

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

anlässlich der
**Hauptversammlung
der GESCO AG**

am 21. August 2008
in der Stadthalle Wuppertal

- es gilt das gesprochene Wort -



Tradition
Innovation
Vision

(Herr Robert Spartmann)

Sehr geehrte Damen und Herren,

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

Das Geschäftsjahr, auf welches wir heute zurückblicken, war wieder ausgesprochen erfreulich, und auch der Ausblick auf das neue Geschäftsjahr ist vielversprechend. Im Folgenden werde ich Ihnen die Entwicklung im Berichtsjahr und die Perspektiven für das neue Geschäftsjahr darlegen. Anschließend wird Sie mein Vorstandskollege Herr Dr. Mayrose über einige Punkte der heutigen Tagesordnung, die Entwicklung der GESCO-Aktie und über das Thema Unternehmensakquisitionen informieren.

Lassen Sie mich zunächst auf die wesentlichen **Veränderungen im Konsolidierungskreis** hinweisen: Im April 2007 haben wir die VWH Vorrichtungs- und Werkzeugbau Herschbach GmbH im Rahmen einer altersbedingten Nachfolgelösung zu 100 % erworben. VWH ist Spezialist für Automatisierungstechnik, Formenbau sowie Sensortechnik und erwirtschaftete 2007 einen Umsatz von rund sechseinhalb Mio. €. Im Geschäftsjahr 2007/2008 ist das Unternehmen mit sieben Monaten erstmals enthalten. Über diese Akquisition hatten wir Sie bereits im vergangenen Jahr ausführlich informiert. Die im Juli 2006 erworbene Frank Walz- und Schmiedetechnik GmbH ist erstmals mit einem vollen Kalenderjahr im Konzernabschluss enthalten, während sie im Vorjahr mit fünf Monaten vertreten war.

		Wesentliche Kennzahlen GESCO Konzern		
		2006/2007	2007/2008	Veränd.
Konzernumsatz	T€	268.146	333.155	24,2 %
Konzern-EBITDA	T€	31.800	44.281	39,2 %
Konzern-EBIT	T€	23.728	34.158	44,0 %
Finanzergebnis	T€	-158	-3.375	-
Ergebnis vor Steuern	T€	23.570	30.783	30,6 %
Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter	T€	13.313	17.883	34,3 %
Ergebnis je Aktie nach IFRS	€	4,83	5,92	22,6 %
Eigenkapitalrendite v. St.	%	31,4	34,3	9,2 %
Investitionen in Sachanlagen	T€	8.332	12.030	44,4 %
Mitarbeiter	Anz.	1.543	1.713	11,0 %

Wie schon die Vorjahre war auch das Geschäftsjahr 2007/2008 von einer lebhaften Geschäftstätigkeit geprägt. Die meisten Tochtergesellschaften berichteten von lebhafter Nachfrage, etliche arbeiteten an der Grenze ihrer Kapazitäten. Insgesamt kletterte der **Konzernumsatz** um 24 % von 268 Mio. € auf 333 Mio. €. Davon entfällt der ganz überwiegende Teil, nämlich rund 17 %, auf organisches Wachstum, während rund 7 % auf Veränderungen im Konsolidierungskreis begründet sind. 2007/2008 knüpft damit an eine ganze Reihe von Jahren mit deutlichem Wachstum an.

Kommen wir nun vom Umsatz zum Ergebnis.

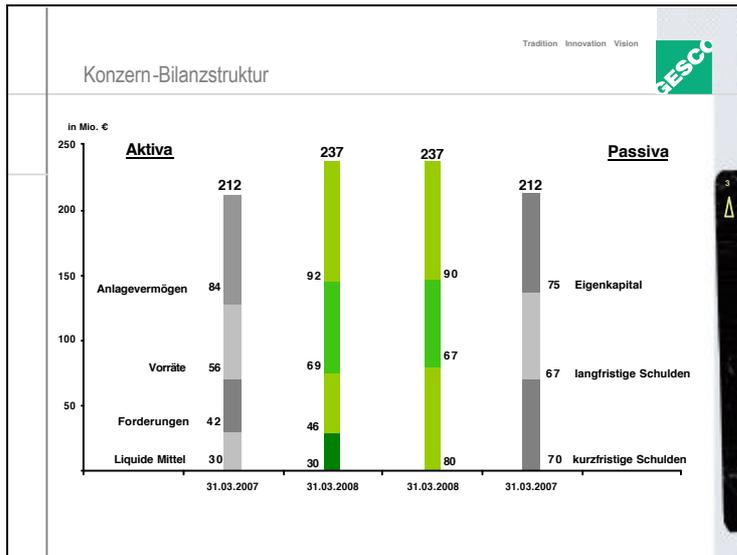
Die Ergebnisdynamik des letzten Geschäftsjahres war deutlich stärker als erwartet. Bereits im August 2007, wenige Wochen nach Veröffentlichung unserer **Planzahlen**, mussten wir unsere Gewinnschätzung deutlich nach oben korrigieren. Waren wir zunächst von einem Konzernergebnis, immer verstanden als Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter, von 12,5 Mio. € ausgegangen, so erhöhten wir die Prognose im August auf 15,4 Mio. €. Darin enthalten waren 500 T€ aus der Neubewertung der latenten Steuern aufgrund der Steuerreform. Im November 2007 hoben wir die Planung dann auf 17,5 Mio. € an. Letztlich haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter von der Fixkostendegression profitiert, zudem konnten einige Großaufträge besser abgerechnet werden als geplant, Anlaufkosten fielen niedriger aus als ursprünglich angenommen und Investitionen der Vergangenheit generierten schneller als erwartet Effizienzsteigerungen.

Daher sind auch im Geschäftsjahr 2007/2008 die Ergebniskennzahlen deutlich stärker gestiegen als der Umsatz. Das Ergebnis vor Finanzergebnis, Steuern und Abschreibungen (**EBITDA**) wuchs um 40 % von 32 Mio. € auf 44 Mio. € und das Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern (**EBIT**) stieg mit 44 % noch stärker von 24 Mio. € auf 34 Mio. €. Das **Finanzergebnis** liegt mit -3,4 Mio. € auf einem normalen Niveau; in der Vorjahreszahl von -158 T€ ist der Einmalertrag aus dem Verkauf unserer Minderheitsbeteiligung an einem Gewerbepark enthalten. Das **Ergebnis vor Steuern** erreichte 31 Mio. € gegenüber 24 Mio. € im Vorjahr. Der **Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter** schließlich stieg um 34 % auf 17,8 Mio. €. Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie von 5,92 €. Im gestiegenen Konzernergebnis sind auch rund eine Million € aus Effekten der Steuerreform enthalten, je zur Hälfte aus der erwähnten Neubewertung der latenten Steuern und aus laufenden Steuern.

Was die Verzinsung des Eigenkapitals betrifft, so haben wir eine **Eigenkapitalrendite vor Steuern** von beachtlichen 34,3 % erreicht und damit den bereits sehr guten Vorjahreswert von 31,4 % noch überschritten.

Rund 12 Mio. € haben wir im vergangenen Geschäftsjahr in das Sachanlagevermögen der GESCO-Gruppe **investiert**. Die deutliche Steigerung gegenüber dem Vorjahreswert von 8,3 Mio. € ist teilweise auch in langen Lieferzeiten begründet, die zu einer Verschiebung vom Vorjahr ins Berichtsjahr führten. Unsere Tochtergesellschaften mussten teilweise bis zu 12 Monate oder länger auf bestellte Maschinen oder Anlagen warten.

Die Zahl der **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** erhöhte sich von 1.543 auf 1.713. Dieser Anstieg um 11 % ist in der Erstkonsolidierung der VWH Vorrichtungs- und Werkzeugbau Herschbach GmbH, aber auch in der Schaffung neuer Arbeitsplätze bei mehreren Tochtergesellschaften begründet.



Werfen wir nun einen Blick auf die **Konzernbilanz**. Im Zuge des lebhaften Geschäfts, aber auch aufgrund des Erwerbs von VWH im April 2007 ist die Bilanzsumme um 12 % auf 237 Mio. € angewachsen. Lassen Sie mich lediglich drei Kennzahlen heranziehen, um Ihnen die Solidität der Bilanz zu erläutern. Die Eigenkapitalquote ist nochmals gestiegen und liegt nun bei 38 % - wohlgemerkt im Konzern; in der GESCO AG selbst liegt sie bei 69 %. Der Verschuldungsgrad, definiert als Verhältnis der Nettofinanzverbindlichkeiten zum EBITDA, bewegt sich um den Faktor 1. Und der Goodwill belief sich auf etwa 8 % des Eigenkapitals. Alles in allem sind dies überaus gesunde Relationen, die auf der einen Seite die bilanziellen Risiken begrenzen und auf der anderen Seite Spielraum für weiteres Wachstum bieten.

Meine Damen und Herren,

wie ist es der GESCO-Gruppe gelungen, über mehrere Jahre hinweg eine solch dynamische Entwicklung zu erbringen? Mehrere Faktoren sind dafür ausschlaggebend.

Zum einen zeigte sich die allgemeine **Konjunktur** in den vergangenen Jahren von ihrer freundlichen Seite. Allgemeine Investitionsfreude kommt natürlich auch unseren Unternehmen entgegen. Aber dies alleine reicht ja nicht: Nachfrage wird nur dann zu Geschäft, wenn sie auch bedient werden kann. Wer ernten will, der braucht eben die entsprechenden Ressourcen. Und zwar Ressourcen in technischer Hinsicht, also Maschinen und Anlagen, und personelle Ressourcen. In beiderlei Hinsicht haben wir rechtzeitig die Weichen gestellt, um uns vom Aufschwung-Kuchen ein überdurchschnittlich großes Stück abzuschneiden. Während so manche Mittelständler über mehrere Jahre aus Vorsichtsgründen oder um Bankenabhängigkeiten zu vermeiden Investitionen zurückgestellt haben und dann die stark gestiegene Nachfrage nicht bedienen konnten, investieren wir seit jeher kontinuierlich in die technische Ausstattung unserer Unternehmen. An keiner Stelle in der GESCO-Gruppe herrscht Investitionsstau. Ohne diese zusätzlichen Kapazitäten hätten wir die kräftige Nachfrage der letzten Jahre bei weitem nicht so erfolgreich in konkrete Aufträge ummünzen können. Beispielhaft sei hier unsere Tochtergesellschaft Dörrenberg Edelstahl GmbH genannt, wo wir 2005 und 2006 Mittel von insgesamt rund 8 Mio. € in den Erwerb und die Ausstattung einer freigewordenen Immobilie in der Nähe des Stammwerkes getätigt haben. Mit dem neu errichteten Hochregallager konnte Dörrenberg das in den letzten Jahren kräftig gestiegene Volumen beim Verkauf von Stahl ab

Lager bewältigen. In den zuvor genutzten Räumlichkeiten wäre dies undenkbar gewesen. Hier zeigen sich die Vorteile von Mittelständlern, die zur GESCO-Gruppe gehören. Da wir die Unternehmen langfristig erwerben, sind regelmäßige Investitionen für uns eine Selbstverständlichkeit. Und da die Gruppe kapitalstark ist, können diese Investitionen wirtschaftlich auch geschultert werden.

Produktiv wird die technische Ausstattung natürlich erst mit entsprechend qualifiziertem, motiviertem Personal. Deshalb pflegen wir in der GESCO-Gruppe einen Umgang mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, den man als „typisch mittelständisch“ bezeichnen könnte, oder auch als vom Geist des Familienunternehmens geprägt. Uns ist bewusst, dass die Belegschaften entscheidend sind für den Erfolg. Und insbesondere in den letzten Jahren der stürmischen Nachfrage haben die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter enormes Engagement und vorbildlichen Einsatz an den Tag gelegt. Da zeigt sich, wie wertvoll eine starke Identifikation mit dem Unternehmen ist. An dieser Stelle möchte ich daher den Geschäftsführern und den Belegschaften der GESCO-Gruppe ganz herzlich für ihren Einsatz und ihre Leistungsbereitschaft danken.

Wie gesagt: die dynamische Entwicklung ist zu einem gewissen Teil vom allgemein freundlichen konjunkturellen Umfeld bestimmt. Sie ist teilweise aber auch von **Sonderkonjunkturen** getrieben. Paradebeispiele hierfür sind die Frank Walz- und Schmiedetechnik GmbH und die SVT GmbH. Frank als Hersteller landwirtschaftlicher Verschleißteile profitiert derzeit – wie die gesamte Landmaschinenindustrie – von der Industrialisierung der Landwirtschaft in Osteuropa, speziell in Russland und in der Ukraine. Dieser Trend ist von der deutschen Konjunktur fast komplett unabhängig. SVT produziert Verladearme für die Verladung von Gasen und Flüssigkeiten von Land zu Schiff. Eine Spezialität ist die Verladung von verflüssigtem Erdgas, kurz LNG. Weil LNG mit großen Tankschiffen transportiert wird und damit die Abhängigkeit von Pipelines reduziert, werden aus strategischen Gründen derzeit weltweit etliche LNG-Terminals projektiert. Hierbei handelt es sich um Infrastrukturmaßnahmen, die ebenfalls von der allgemeinen Konjunktur kaum berührt werden.

Neben dem allgemeinen Wirtschaftstrend und einzelnen marktbezogenen Sonderkonjunkturen gibt es auch eine Eigendynamik, die **innovationsgetrieben** ist. Gegenwärtig ist dies bei der MAE Maschinen- und Apparatebau Götzen GmbH der Fall. MAE hat vor drei Jahren ein neues Maschinenkonzept für das Richten von Großteilen entwickelt, das es vorher in vergleichbarer Form nicht gab. Gegenwärtig wird das Unternehmen von der Nachfrage fast schon überrollt und hat mit dem Neubau einer Fertigungshalle seine Kapazitäten erweitert.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

das Fazit für das Geschäftsjahr 2007/2008 fällt also sehr einfach aus: Es war ein weiteres Rekordjahr. Doch nicht nur die nackten Werte bieten Anlass zur Freude, sondern auch die Tatsache, dass die positive Entwicklung auf breiter Front verlief, in beiden Segmenten und bei vielen Tochtergesellschaften. Dem Geschäftsbericht können Sie weiterhin entnehmen, dass sich die Gewichtung der Abnehmerbranchen, also der Industrien, in die unsere Töchter ihre Produkte liefern, praktisch nicht verändert hat. Das heißt, der Aufschwung wurde nicht von einzelnen Spitzenreitern oder einzelnen Kundengruppen getragen, sondern von einem breiten Feld.

Meine Damen und Herren,

soweit die Rückschau auf das Geschäftsjahr 2007/2008. Kommen wir nun zum **neuen Geschäftsjahr 2008/2009**, das am 1. April begonnen hat.

Die allgemeine wirtschaftliche Stimmung hat sich seit dem Sommer 2007 kräftig verschlechtert. Die Bankenkrise hat die bis dahin sehr schöne konjunkturelle Entwicklung massiv zurückgeworfen, starke Unsicherheit prägt das Bild. Die Kapitalmärkte sind ausgesprochen nervös, die Realwirtschaft ist auf unklarem Kurs. Vor diesem Hintergrund wurde unsere Planung für das neue Geschäftsjahr 2008/2009 mit einer gewissen Spannung erwartet. Am 26. Juni haben wir sie im Rahmen unserer jährlichen Bilanzpressekonferenz veröffentlicht. Wir erwarten ein Geschäft auf weiterhin hohem Niveau, konkret einen Konzernumsatz von 370 Mio. €, also 11 % über dem des abgelaufenen Geschäftsjahres, und einen Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter von 21,5 Mio. €, was einer Steigerung von gut 20 % entspricht.

		Zahlen für das erste Quartal 2008/2009		Tradition Innovation Vision	
		I. Quartal 2007/2008	I. Quartal 2008/2009	Veränd.	
Auftragseingang	T€	90.794	115.556	27,3 %	▲
Umsatz	T€	80.494	92.365	14,7 %	
EBITDA	T€	10.944	13.922	27,2 %	
EBIT	T€	8.625	11.403	32,2 %	
Konzernüberschuss nach Anteilen Dritter	T€	4.292	6.151	43,3 %	
EPS gem. IFRS	€	1,42	2,03	42,9 %	

Vor genau einer Woche haben wir den Bericht zum ersten Quartal veröffentlicht. Seine Botschaft lässt sich in drei Worten zusammenfassen: „alles im Plan“. Bemerkenswert ist, dass der Auftragseingang um 27 % auf 116 Mio. € zulegen konnte. Der Umsatz wuchs um 15 % auf 92 Mio. €. Somit ist die Book-to-Bill-Ratio, also das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz, größer als 1 – was auf eine weiter positive Entwicklung schließen lässt. Das EBITDA legte um 27 % auf 14 Mio. € zu und das EBIT stieg um 32 % auf 11 Mio. €. Der Konzernüberschuss schließlich kletterte um 43 % auf 6 Mio. €, wozu auch die Steuerreform einen gewissen Beitrag leistete. Auf Basis der Zahlen für das erste Quartal bestätigen wir unsere Planung für das Gesamtjahr. Angesichts der allgemein verhaltenen Konjunkturprognosen geht diese Planung bereits von einer gewissen Beruhigung der Dynamik im zweiten Halbjahr aus.

Soweit der Rückblick auf das Rekordjahr 2007/2008 und der Einblick in das Geschäftsjahr 2008/2009, das nach unsere Planung das Vorjahr nochmals übertreffen wird. Ich übergebe nun das Wort an meinen Vorstandskollegen Herrn Dr. Mayrose.

(Dr. Hans-Gert Mayrose)

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

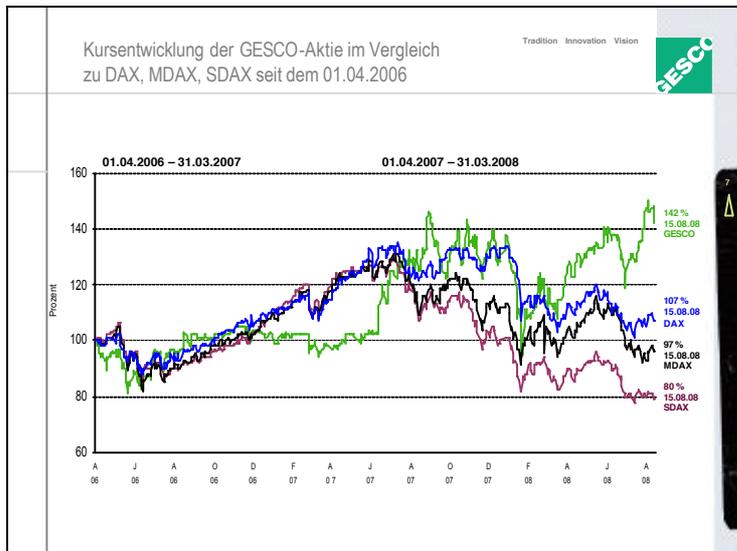
auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung.

Lassen Sie mich vorab kurz einige Punkte der heutigen Tagesordnung erläutern und dann auf die Entwicklung der GESCO-Aktie und auf das Thema Unternehmensakquisitionen eingehen.

Unter **Tagesordnungspunkt 5** steht der Abschluss eines Gewinnabführungsvertrages zwischen der GESCO AG und der MAE Maschinen- und Apparatebau Götzen GmbH zur Abstimmung. Dieser Vertrag hat ausschließlich steuerliche Gründe; nur auf diesem Weg können wir den bei der GESCO AG anfallenden gewerbesteuerlichen Aufwand steuerwirksam geltend machen.

Unter **Tagesordnungspunkt 6** findet sich die übliche jährliche Beschlussvorlage zum Erwerb eigener Aktien. Da die Hauptversammlungsgenehmigung gesetzlich auf jeweils 18 Monate begrenzt ist, möchten wir uns auch von der heutigen Hauptversammlung das Instrument des Aktienrückkaufs genehmigen lassen. Lassen Sie mich ausdrücklich betonen, dass keine Pläne zu größeren Aktienrückkäufen bestehen – er wäre aus unserer Sicht auch nicht sinnvoll, da wir die Zahl der Aktien ja nicht verringern, sondern tendenziell eher erhöhen möchten, um die Marktkapitalisierung und die Handelsliquidität weiter zu steigern. Dennoch möchten wir uns den Erwerb genehmigen lassen, damit wir im Rahmen des Aktienoptionsprogramms eigene Aktien erwerben können. Auch für den Einsatz eigener Aktien zum Erwerb von Beteiligungen möchten wir uns dieses Instrument offen halten.

Betrachten wir nun die Entwicklung der **GESCO-Aktie**.



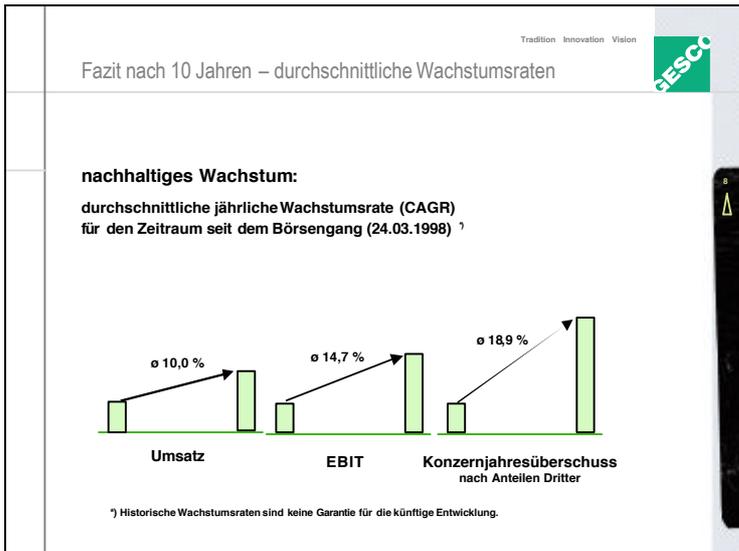
Unabhängig davon, ob Sie das Kalenderjahr 2007 heranziehen oder den Zeitraum unseres Geschäftsjahres: Die Kapitalmärkte waren nach Jahren einer relativ stetigen Aufwärtsbewegung von schweren Verwerfungen und scharfen Kursrückgängen gekennzeichnet. Für Sie als Aktionäre der GESCO AG können wir hingegen ein deutliches freundlicheres Bild zeichnen: Sie konnten im Geschäftsjahr 2007/2008 ein Kursplus von 26 % verbuchen, während unsere

Benchmark, der SDAX, um 27 % an Wert verlor. Bezogen auf das Kalenderjahr 2007 hat unsere Aktie sogar ein Kursplus von 34 % verzeichnet, während der SDAX um 8 % nachgab. In Ihre Gesamtertritte ging zudem die im August 2007 ausbezahlte Dividende von 1,50 € je Aktie ein. Alles in allem also ein Investment, das man als lohnend bezeichnen kann.

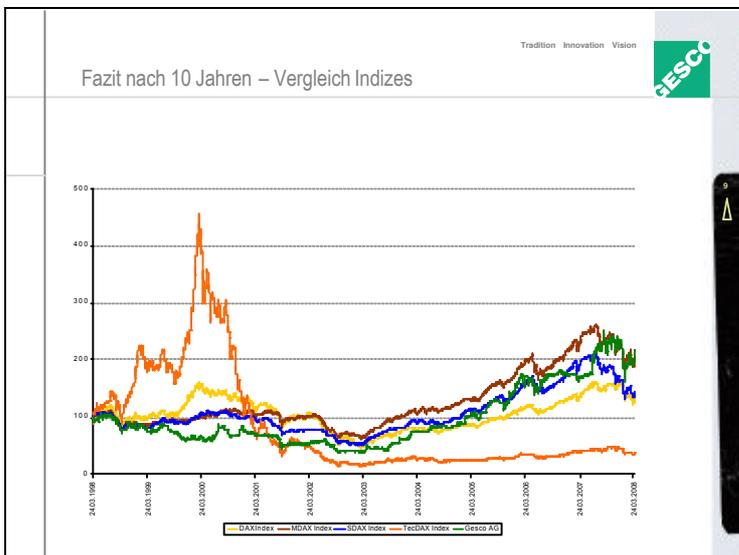
Auch für die Zeit seit Beginn des neuen Geschäftsjahres fällt das Fazit sehr positiv aus. Während die Märkte weiterhin von Schwankungen und Rücksetzern geprägt sind, hat sich unsere Aktie langsam, aber stetig nach oben entwickelt – und inmitten dieser schwierigen Zeiten sogar ein All-Time-High von 58,40 € erreicht. Und auch bei diesem Kurs ist die Aktie mit einem KGV von lediglich 8,2 durchaus moderat bewertet. In den letzten Tagen konnte die Aktie das Niveau des All-Time-Highs allerdings nicht ganz halten und hat im Zuge der allgemeinen Marktschwäche nachgegeben.

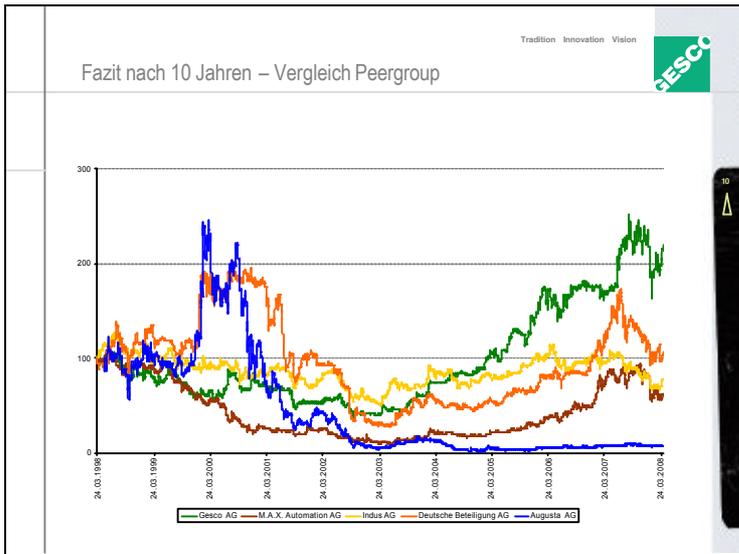
Ein Highlight der zurückliegenden Monate war natürlich die Aufnahme unserer Aktie in den **SDAX** vor rund zwei Monaten am 23. Juni 2008. Die Entwicklung der GESCO-Aktie in den letzten Jahren hat bewiesen, dass man am Kapitalmarkt auch dann überdurchschnittlich erfolgreich sein kann, wenn man in keinem Auswahlindex gelistet ist. Dennoch freut uns die Indexaufnahme natürlich. Sie dürfte die Wahrnehmung bei institutionellen Investoren im In- und Ausland unterstützen, sie verstärkt die Aufmerksamkeit der Medien und sie hilft insgesamt, unser Papier bekannter zu machen. Der Aufstieg in den SDAX ist das Ergebnis der guten fundamentalen Daten, die wir in den vergangenen Jahren geliefert haben, und der damit einhergehenden positiven Kursentwicklung und steigenden Marktkapitalisierung. Aber auch die Kapitalerhöhungen der letzten Jahre haben wesentlich dazu beigetragen, die Aktienzahl, die Marktkapitalisierung und die Handelsliquidität zu erhöhen – allesamt Kriterien, die das Ranking in der Index-Hitliste unmittelbar beeinflussen. Und schließlich kam uns auch unsere seit dem Börsengang praktizierte aktive, transparente Investor Relations-Politik zugute. Ich will nicht verhehlen, dass uns auch das Ausbleiben größerer Börsengänge entgegenkam, zudem schwächelten andere Index-Kandidaten. Stärke in einem Ranking ist nunmal immer relative Stärke.

Der Aufstieg in den SDAX fällt in das Jahr unseres **zehnjährigen Börsenjubiläums**. Am 24. März 1998 trat die GESCO AG ins Rampenlicht des Kapitalmarkts. Wir haben zu diesem Börsenjubiläum ein Fazit gezogen, zum einen realwirtschaftlich, zum anderen in Bezug auf den Kapitalmarkt. In der Realwirtschaft muss man sagen, dass die GESCO-Gruppe heute natürlich eine andere ist als vor zehn Jahren. Damals schon zur GESCO gehörende Unternehmen haben sich weiterentwickelt, neue Töchter sind hinzugekommen. Mit Investitionen und Innovationen kam die Gruppe voran, sie hat den Kreis der Abnehmerbranchen ausgeweitet und ihr Geschäft internationalisiert. Die Ertragskraft ist deutlich gewachsen, und mit ihr der Börsenwert. Die durchschnittlichen jährlichen Wachstumsraten seit dem Börsengang können sich durchaus sehen lassen: 10 % beim Umsatz, 15 % beim EBIT und 19 % beim Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter.

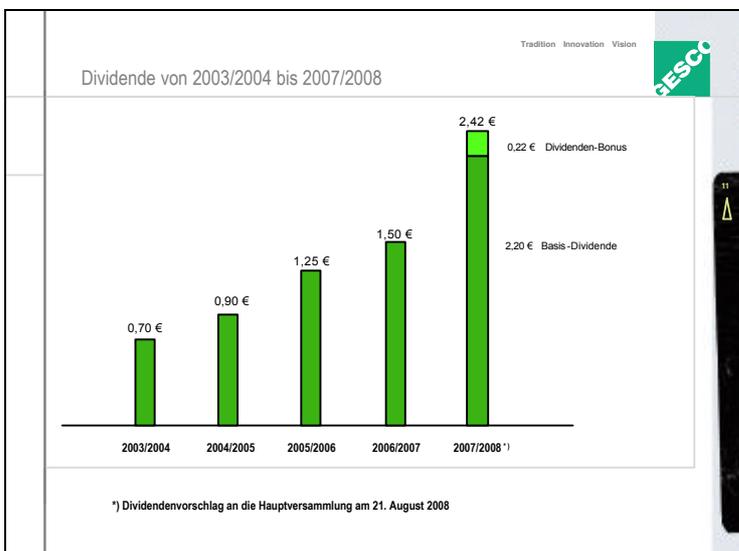


Interessant ist auch das Fazit der Entwicklung am Kapitalmarkt: Über zehn Jahre, was ja immerhin ein langer, repräsentativer Zeitraum ist, haben wir die Indizes outperformed – den MDAX knapp, alle anderen deutlich. Auch der Blick auf die Entwicklung der Peergroup, also auf Unternehmen mit annähernd vergleichbaren Geschäftsmodellen, fällt mehr als positiv aus – wir haben uns signifikant besser entwickelt als die anderen Aktien. All dies ist besonders bemerkenswert, wenn man sich vor Augen hält, dass unser Geschäftsmodell im Grunde eher konservativ und risikoavers ist. Dies spricht für ein besonders attraktives Chance-Risiko-Profil.





Wie feiert man einen Geburtstag? Lassen Sie mich die „Börsen-Zeitung“ zitieren, die titelte: „GESCO gibt zum Jubiläum einen aus.“ Nun verwalten wir natürlich das Geld der Aktionäre, so dass wir uns schon sehr genau fragen, was wir wofür ausgeben. Unser Ziel war es, im Jubiläumsjahr die beiden Gruppen zu bedenken, die für unsere Anstrengungen besonders wichtig sind: Zum einen Sie, die Aktionärinnen und Aktionäre der GESCO AG. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen deshalb heute vor, zusätzlich zur Basisdividende von 2,20 € einen Jubiläumsbonus von 0,22 € je Aktie auszuschütten. Zugleich wollten wir diejenigen nicht vergessen, denen Sie und wir die guten Ergebnisse und damit die Ausschüttungen verdanken, nämlich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der GESCO-Gruppe. Deshalb hat der Vorstand der GESCO AG jedem Konzernmitarbeiter einen persönlichen Dankesbrief geschrieben und ihm eine einmalige Bonuszahlung von 250 € zugesagt, die von der GESCO AG pauschal versteuert wird. Ich darf Ihnen sagen, dass das Echo auf diese Maßnahme ausgesprochen positiv war. Die Belegschaften haben registriert, dass sie in unserer Gruppe ernst genommen werden, dass sie mehr sind als Posten in der Gewinn- und Verlustrechnung, dass sie als Leistungsträger anerkannt werden. Dies verstehen wir als typisch mittelständisch im besten Sinne – und eine solche Haltung wollen wir bei den Unternehmen, die wir ja in aller Regel aus Privatbesitz erwerben, unbedingt bewahren.



Soviel zur GESCO-Aktie und zum Kapitalmarkt. Lassen Sie mich nun zum Thema **Akquisitionen** kommen.

Im Geschäftsmodell der GESCO AG ist verankert, dass wir unser Wachstum aus zwei Quellen speisen: einerseits aus dem jeweiligen Portfolio heraus, andererseits durch den Erwerb weiterer Unternehmen. Dabei verfolgen wir das Ziel, jährlich eine bis drei Akquisitionen zu tätigen. Ein Erwerb ist die angestrebte Untergrenze, drei Käufe sind in etwa die Obergrenze dessen, was wir sinnvoll bearbeiten und integrieren können. Im vergangenen Jahr haben wir im April VWH übernommen. Trotz zunächst vielversprechender Projekte kam letztlich keine weitere Akquisition zustande. Bereits auf der Hauptversammlung des vergangenen Jahres haben wir Ihnen geschildert, woran Transaktionen im Einzelfall scheitern können. Erst vor zwei Wochen teilte uns ein Unternehmer nach neun Monaten des Verhandels und Prüfens mitten in einem Gespräch mit, er habe es sich anders überlegt, das Geschäft mache gerade so viel Freude, er wolle noch nicht verkaufen. Der Unternehmer ist Anfang 70. Solche Fälle geschehen immer wieder, im Mittelstand gilt eben: keine Transaktion ohne Emotion. Das macht dieses Geschäft mitunter schwierig, aber auch ungemein spannend.

Im vergangenen Jahr kam ein weiteres Problem hinzu: die Kaufpreisfindung. Uns wurden etliche Unternehmen angeboten, die über viele Jahre eher mäßige Gewinne erwirtschafteten und dann plötzlich in den Jahren 2006 und 2007 sehr gute Ergebnisse vorweisen konnten – offensichtlich von der freundlichen Konjunktur getrieben. Sie können sich vorstellen, dass die Planungen für die Folgejahre 2008 und 2009 überaus optimistisch waren, und dieses Ertragsniveau sollte dann alleinige Basis der Kaufpreisfindung sein. Nichts gegen unternehmerischen Optimismus, aber *so* ambitionierte Bewertungen konnten wir natürlich nicht mittragen. Auf Besserungsscheine, die ja ein probates Mittel darstellen, Chancen und Risiken der künftigen Entwicklung zwischen Käufer und Verkäufer fair aufzuteilen, wollte sich im vergangenen Jahr kein Unternehmer einlassen. Heute sieht die Welt schon etwas anders aus, denn die anhaltende Diskussion über wirtschaftliche Rückschläge und eine konjunkturelle Talfahrt strahlt auch auf die Zukunftserwartungen der Unternehmer ab. Daher sollten sich die Kaufpreisvorstellungen wieder in etwas realistischeren, für uns akzeptableren Bahnen bewegen und die Bereitschaft für kreative Kaufpreisgestaltungen sollte zunehmen.

Dabei dürfen wir nicht vergessen, dass wir zwar kaufen *wollen* und sehr viel Zeit und Kraft in die Identifikation, Prüfung und Bewertung von Unternehmen stecken. Aber wir *müssen* nicht kaufen und werden uns stets die Freiheit bewahren, auch nach aufwendigen Prüfungen und langen Verhandlungen eine Transaktion im Zweifelsfall abzulehnen. Die Qualität des Portfolios geht immer vor dem Tempo der Akquisition. In diesem Vorgehen bestärken uns übrigens sowohl private als auch institutionelle Investoren immer wieder.

Aktuell haben wir eine Reihe möglicher Übernahmekandidaten in der Bearbeitung, teilweise auch konkret in der Prüfung. Wir sehen realistische Chancen, in den nächsten Monaten zumindest einen Erwerb vollziehen zu können. Konkrete Prognosen darüber geben wir allerdings auch jetzt wieder nicht ab – dazu ist dieses Geschäft auf Seiten der Verkäufer immer wieder zu emotional und letztlich zu wenig planbar.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

alles in allem konnten wir ein ausgesprochen positives Fazit des vergangenen Geschäftsjahres ziehen. Es reiht sich ein in eine Abfolge sehr erfolgreicher Jahre, die von wachsenden Umsätzen und überdurchschnittlich steigenden Ergebnissen geprägt waren. Mehr noch als in den Vorjahren drängt sich heute die Frage auf: Wie geht es weiter? Unsere Planung für das laufende Geschäftsjahr hatte Ihnen mein Kollege Herr Spartmann ja bereits erläutert. Mit Blick auf die allgemeine Konjunkturlage liefern die Prognosen der Experten und die diversen Indikatoren kein ganz einheitliches, aber doch insgesamt ein eher trübes Bild, auch wenn wir uns des Eindrucks nicht erwehren können, dass beim Pessimismus mitunter über das Ziel hinausgeschossen wird. Ein abflachendes Wachstum ist ja noch lange kein Einbruch. Und auf der anderen Seite bietet uns ein verhaltenes konjunkturelles Umfeld mehr Gelegenheiten für attraktive Akquisitionen, also für externes Wachstum.

Wie auch immer die Konjunktur in den nächsten Monaten tatsächlich verlaufen mag, wir sind überzeugt, dass GESCO gut gerüstet ist. Das GESCO-Modell ist wetterfest und hat sich auch in kritischen Zeiten bewährt. Mit leistungsfähigen Unternehmen, motivierten Belegschaften und zeitgemäßer technischer Ausstattung ist die Substanz unserer Gruppe intakt. Gerade die kräftigen Investitionen der letzten Jahre haben bei unseren Tochtergesellschaften nicht nur die Voraussetzungen geschaffen, um am Aufschwung der letzten Jahre stärker und profitabler teilzuhaben als die jeweiligen Branchen. Die Investitionen haben auch die Effizienz, die Wettbewerbsposition und damit die Zukunftsfähigkeit der Unternehmen deutlich gestärkt. Somit sehen wir die Gruppe mittel- und langfristig auf gutem Kurs.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

wir würden uns sehr freuen, wenn Sie uns als Aktionärinnen und Aktionären weiter begleiten würden.