHR 2007

Für AstroPlast bildete 2007 erwartungsgemäß ein Jahr der Konsolidierung auf dem mittlerweile erreichten hohen Umsatzniveau von rund 15 Mio. €. Die Exportquote lag mit 27,6 % leicht unter dem Vorjahreswert von 29,2 %.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2008

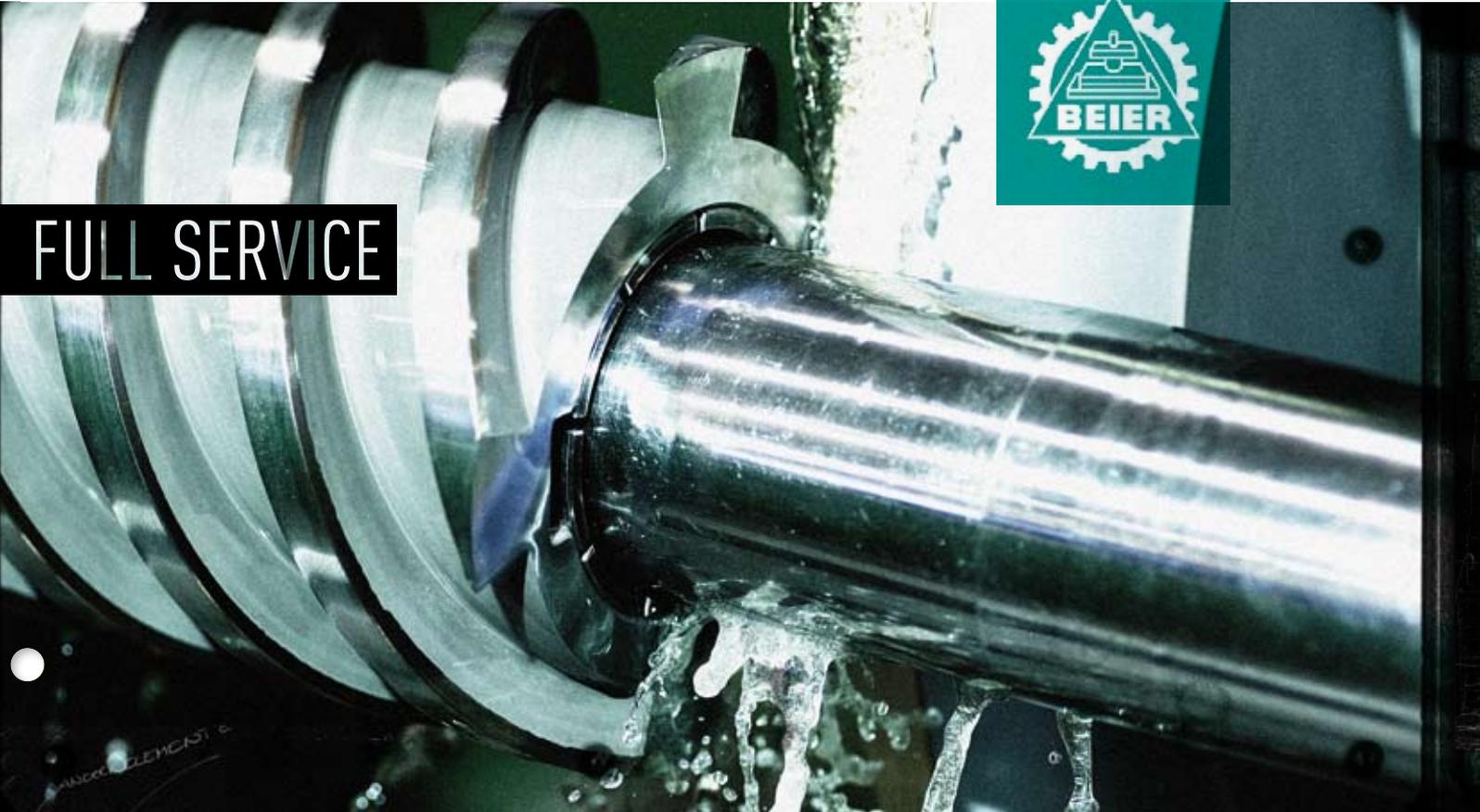
AstroPlast beurteilt das neue Jahr optimistisch und hat Anfang 2008 durch die Anmietung einer externen Halle Kapazitäten für weiteres Wachstum geschaffen. Diese Flächen können auch von der Schwesterfirma Franz Funke Zerspanungstechnik genutzt werden.

Beteiligungsquote GESCO AG	80 %
Beteiligungsquote Management	20 %
wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2007)	41,6 %
Umsatz 2007 (in Mio. €)	14,6 (-3,3 %)
Mitarbeiter (31.12.2007)	82 (-2,4 %)
im GESCO-Verbund	seit 01.05.1995

PAUL BEIER GMBH WERKZEUG- UND MASCHINENBAU & CO. KG,
KASSEL



FULL SERVICE



STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Das 1924 gegründete Unternehmen ist ein anerkannter Spezialist für die Produktion von anspruchsvollen Werkzeugen sowie für die Einzel- und Kleinserienfertigung für Komponenten des Sondermaschinenbaus. 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 eine breite Palette von Abnehmerbranchen, darunter die Automobilindustrie und den Maschinenbau sowie die Chemie- und Nahrungsmittelindustrie. Mit seinen Stufenwerkzeugen für rotationssymmetrische Teile nimmt das Unternehmen eine Sonderstellung als Werkzeuglieferant für Getriebehersteller ein. Weitere Produkte sind unter anderem Komponenten und Aggregate für Gießmaschinen, Wärmetauscher und Tabliermaschinen für die Nahrungsmittelindustrie, Schnecken- und Zahnradgetriebe, Pumpen sowie komplette Schnitt-, Stanz-, Zieh- und Stufenwerkzeuge.

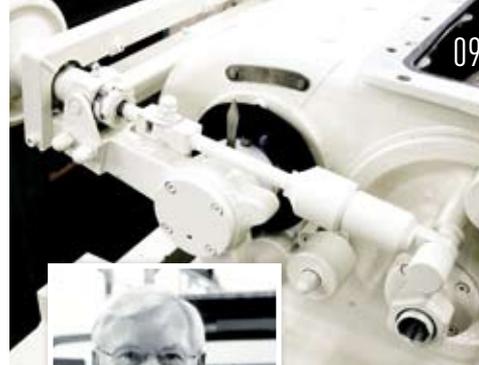
GESCHÄFTSJAHR 2007

Für Beier bildete 2007 ein Rekordjahr – erstmals in der Unternehmensgeschichte überstieg der Umsatz die Marke von 10 Mio. €. Der Geschäftsbereich Werkzeugbau konnte Exportaufträge akquirieren und umsetzen, und auch der Geschäftsbereich Maschinenbau konnte durch die Akquisition neuer Kunden und Aufträge Wachstum generieren.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2008

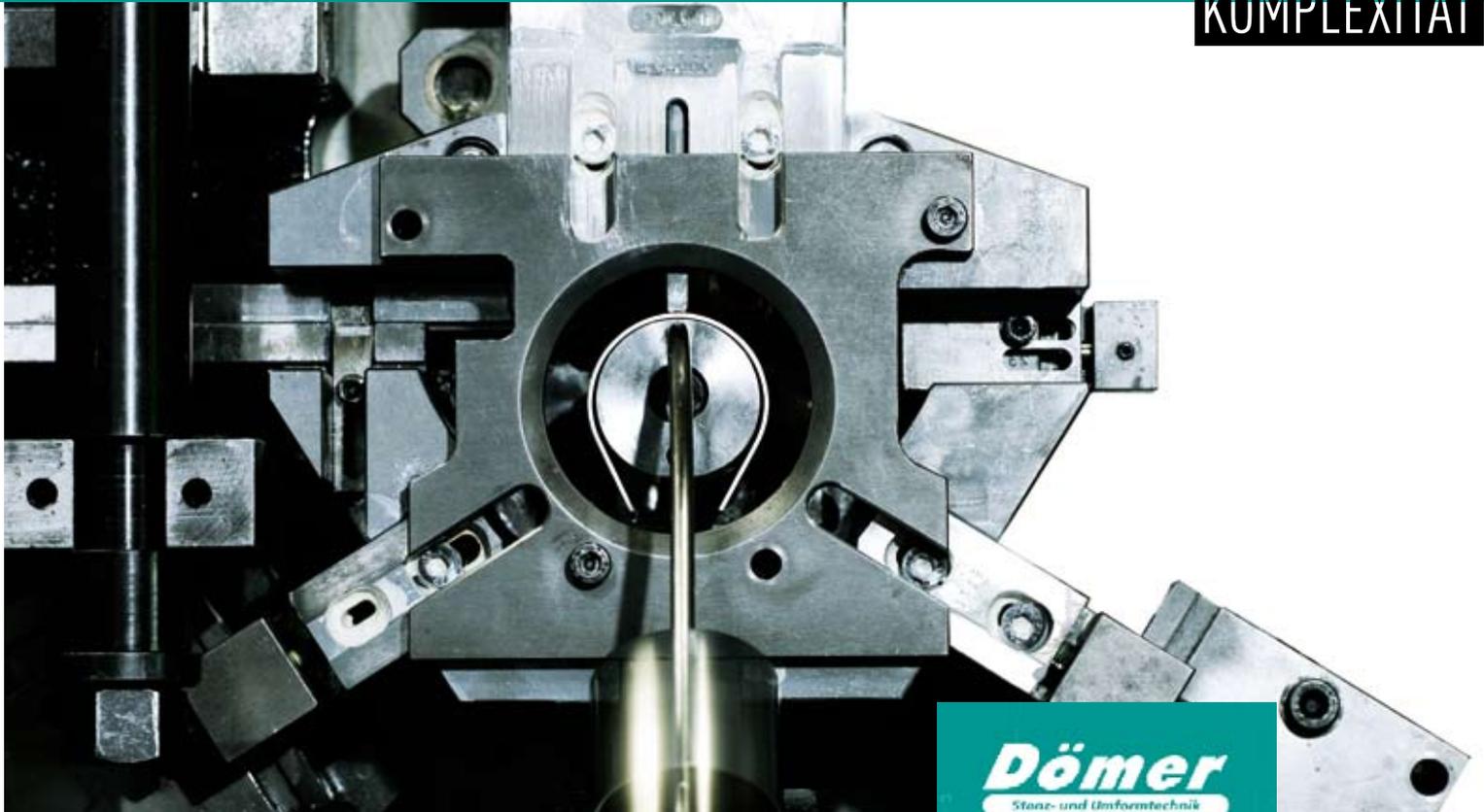
Für 2008 erwartet das Unternehmen einen Umsatz etwa auf dem mittlerweile erreichten hohen Niveau.

Beteiligungsquote GESCO AG	80%
Beteiligungsquote Management	20%
wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2007)	57,5%
Umsatz 2007 (in Mio. €)	10,6 (+12,7%)
Mitarbeiter (31.12.2007)	82 (-3,5%)
im GESCO-Verbund	seit 01.04.1999



SIEGFRIED HEINRICH,
GESCHÄFTSFÜHRER

KOMPLEXITÄT



STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

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.

GESCHÄFTSJAHR 2007

Obwohl Ende 2006 ein zeitlich befristeter Großauftrag eines Kunden ausgelaufen ist, konnte Dömer 2007 seinen Umsatz gegenüber dem Vorjahr deutlich steigern. Das Unternehmen hat in eine neue 1.000 t-Feinstanzpresse investiert, auf der Bremsbelagträgerplatten für Nutzfahrzeuge produziert werden. Mit dem präzisen Stanzen dickwandiger Materialien hat Dömer seinen technischen Vorsprung ausgebaut.

Im Berichtsjahr wurden die Dömer GmbH & Co. KG Press- und Stanzwerk und die Josef Dömer Werkzeugbau GmbH zur Dömer GmbH & Co. KG Stanz- und Umformtechnologie verschmolzen.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2008

Dömer beurteilt das neue Geschäftsjahr optimistisch und rechnet mit weiter steigenden Umsätzen.



DR. JOCHEN ASBECK,
GESCHÄFTSFÜHRER



Beteiligungsquote GESCO AG	100 %
wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2007)	56,5 %
Umsatz 2007 (in Mio. €)	11,7 (+9,5 %)
Mitarbeiter (31.12.2007)	92 (+9,5 %)
im GESCO-Verbund	seit 01.09.2005

DÖRRENBURG EDELSTAHL GMBH,
ENGELSKIRCHEN-RÜNDEROTH



DE
Dörrenberg Edelstahl

TRADITION

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 zählen 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 2007

Das Geschäftsjahr 2007 brachte für Dörrenberg ein kräftiges Umsatzplus von 24,2 %. Während das Wachstum der Vorjahre auch von Materialpreiserhöhungen geprägt war, beruht der Zuwachs des Jahres 2007 ganz überwiegend auf Mengenwachstum. Zu dieser positiven Entwicklung trugen alle Geschäftsbereiche bei.

Mit Wirkung vom Juli 2007 hat Dörrenberg einen Anteil von 20 % an Saglam Metal A. S. in Istanbul erworben. Saglam verfügt in der Türkei insbesondere im Markt für Edelstahl über eine erstklassige Reputation. Für Dörrenberg bildet diese strategische Beteiligung auf einem attraktiven Wachstumsmarkt einen weiteren Schritt in der Globalisierung.

Um den asiatischen Markt intensiver bearbeiten zu können, gründete Dörrenberg Anfang 2007 mit der Doerrenberg Special Steels Pte. Ltd. eine Tochtergesellschaft in Singapur.

Für den Geschäftsbereich Edelstahl erwarb Dörrenberg eine Immobilie in Herford, um die gestiegene Nachfrage in der Region „Nord“ besser bedienen zu können.

Die Exportquote erhöhte sich leicht von 16,8 % auf 17,6 %.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2008

Das Unternehmen erwartet für 2008 Umsätze in etwa auf dem Niveau des Jahres 2007.



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

Beteiligungsquote GESCO AG	90 %
Beteiligungsquote Management	10 %
wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2007)	36,1 %
Umsatz 2007 (in Mio. €)	154,9 (+24,2 %)
Mitarbeiter (31.12.2007)	502 (+7,0 %)
im GESCO-Verbund	seit 01.01.1996

A close-up photograph of industrial machinery, likely a rolling mill or forging press. The image shows a large, dark metal structure with a prominent teal-colored component in the center. The background is a dark, textured surface, possibly a concrete floor or a large metal plate, with several circular holes. The lighting is dramatic, highlighting the metallic surfaces and the teal color.

FRANK WALZ- UND SCHMIEDETECHNIK GMBH,
HATZFELD

VERSCHLEISS

FRANK WALZ//UND
SCHMIEDETECHNIK
GMBH

Die Frank Walz- und Schmiedetechnik GmbH ist Europas führender Hersteller von Verschleißteilen für die Landwirtschaft und beliefert zudem die Kommunaltechnik und die Bauwirtschaft. Das Unternehmen produziert Walz- und Schmiedeteile aus legierten Sonderstählen. Frank ist Erstausrüster für Landmaschinenhersteller in den Bereichen Bodenbearbeitung und Erntetechnik und beliefert den Fachgroßhandel mit Verschleißteilen. Das Lieferprogramm umfasst mehr als 10.000 verschiedene Teile. Die Marke „ORIGINAL FRANK“ ist bei den entsprechenden Zielgruppen seit Jahrzehnten etabliert und steht national und international für erstklassige Qualität. Das Unternehmen produziert im Wesentlichen am Stammsitz in Hatzfeld/Hessen sowie bei der ungarischen Tochtergesellschaft Frank Hungária Kft./Ozd. Mit der Frank Lemeks TOW/Ternopil besitzt das Unternehmen zudem eine Vertriebsgesellschaft in der Ukraine, um den dynamisch wachsenden osteuropäischen Markt zu erschließen.

Zum 31. März 2007 wurde der Geschäftsführer Heinz Georg in den Ruhestand verabschiedet. Herr Andreas Mosler wurde zum 1. Januar 2008 im Rahmen der Nachfolgeregelung als weiterer Geschäftsführer berufen.



ANDREAS MOSLER
UND GERHARD ZIRENER,
GESCHÄFTSFÜHRER



HEINZ GEORG,
GESCHÄFTSFÜHRER
BIS 31. MÄRZ 2007

Mit einem Umsatzplus von 23 % wuchs die Frank-Gruppe auch 2007 dynamisch. Das Unternehmen profitiert von der „Renaissance“ der Landwirtschaft in Westeuropa und von der Industrialisierung der großen landwirtschaftlichen Betriebe in Osteuropa. Die direkte Exportquote liegt bei 34,2 % (Vorjahr 32,8 %); da die von Frank belieferte Landmaschinenindustrie exportorientiert ist, dürfte der indirekte Export erheblich sein. Um die Kapazitäten an die stark gestiegene Nachfrage anzupassen, wurden im Sommer 2007 der Bau einer neuen Fertigungshalle in Hatzfeld und die Anschaffung neuer Produktionsanlagen beschlossen.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2008

Für 2008 rechnet das Unternehmen mit einem weiteren Umsatzwachstum. Im Laufe des Jahres werden die Produktionskapazitäten der im Geschäftsjahr begonnenen Investitionen zur Verfügung stehen.

Beteiligungsquote GESCO AG	100 %
wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2007)	30,3 %
Umsatz 2007 (in Mio. €)	24,2 (+23,0 %)
Mitarbeiter (31.12.2007)	212 (+5,5 %)
im GESCO-Verbund	seit 01.08.2006

FRANZ FUNKE ZERSpanungSTECHNIK GMBH & CO. KG,
SUNDERN

LÖSUNGEN



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. Mit Beratungs- und Serviceleistungen positioniert sich Funke als Problemlöser und stärkt die Kundenbindung.

GESCHÄFTSJAHR 2007

Franz Funke konnte das bereits im Vorjahr ausgesprochen hohe Umsatzniveau nochmals steigern. In diesem Wachstum sind in gewissem Umfang auch Materialpreiserhöhungen enthalten. Investitionen unter anderem in zwei CNC-Mehrspindler und Optimierungen der Infrastruktur haben das Unternehmen in die Lage versetzt, das starke Wachstum zu bewältigen.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2008

Angesichts eines hohen Auftragsbestands erwartet das Unternehmen auch 2008 eine erfreuliche Entwicklung. Dank der Möglichkeit, eine von der Schwesterfirma AstroPlast Kunststofftechnik Anfang 2008 angemietete externe Halle mit zu nutzen, kann Funke seine Kapazitäten bei Bedarf erweitern.



DR. WOLFGANG KEMPER,
GESCHÄFTSFÜHRER



Beteiligungsquote GESCO AG	80 %
Beteiligungsquote Management	20 %
wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2007)	30,6 %
Umsatz 2007 (in Mio. €)	14,8 (+11,7 %)
Mitarbeiter (31.12.2007)	74 (+15,6 %)
im GESCO-Verbund	seit 01.05.1995

HASEKE GMBH & CO. KG,
PORTA WESTFALICA



INDIVIDUELL

HASEKE

STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Haseke umschreibt seine technische Kernkompetenz mit den Begriffen „Heben, senken, schwenken“ und ist in drei Geschäftsfeldern tätig: Aufstellsysteme, Trag- und Schwenkarme für die Medizintechnik (MediArms), Gehäuse- und Tragarmsysteme, die im Maschinenbau und in der Steuer- und Regeltechnik eingesetzt werden (ProVersa) sowie Bürotechnik wie Computeraufstellsysteme zur ergonomisch optimierten Gestaltung von PC-Arbeitsplätzen (Ercos).

Der Spezialist für Kleinserien und individuelle Lösungen auf Basis eines ausgeklügelten Baukastensystems vertreibt unter eigenem Namen und ist zudem als Zulieferer namhafter Konzerne tätig. Haseke als schneller, flexibler und zuverlässiger Lieferant ist heute anerkannter Partner erster Industrieadressen. Eine starke Entwicklungs- und Konstruktionsabteilung zählt dabei ebenso zu den Erfolgsfaktoren wie die Einbeziehung von Ergonomie- und Design-Aspekten. Einige Dutzend Schutzrechte sowie diverse gestalterische Auszeichnungen untermauern diesen Anspruch.

GESCHÄFTSJAHR 2007

Haseke konnte 2007 seinen Umsatz deutlich ausweiten und erreichte mit 11,8 Mio. € eine neue Bestmarke. Im Geschäftsbereich ProVersa konnten eine neue Gehäusegeneration sowie ein neuer Leichttragarm am Markt platziert werden, und auch der Bereich Medizintechnik verzeichnete erfreuliche Zuwächse.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2008

Haseke erwartet von seinen neuen Produkten weitere positive Impulse und rechnet mit Umsätzen auf weiterhin hohem Niveau.



GÜNTER KEGEL,
GESCHÄFTSFÜHRER

Beteiligungsquote GESCO AG	80%
Beteiligungsquote Management	20%
wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2007)	39,6%
Umsatz 2007 (in Mio. €)	11,8 (+12,3%)
Mitarbeiter (31.12.2007)	51 (unv.)
im GESCO-Verbund	seit 01.01.1990

HUBL GMBH,
VAIHINGEN/ENZ



HIGH-END

STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Die 1976 gegründete Hubl GmbH entwickelt und produziert als Sonderanfertigungen oder Kleinserien hochpräzise Maschinenverkleidungen, Abdeckungen, Gehäuse und Komponenten aus Edelstahl im High-End-Bereich. Wichtige Abnehmerbranchen sind die Pharma- und die Medizintechnik, der Maschinenbau, die Reinraumbranche, die Lebensmittel- und die Solartechnik. 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 positioniert sich als Systemlieferant mit einer breiten Kunden- und Branchenaufstellung, der für seine Kunden auch komplexe Entwicklungs- und Konstruktionsleistungen erbringt und sich bei Bedarf in die entsprechenden Prozesse der Kunden einbeziehen lässt.

GESCHÄFTSJAHR 2007

Während das Vorjahr durch Umsatzrückgänge aufgrund von Marktveränderungen bei zwei Großkunden geprägt war, konnte Hubl 2007 diese Rückgänge durch die Gewinnung von Neukunden und die Ausweitung des Geschäfts mit bestehenden Kunden mehr als kompensieren. Zugleich wurde die Verteilung der Umsätze auf verschiedene Abnehmerbranchen verbreitert; so konnten insbesondere neue Aufträge im Maschinenbau sowie in der Verpackungs- und Pharmaindustrie akquiriert werden.

Zum 30. April 2007 ist der Gründer und langjährige Geschäftsführer Reinhard Hubl plangemäß aus dem Unternehmen ausgeschieden; er hatte die Gesellschaft im Jahre 2002 an die GESCO AG verkauft. Zum 1. April 2007 wurde der langjährige Vertriebsleiter Rainer Kiefer als neuer Geschäftsführer bestellt.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2008

Hubl erwartet im neuen Geschäftsjahr einen leichten Umsatzanstieg. Strategisch wird das Unternehmen weiter seine Entwicklungspartnerschaften mit den Kunden forcieren.



RAINER KIEFER,
GESCHÄFTSFÜHRER



REINHARD HUBL,
GESCHÄFTSFÜHRER
BIS 30. APRIL 2007

Beteiligungsquote GESCO AG	100 %
wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2007)	34,5 %
Umsatz 2007 (in Mio. €)	10,2 (+19,6 %)
Mitarbeiter (31.12.2007)	81 (+6,6 %)
im GESCO-Verbund	seit 01.05.2002

MAE MASCHINEN- UND APPARATEBAU GÖTZEN GMBH & CO. KG,
ERKRATH

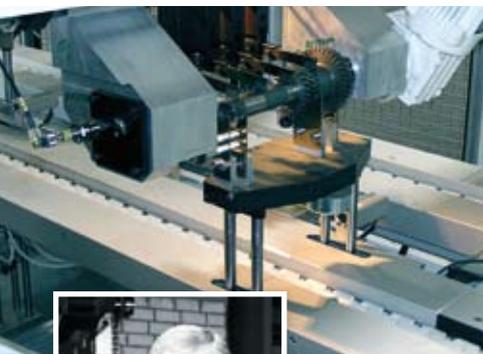
INNOVATION

MAE.

STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

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

Seine Innovationskraft belegte MAE 2005 mit der Markteinführung eines neuartigen Maschinenkonzepts zum Richten von Langteilen wie Stabstahl, Wellen oder Bohrstangen mit Querschnitten bis 400 mm und Längen bis 20 m. MAE produziert die größte automatische Richtmaschine der Welt mit einer Richtkraft von 10.000 kN.



RÜDIGER GÖTZEN,
GESCHÄFTSFÜHRER

GESCHÄFTSJAHR 2007

Für MAE war 2007 in jeder Hinsicht ein Rekordjahr. Das neu entwickelte Maschinenkonzept wurde vom Markt sehr gut aufgenommen und trug erheblich zum kräftigen Umsatzanstieg bei. Die Exportquote lag bei 40,9 % gegenüber 38,1 % im Vorjahr.

Um die unverändert hohe Nachfrage zu bewältigen, hat MAE 2007 mit dem Bau einer weiteren Montagehalle begonnen, die ab Juni 2008 zusätzliche Fertigungskapazitäten bereitstellen wird. Langteil-Richtmaschinen und Radsatzpressen mit relativ großem Flächenbedarf können dadurch rationeller gefertigt und der Montagefluss insgesamt verbessert werden.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2008

MAE verfügt gegenüber dem Vorjahr über einen erhöhten Auftragsbestand und verhandelt mit seinen Kunden bereits über Aufträge für 2009.

Beteiligungsquote GESCO AG	100 %
wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2007)	48,4 %
Umsatz 2007 (in Mio. €)	19,5 (+24,5 %)
Mitarbeiter (31.12.2007)	111 (+8,8 %)
im GESCO-Verbund	seit 01.01.1997

SETTER-GRUPPE,
EMMERICH

SETTER^{Quality}
Paperstix

WELTWEIT

STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

Die 1963 gegründete Setter-Gruppe, bestehend aus der Setter GmbH & Co. Papierverarbeitung 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 80 % 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 Lollipops oder bei Medizinal- und Ohrwattestäbchen.

Anfang 2007 hat Setter die HRP Leasing GmbH, Emmenrich, übernommen. Beim Kauf der Setter-Gruppe durch die GESCO AG im Jahre 2004 wurde vom Verkäufer eine Option auf den Erwerb dieser Leasinggesellschaft eingeräumt; diese Option hat Setter nach dem erfolgreichen Start des Leasinggeschäfts ausgeübt. Über HRP

hat Setter an einen Kooperationspartner in den USA Produktionsanlagen zur Eigenfertigung von Stäbchen unter Einsatz der Setter-Technologie verleast.

GESCHÄFTSJAHR 2007

Die Setter-Gruppe verzeichnete 2007 einen leicht rückläufigen Umsatz, was im Wesentlichen in der Kursschwäche des US-Dollar gegenüber dem Euro begründet ist. Sowohl Setter als auch seine im Euro-Raum produzierenden Mitbewerber leiden derzeit in einigen Ländern unter der Dollarschwäche.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2008

Für das neue Geschäftsjahr rechnet Setter angesichts des gegenüber dem Euro weiterhin schwachen US-Dollar mit einer verhaltenen Entwicklung.



ROBERT PRAGER,
GESCHÄFTSFÜHRER



Beteiligungsquote GESCO AG	100 %
wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2007)	80,3 %
Umsatz 2007 (in Mio. €)	10,0 (-1,9 %)
Mitarbeiter (31.12.2007)	57 (-9,5 %)
im GESCO-Verbund	seit 30.04.2004

SVT GMBH,
SCHWELM

SVT



ÜBERLEGEN

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. Das Unternehmen beliefert schwerpunktmäßig die chemische und petrochemische sowie die Öl- und Gas-Industrie. Eine wichtige Produktgruppe sind Schiffsverladeeinrichtungen für Liquefied Natural Gas (LNG), also durch Abkühlung auf minus 165 °C verflüssigtes Erdgas. In diesem Wachstumsmarkt bietet SVT die überlegene Technologie und sieht sich als weltweit zweitgrößten Anbieter. Weil das mit Tankern transportierte Gas Unabhängigkeit von Pipelines bietet, werden gegenwärtig in vielen Ländern neue LNG-Terminals projektiert und gebaut; LNG dürfte somit eine über die nächsten Jahre anhaltende rege Nachfrage erfahren.

SVT erwirtschaftet gut vier Fünftel seines Umsatzes im Ausland. Die Produkte sind weltweit im Einsatz, von der EU und den USA über den Nahen Osten und Asien bis Australien. Das Unternehmen verfügt über die technische Kompetenz, Anlagen und Steuerungseinheiten auf die jeweiligen länderspezifischen Normen und Vorschriften hin auszulegen.

GESCHÄFTSJAHR 2007

Nach mehreren Jahren mit kräftigen Umsatzsteigerungen bildete 2007 für SVT ein Jahr der Konsolidierung.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2008

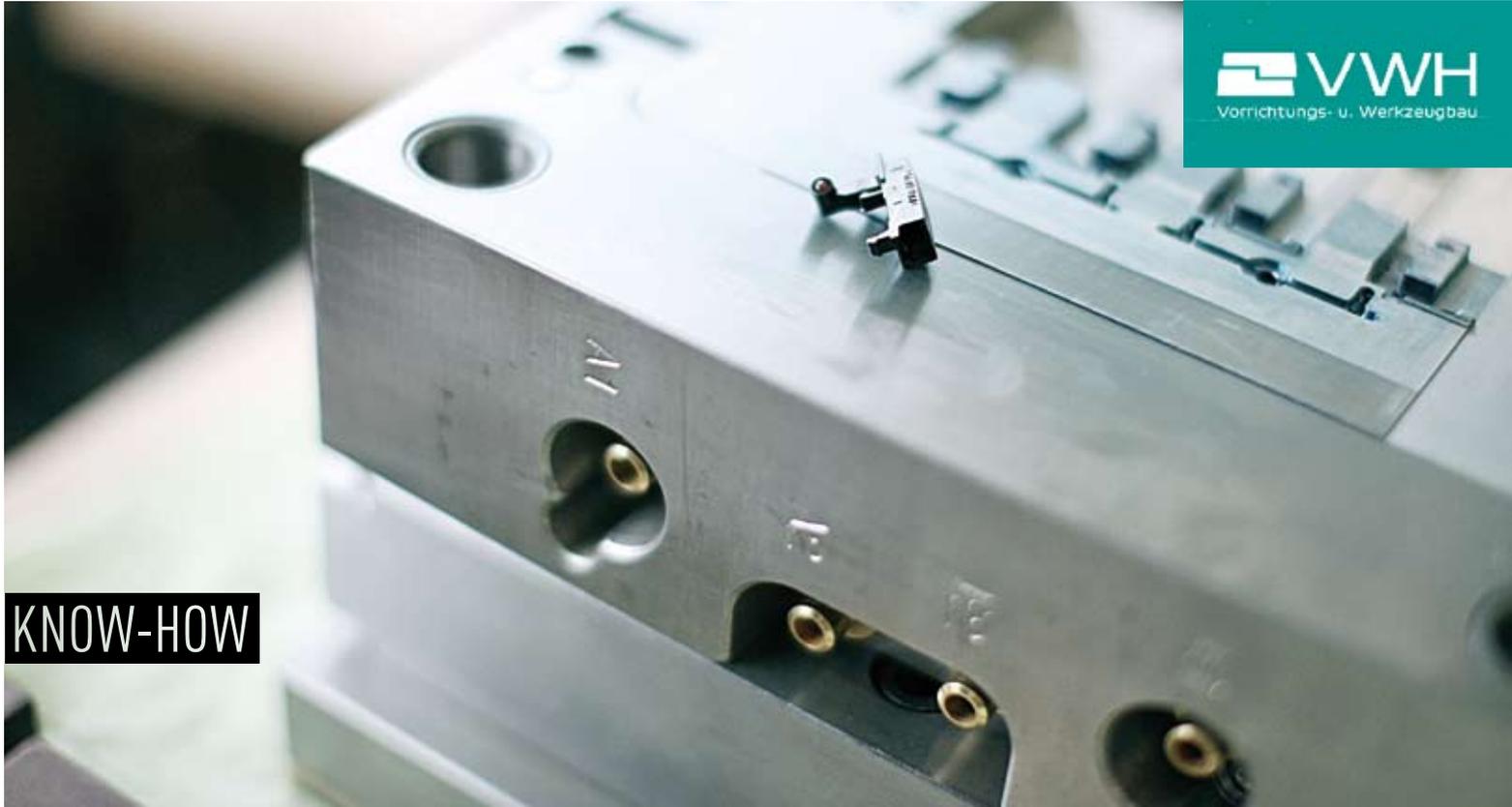
SVT ist mit einem hohen Auftragsbestand in das neue Jahr gestartet und erwartet steigende Umsätze.



KLAUS MERTENS,
GESCHÄFTSFÜHRER

Beteiligungsquote GESCO AG	90 %
Beteiligungsquote Management	10 %
wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2007)	48,1 %
Umsatz 2007 (in Mio. €)	28,0 (-4,2 %)
Mitarbeiter (31.12.2007)	150 (unv.)
im GESCO-Verbund	seit 01.01.2002

VWH VORRICHTUNGS- UND WERKZEUGBAU HERSCHBACH GMBH, HERSCHBACH



KNOW-HOW



STRATEGIE UND GESCHÄFTSFELDER

VWH ist spezialisiert auf Automatisierungstechnik, Formenbau und Sensortechnik. Die Kernkompetenz liegt in der Entwicklung und Herstellung komplexer teil- und vollautomatisierter Fertigungsanlagen einschließlich der entsprechenden Prüftechnik. Dabei hat sich VWH auf den Sondermaschinenbau in der Automatisierungstechnik, auf den Spritzgießformenbau sowie auf Inlineanlagen zur Herstellung von Sensoren konzentriert. Darüber hinaus besitzt das Unternehmen ein profundes Know-how in der 3D-MID-Technik, die der Sensortechnik im dreidimensionalen Leiterbahnaufbau neue Möglichkeiten erschließen kann.

VWH beliefert namhafte Unternehmen der Automobil- und Zulieferbranche sowie der Elektro- und Elektronikindustrie. Das Unternehmen verfügt über eine hohe technische Kompetenz und dient seinen Kunden bereits in der Entwicklungsphase als Partner.

Im April 2007 hat die GESCO AG VWH im Rahmen einer Nachfolgeregelung erworben.

DR. HANS-DIETER RHEINFELD UND
DR. EGBERT EYMANN, GESCHÄFTSFÜHRER
BIS 31. MÄRZ 2008



GESCHÄFTSJAHR 2007

Beim Auftragseingang war das erste Halbjahr von einem signifikanten Rückgang geprägt, während im zweiten Halbjahr eine deutliche Belebung stattfand.

Im Oktober 2007 wurde VWH von der Internationalen Gesellschaft für Kunststofftechnik e. V. der renommierte Grand Innovation Award in der Sparte „Electronical/Optical Parts“ für die Entwicklung eines Sonnensensors verliehen.

Zum 1. April 2008 wurde der langjährige Vertriebsleiter Thomas Sturm zum neuen Geschäftsführer bestellt; die bisherigen Geschäftsführer und Gesellschafter Dr. Egbert Eymann und Dr. Hans-Dieter Rheinfeld wurden in den Ruhestand verabschiedet.

AUSBLICK UND ZIELE FÜR 2008

VWH erwartet angesichts eines erfreulichen Auftragsbestands für 2008 steigende Umsätze.

Beteiligungsquote GESCO AG	100 %
wirtschaftliches Eigenkapital (31.12.2007)	41,8 %
Umsatz 2007 (in Mio. €)	6,4 (-25,9 %)
Mitarbeiter (31.12.2007)	96 (+3,2 %)
im GESCO-Verbund	seit 25.04.2007

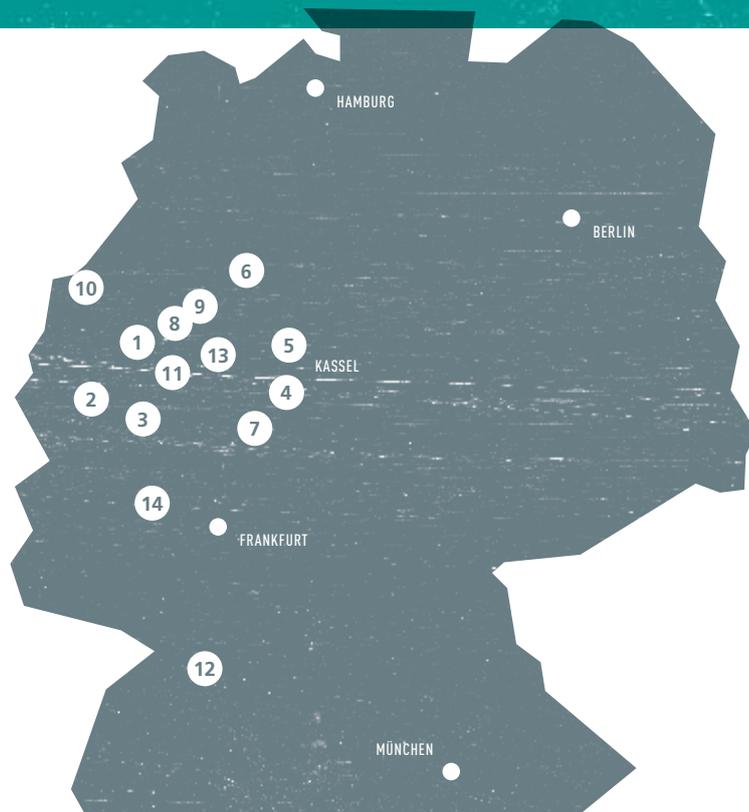
ALRO GMBH, MOLINEUS & CO. GMBH + CO. KG, TOMFOHRDE GMBH & CO. INDUSTRIEVERWALTUNGEN, WUPPERTAL

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.

DIE STANDORTE DER TOCHTERGESELLSCHAFTEN

UM EINE ENGE BETREUUNG DER TOCHTERGESELLSCHAFTEN LEISTEN ZU KÖNNEN, KONZENTRIERT SICH GESCO AUF UNTERNEHMEN AUS NORDRHEIN-WESTFALEN UND ANGRENZENDEN REGIONEN. EIN ZWEITER SCHWERPUNKT LIEGT IM GROSSRAUM STUTTGART – EINE REGION, DIE MIT IHRER MITTELSTÄNDISCH GEPRÄGTEN STRUKTUR IDEAL ZUR GESCO-PHILOSOPHIE PASST.

1. GESCO AG, Wuppertal
2. MAE, Erkrath
3. Dörrenberg, Engelskirchen-Rüderoth
4. Ackermann, Wolfhagen
5. Beier, Kassel
6. Haseke, Porta Westfalica
7. Frank Walz- und Schmiedetechnik, Hatzfeld
8. Franz Funke, Sundern
9. AstroPlast, Sundern
10. Setter-Gruppe, Emmerich
11. SVT, Schwelm
12. Hubl, Vaihingen/Enz
13. Dömer, Lennestadt
14. VWH, Herschbach





GESCO AG
DÖPPERSBERG 19
42103 WUPPERTAL
TELEFON: 0202 24820-0
TELEFAX: 0202 24820-49

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