



## **Rede von Ralph Rumberg (CEO) und Kerstin Müller-Kirchhofs (CFO)**

anlässlich der virtuellen  
**Hauptversammlung  
der GESCO AG**

am 18. Juni 2020

*- es gilt das gesprochene Wort -*

*(Herr Ralph Rumberg, CEO)*

Lieber Herr Möllerfriedrich,

haben Sie vielen Dank.

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch von Seiten des Vorstands ein herzliches Willkommen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

wir vermissen Sie!

Keine Frage: Wir sind dem Gesetzgeber sehr dankbar. Er hat in einer extremen Ausnahmesituation die Voraussetzungen dafür geschaffen, Hauptversammlungen zeitnah und rechtssicher durchzuführen und so die erforderlichen Beschlüsse zu fassen.

Aber was ist eine Hauptversammlung ohne Sie, die Eigentümerinnen und Eigentümer der Gesellschaft? Es ist eine Notlösung. Eine sinnvolle Notlösung, aber hoffentlich eine einmalige Angelegenheit.

So lassen Sie uns gemeinsam im Rahmen dieser virtuellen Hauptversammlung zurückblicken auf das Rumpfgeschäftsjahr 2019 und nach vorne schauen auf das neue Geschäftsjahr 2020.

Zunächst werde ich Ihnen über die Umsetzung unserer Strategie NEXT LEVEL berichten.

Im Anschluss wird Sie meine Vorstandskollegin Kerstin Müller-Kirchhofs durch das Rumpfgeschäftsjahr 2019 führen, Sie rund um die GESCO-Aktie informieren, Ihnen Erläuterungen zu einigen Punkten der heutigen Tagesordnung geben und schließlich auf das laufende Geschäftsjahr 2020 eingehen.

Abschließend werde ich Ihnen dann darlegen, wie Corona unsere Gruppe beeinflusst und wie wir mit der Krise umgehen.

Bevor wir in diesen Themenbogen einsteigen, möchte ich Ihnen aber die Frage beantworten, die in diesen schwierigen Zeiten doch wohl die wichtigste ist: Wie geht es unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern?

Die gute Nachricht: Unter unseren 2.688 Beschäftigten ist derzeit weder eine Erkrankung noch ein Verdachtsfall gemeldet. Später werde ich Ihnen unsere Maßnahmen näher erläutern. Doch bereits an dieser Stelle danke ich den Beschäftigten der GESCO-Gruppe sehr herzlich für ihren Einsatz. Das gilt natürlich für das abgelaufene Geschäftsjahr, und es gilt ganz besonders in diesem Jahr mit seinen besonderen Herausforderungen. Selten war es so schwierig, einen Normalbetrieb aufrechtzuerhalten. Sei es im Unternehmen selbst, sei es im Homeoffice. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bringen hier eine enorme Leistung, um für die Kunden da zu sein und die Unternehmen gut durch diese Krise zu bringen. Dafür gilt Ihnen unser aller Dank und unser großer Respekt.



Nun aber zu NEXT LEVEL.

In der Hauptversammlung des vergangenen Jahres hatten wir Ihnen die neue Strategie präsentiert, heute berichte ich Ihnen über die Fortschritte, die wir erzielt haben.

Mit NEXT LEVEL haben wir eine umfassende Transformation der GESCO-Gruppe in Gang gesetzt.

Zwei Kernfragen haben uns dabei geleitet:

Wie soll das Portfolio strukturiert sein?

Und: welchem Anspruch müssen unsere Unternehmen gerecht werden?

Auf beide Fragen gibt NEXT LEVEL konkrete Antworten.



Hier noch einmal zur Erinnerung die beiden Säulen der Strategie.

### Säule 1 betrifft die **Portfolioarchitektur**

und definiert unser Zielportfolio.

Dieses Zielportfolio umfasst zwei Gruppen von Unternehmen: drei größere Unternehmen, die wir **Anker-Beteiligungen** nennen, sowie eine Gruppe von **Basis-Beteiligungen**, die uns die gewünschte Breite im Portfolio geben.

Eine der drei Ankerbeteiligungen haben wir bereits: die Dörrenberg-Gruppe, die mit rund 200 Mio. € Umsatz für etwa 40 % des Gruppenumsatzes steht. Ein echtes Schwergewicht also. Neben Dörrenberg wollen wir zwei weitere Ankerbeteiligungen etablieren, die in anderen Märkten aktiv sind. Damit reduzieren wir das Gewicht von Dörrenberg und stellen die Gruppe ausgewogener auf.

Die beiden neuen Ankerbeteiligungen müssen nicht jeweils zwingend den gleichen Umsatz wie Dörrenberg aufweisen, aber sie sollten insbesondere ergebnisseitig Gegengewichte bilden.

Wir sehen zwei Wege, die uns zu einer neuen Ankerbeteiligung führen. Zum einen können wir ein solches Unternehmen kaufen. Nicht unbedingt auf seinem Margen-Peak, sondern in einer Situation, die es uns erlaubt, mit unseren Excellence-Programmen Mehrwert zu schaffen. Echte Sanierungsfälle hingegen kommen weiterhin nicht in Frage.

Zum anderen können wir eine der größeren bestehenden Basis-Beteiligungen aktiv in die gewünschte Größenordnung hineinentwickeln, auch durch Zukäufe von strategischen Add-ons.

Neben diesen drei Ankerbeteiligungen sehen wir eine Gruppe von **Basis-Beteiligungen**, die verschiedene Endmärkte adressieren, substanzielle Umsatz- und Ergebnisbeiträge beisteuern und das Portfolio durch die Breite der Aufstellung widerstandsfähiger machen.

Im Hinblick auf dieses Zielfortfolio haben wir im vergangenen Geschäftsjahr unsere M&A-Aktivitäten angepasst, eigene Recherchen verstärkt und die Direktansprache intensiviert. Gekauft haben wir bislang noch nichts – es hat eben nicht richtig gepasst. Wir agieren weiterhin diszipliniert und kaufen ein Unternehmen nur dann, wenn wir von seinen Potenzialen voll überzeugt sind und es zu einem angemessenen Kaufpreis erwerben können.

Überzeugt sein müssen wir aber auch von den Potenzialen unserer *bestehenden* Tochtergesellschaften. Sofern dies nach tiefgehender Analyse nicht der Fall ist, sind auch strategisch bedingte *Verkäufe* von Unternehmen vorstellbar.

Im gegenwärtigen Umfeld sind Transaktionen schwieriger geworden. Geschäftsmodelle, die von Corona *nicht* beeinflusst sind, lassen sich zwar weiterhin seriös bewerten. Die Mehrzahl der Unternehmen *ist* allerdings von Corona betroffen – da ist es derzeit kaum möglich, ein nachhaltiges Ertragsniveau zu ermitteln, das eine belastbare Bewertung erlaubt. Viele Unternehmer haben ihre Verkaufsaktivitäten angesichts der extremen Verwerfungen an den Märkten eingestellt. Dennoch bleiben wir mit potenziellen Verkäufern und Käufern im Austausch, um die Gespräche wieder aufnehmen zu können, wenn wir alle klarer sehen.

Meine Damen und Herren,

soweit zur ersten Säule, der Portfolioarchitektur.

Die **zweite Säule** betrifft das Konzept der **Hidden Champions** und befasst sich mit den vorhandenen Tochtergesellschaften.

Hier formuliert der Titel bereits den Anspruch.

In unserer Vision von GESCO sind alle Unternehmen der Gruppe Hidden Champions oder erkennbar auf dem Weg dorthin.

Zur Erinnerung: **Hidden Champions in unserem Verständnis** sind in ihren jeweiligen Nischen führend, also die Nummer 1 oder die Nummer 2 am Markt. Sie sind in der Lage, die Wünsche ihrer Kunden zu antizipieren. Sie sind innovativ und erschaffen mit einzigartigen Produkten hohe Eintrittsbarrieren. Und natürlich verfügen sie über eine hocheffiziente Produktion, die zuverlässig die vereinbarte Qualität liefert.

## Die Bausteine

### CANVAS Geschäftsmodell-Analyse

Auftaktworkshops zur gesamtheitlichen Analyse des jeweiligen Geschäftsmodells

gemeinsames Verständnis im Managementteam festigen, Entwicklungspotenziale identifizieren

CANVAS

MAPEX

### Market and Product Excellence MAPEX

Analyse von Kundensegmenten, Produktangeboten, Kundenkanälen und -beziehungen. Neue Ideen für Produktportfolio und Marktpositionierung

Marktanteile ausweiten, neue Marktsegmente angehen und Produktinnovationen entwickeln

### OPEX Operative Excellence

Analyse der Wertschöpfungsprozesse, insbesondere bei Qualität, Durchlaufzeit und Lieferleistung sowie der Kostenstrukturen

Effizienz und damit Margen steigern

OPEX

LEADEX

### Leadership Excellence LEADEX

in dynamischem Umfeld Führungskompetenzen schärfen und Attraktivität als Arbeitgeber stärken

Führungskräfte entwickeln, Unternehmenskultur stärken

5

GESCO AG - Hauptversammlung - 18. Juni 2020

systematisches und angepasstes Vorgehen

Um alle Unternehmen der GESCO-Gruppe auf dieses Level zu bringen, haben wir **Excellence-Programme** entwickelt. Wir haben damit begonnen, auf Ebene der AG systematisch Methodenkompetenz aufzubauen, Veränderungen in den Teams vorzunehmen und die Programme in der Gruppe zu implementieren.

Als Einstieg in das NEXT LEVEL-Programm haben wir im vorangegangenen Rumpfgeschäftsjahr bei dreizehn Tochtergesellschaften sogenannte **CANVAS-Workshops** durchgeführt.

CANVAS ist eine Methode zur strukturierten Geschäftsmodellanalyse.

Teilnehmer eines solchen Workshops sind das Führungsteam der jeweiligen Tochtergesellschaft, der verantwortliche Beteiligungsmanager der GESCO AG sowie ich selbst. Wir durchleuchten dabei systematisch die Marktposition und die Wertschöpfungsprozesse des Unternehmens. Ich kann Ihnen versichern, dass ein solcher Tag eine intensive, inspirierende Erfahrung ist. Er schafft Klarheit für alle, gibt Orientierung in Bezug auf Ziele und Strategien und schweißt das Team zusammen. Die Ergebnisse dienen zugleich als Grundlage für unsere Planung. Und je nach unternehmensspezifischem Bedarf leiten wir daraus entsprechende Excellence-Programme ab.

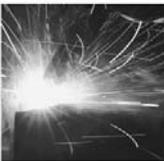
Sehen wir vorrangig Potenzial in den internen Arbeitsabläufen oder in der Produktionseffizienz? Dann bietet sich ein **OPEX**-Programm an. Oder gilt es eher, Marktanteile auszubauen und Produkte aktiv weiterzuentwickeln? Dann ist **MAPEX** das Mittel der Wahl. Letztlich geht es darum, die Methoden hinter den Excellence-Programmen in den Unternehmen zu verankern. Und zwar nachhaltig.

Begonnen haben wir im Mai 2019 mit einem **CANVAS** Workshop bei der **Hubl GmbH**, einem High-end-Edelstahlverarbeiter. Aus den gewonnen Erkenntnissen haben wir zwei wichtige Entscheidungen abgeleitet. Zum einen nahmen wir uns vor, das vorhandene Marktsegment Pharma strategisch auszubauen. Zum anderen haben wir ein **OPEX** Programm gestartet, das zugleich als Leuchtturmprojekt und Referenz für die gesamte Gruppe dient. In der anschließenden OPEX-Analysephase sind konkrete Verbesserungsmaßnahmen erarbeitet worden, die nun in kleinen Projekten von unseren Teams umgesetzt werden. Hierbei ist es mir ein großes Anliegen, dass die Mitarbeiter ihre eigenen Verbesserungen umsetzen. Wir arbeiten hier also bewusst ohne externe Unterstützung, um die persönlichen Erfahrungen aus

den Projekten in den Teams zu verankern und eindeutige Verantwortlichkeiten zu schaffen.

01 Strategie NEXT LEVEL

## Highlights 2019

 <b>OPEX</b> Sommer & Strassburger verbessert Liefertermintreue auf > 90 % und steigert die Marge	 <b>MAPEX</b> Pickhardt & Gerlach entwickelt neues Branding - Konzept und erschließt neue Märkte
 <b>INNOVATION</b> FRANK-Gruppe gewinnt Innovationspreis der Agritechnica für „Sensorsystem für Mähklingen“	 <b>EXPANSION</b> Setter-Gruppe eröffnet zwei neue Werke und steigert den Umsatz weiter um 45 %

6 GESCO AG - Hauptversammlung - 18. Juni 2020 Fundament für profitables Wachstum

Mit einigen **Highlights aus 2019** möchten wir Ihnen verdeutlichen, woran die Teams innerhalb und außerhalb der Programme gearbeitet haben und worauf sie zurecht stolz sein können.

Als Beispiel für ein **OPEX** Programm haben wir **Sommer & Strassburger** ausgewählt, unseren Neuzugang aus dem Jahr 2018. Nach Abschluss der Integration in die GESCO-Gruppe sind wir dort im Juli 2019 in CANVAS eingestiegen und haben gemeinsam Verbesserungspotenziale eruiert, die dann in kleinen Teams konsequent umgesetzt wurden. So ist es gelungen, die Liefertermintreue auf über 90 % zu entwickeln, das alleine ist sicher eine gute Leistung. Gleichzeitig sind wir aber auch um 10 % gewachsen und haben unsere Kundenstruktur weiter optimiert – da haben die Teams vor Ort ein tollen Job gemacht.

Ebenfalls im Juli 2019 haben wir **CANVAS** bei **Pickhardt & Gerlach**, einem Galvanikbetrieb mit hochmoderner Fertigung, durchgeführt. Dabei haben wir insbesondere darüber beraten, in welchen Marktsegmenten wir noch Chancen sehen. Daher hat sich das Management entschlossen, ein **MAPEX**-Programm aufzulegen. In mehreren Workshops wurden systematisch Markt- und Produktsegmente durchgespielt und final fünf Projekte definiert. In einem dieser Projekte wurden mit einer Hochschule gemeinsam neue Oberflächenbeschichtungen entwickelt, die nun mit einem dazu passenden Branding-Konzept auf den Markt gebracht werden. Das Unternehmen erschließt sich dadurch neue Potenziale im Bereich der E-Mobilität, konkret zunächst bei E-Bikes. In einem weiteren Projekt ist Pickhardt & Gerlach sehr aktiv in der Batterietechnik für Lifestyleprodukte tätig. Begleitend haben wir in 2019 eine neue Galvaniklinie aufgebaut und in Betrieb genommen, die die angestrebte Ausweitung der Marktanteile sicher unterstützt.

Ein weiteres Highlight bildet zweifellos die ungebrochene Expansion bei der **Setter-Gruppe**, Weltmarktführer bei Papierstäbchen für Süßwaren und Hygieneartikel. Die Mannschaft dort hat 2019 erneut ein Wachstum von nahezu 50 % realisiert; ein neuer Standort in Mexico wurde hochgefahren und parallel der Standort in Deutschland verdoppelt, dazu rund 100 neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingestellt – ein toller Erfolg, zu dem wir herzlich gratulieren.

Und damit kommen wir zu den Innovationen der **FRANK-Gruppe**. Im Rahmen der letzten Agritechnica in Hannover, der weltgrößten Fachmesse für Landtechnik, wurde das Unternehmen mit einem neuen Innovationspreis der Deutschen Landwirtschafts-Gesellschaft DLG ausgezeichnet.

Die Auszeichnung wurde FRANK für das neue Produkt „SafeKnives“ verliehen. Dabei handelt es sich um ein Sensorsystem, das an Scheibenmähdwerken bei der Grünfütter-Ernte zum Einsatz kommt. Das System misst die Spannkraft der Haltefedern der Mähklingen und sendet die entsprechenden Echtzeitdaten in die Fahrerkabine. Wird ein definierter Grenzwert unterschritten, beispielsweise durch Verschleiß, Beschädigung aufgrund von Steinschlag oder durch unsachgemäße Montage, löst das System einen Alarm aus. So kann verhindert werden, dass sich die mit hoher Geschwindigkeit rotierenden Mähklingen lösen und Schäden verursachen. Darüber hinaus ermittelt das neue Sensorsystem eine Vorhersage für den notwendigen Wechsel der Haltefeder und bietet dem Anwender damit, neben erhöhter Sicherheit, auch erhebliche Vorteile in Bezug auf die Wirtschaftlichkeit. Eine derartige vorausschauende Wartung, „Predictive Maintenance“ genannt, gilt als Kernkomponente von Industrie 4.0.

Neben „SafeKnives“ hat FRANK unter der Bezeichnung „Wear Checker“ einen innovativen Sensor entwickelt, der den Verschleiß von Bodenbearbeitungswerkzeugen misst. Hierin sieht FRANK einen wesentlichen Baustein, um erstmals aus autonom *fahrenden* Landmaschinen autonom *arbeitende* Landmaschinen zu machen. Damit rückt die Vision autark agierender und vernetzter Feldroboter in greifbare Nähe.

Meine Damen und Herren,

man kann sich kaum ein älteres technisches Gerät als einen Pflug oder ein Mähwerk vorstellen. Dass ein über 180 Jahre alter Schmiedebetrieb wie FRANK solchen Produkten mit moderner Sensortechnik die Digitalisierung einhaucht, ist eine beeindruckende Leistung.



Sie sehen: es gibt eine Menge Ansatzpunkte für Kreativität und aktive Marktentwicklung. Wir ermutigen unsere Unternehmen, ihre Augen für die unterschiedlichsten Ansätze zu öffnen. Allen konjunkturellen Schwierigkeiten zum Trotz haben

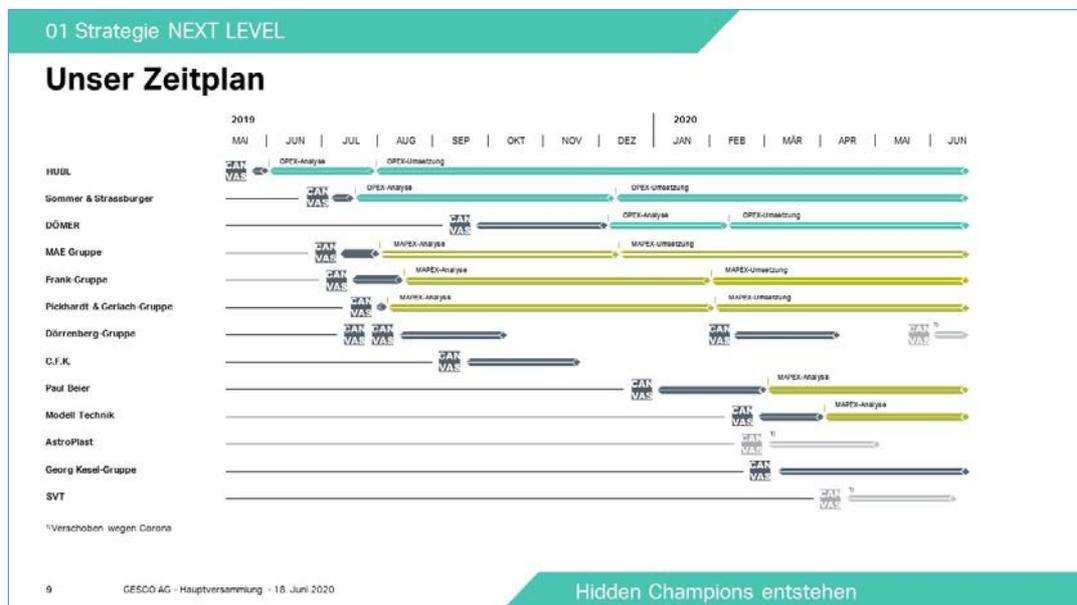
wir das Jahr 2019 intensiv genutzt, um das Fundament für profitables Wachstum und steigende Effizienz zu legen. Und so arbeiten wir in jedem Unternehmen konsequent an seinen Potenzialen.

Meine Damen und Herren,

im laufenden Geschäftsjahr werden wir mit **LEADEX** auch den letzten Baustein unserer Excellence-Programme starten. Hier geht es uns darum, Führungskompetenzen zu schärfen, Führungskräfte zu fördern und zu entwickeln und die Unternehmenskultur zu stärken. Am kommenden Dienstag findet der Konzeptworkshop bei der GESCO AG statt. Nach Ausgestaltung des Programms werden wir zügig in den Roll-Out gehen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

soweit zum Status von NEXT LEVEL.



Wir haben bislang 13 CANVAS-Workshops durchgeführt, drei MAPEX- und vier OPEX-Programme gestartet. Wegen Corona haben wir Workshops mit größeren Teilnehmergruppen verschoben, aber bereits gestartete Projekte werden bestmöglich weiter vorangetrieben. Abhängig von den lokalen Situationen sind wir im Juni wieder in die Workshops eingestiegen und nehmen nun richtig Fahrt auf.

Wenn NEXT LEVEL voll umgesetzt ist, dann wird die GESCO-Gruppe **eine andere** sein. Wir richten sie aus auf **nachhaltige Performance**, auf **Wachstum** und auf eine **dynamische Anpassungsfähigkeit** an die Märkte der Zukunft. Zugegeben: Auf **Gruppenebene** klingen diese Anforderungen **abstrakt**. Aber ich kann Ihnen **versichern**: die Antworten, die wir in den **einzelnen Unternehmen** darauf geben, sind **sehr konkret**.



## NEXT LEVEL

massivste Transformation  
seit Unternehmensgründung

Wir haben mit NEXT LEVEL die **massivste Transformation seit der Unternehmensgründung** angestoßen. Dieser Prozess wird insgesamt einige Jahre in Anspruch nehmen, und natürlich werden wir dabei Hürden überwinden müssen. Wichtig ist: wir haben mit der Transformation sehr konsequent begonnen, auf breiter Front und mit hoher Intensität. Ich bedaure, dass Corona uns ein wenig ausbremst – aber ich bin zugleich überaus froh, dass wir im vergangenen Jahr keine Zeit verloren, sondern die Programme mit Nachdruck gestartet und vorangetrieben haben. Corona bestätigt eindringlich, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Damit übergebe ich das Wort an meine Vorstandskollegin Kerstin Müller-Kirchhofs, die Sie zunächst durch das abgelaufene Rumpfgeschäftsjahr führen wird.

*(Frau Kerstin Müller-Kirchhofs, CFO)*





## Entwicklung der Segmente

		Rumpfgeschäftsjahr 2019 (9 Monate)	2018/2019 angepasst (12 Monate)	
	Produktions- prozess- Technologie	AE 62,0 Umsatz 76,4 EBIT 7,7 EBIT-Marge 10,1 %	93,2 87,5 8,1 9,3 %	Nachfrage Automotive rückläufig; auf Kalenderjahres-Basis AE leicht sinkend, Umsatz und Ergebnis akquisitionsbedingt steigend
	Ressourcen- Technologie	AE 200,1 Umsatz 211,4 EBIT 17,9 EBIT-Marge 8,5 %	209,2 207,2 31,6 11,1 %	Auf Kalenderjahres-Basis AE und Umsatz leicht rückläufig, Ergebnis und Marge konjunktur- bedingt unter den Rekordwerten des Vorjahres
	Gesundheits- & Infrastruktur- Technologie	AE 108,5 Umsatz 112,7 EBIT 8,3 EBIT-Marge 7,3 %	161,2 145,2 14,3 9,9 %	Auf Kalenderjahres-Basis AE kaum verändert, Umsatz steigend, Marge rückläufig
	Mobilitäts- Technologie	AE 32,5 Umsatz 39,5 EBIT -2,1 EBIT-Marge -5,4 %	59,3 61,0 2,1 3,4 %	Umfeld ausgesprochen schwierig; Auftragseingang deutlich rückläufig, Ergebnis erheblich unter Druck durch Restrukturierungen

13

GESCO AG - Hauptversammlung - 18. Juni 2020

heterogenes Bild

Wirtschaftlich brachte das Jahr 2019 für die operativen Unternehmen der GESCO-Gruppe in Summe eine Eintrübung der Rahmenbedingungen. Der Konsum stützte zwar die Konjunktur in Deutschland, aber die für uns entscheidende Investitionsgüterbranche wurde im Laufe des Jahres immer schwächer. So erwartete der VDMA für die Produktion ursprünglich ein Wachstum von einem Prozent, korrigierte diesen Ausblick aber im Juli 2019 auf einen Rückgang von zwei Prozent. Letztlich fiel das Minus mit 2,8 Prozent sogar noch stärker aus. Besonders angespannt war die Lage rund um Automotive; hier herrschte angesichts der Umbrüche in der Branche eine große Investitionszurückhaltung. All dies führte zu einer verhaltenen Nachfrage und vor allem zu erheblichem Margendruck.

Sehen wir uns die Entwicklung der einzelnen **Segmente** an.

In der **Produktionsprozess-Technologie** waren diejenigen Unternehmen mit einem hohen Automotive-Anteil von der Nachfrageschwäche besonders betroffen. Insgesamt war der Auftragseingang auf Kalenderjahr-Basis leicht rückläufig, während Umsatz und EBIT akquisitionsbedingt stiegen.

Im Segment **Ressourcen-Technologie** waren auf Kalenderjahr-Basis Auftragseingang und Umsatz leicht rückläufig. Das Ergebnis und damit die Marge blieben konjunkturbedingt deutlich hinter dem überdurchschnittlich hohen Vorjahreswert zurück.

Das Segment **Gesundheits- und Infrastruktur-Technologie** bewies einmal mehr, dass es von der Entwicklung am Investitionsgütermarkt deutlich unabhängiger ist als die anderen Bereiche. Im Gesamtjahresvergleich war der Auftragseingang kaum verändert und der Umsatz stieg bei rückläufiger Marge. Positiv hervorzuheben ist abermals die Setter-Gruppe, die als Weltmarktführer bei Papierstäbchen weiterhin vom anstehenden EU-weiten Verbot von Plastikstäbchen profitiert. Die Setter-Gruppe hat einen hohen Auslandsanteil und hat die Produktion am neuen Standort in Mexiko hochgefahren. Zugleich wurden am Stammsitz in Emmerich die Fertigungskapazität erheblich ausgeweitet und die Belegschaft deutlich aufgebaut.

Die **Mobilitäts-Technologie** schließlich ist unverändert das Sorgenkind im Portfolio. Das ohnehin schwierige Umfeld hat sich 2019 weiter verschlechtert, Auftragseingang und Umsatz waren rückläufig. Dementsprechend war das

Ergebnis, auch durch Restrukturierungsaufwand, erheblich unter Druck, und das Segment schloss das Rumpfgeschäftsjahr mit einem negativen EBIT ab.

02 Rumpfgeschäftsjahr 2019			
Wesentliche Kennzahlen			
	Rumpfgeschäftsjahr 2019 (9 Monate)	2018 / 2019 (12 Monate) angepasst	
Auftragsengang / Mio. €	403,2	602,9	Nachfragerückgang i. W. bei Automotive und Investitionsgütern
Konzernumsatz / Mio. €	439,6	500,3	Umsatz auf Kalenderjahres-Basis leicht steigend
EBITDA / Mio. €	44,0	68,4	EBITDA-Marge 10,0 % (Vorjahr 11,8 %) Effekt IFRS 16: +2,5 Mio. €
EBIT / Mio. €	23,5	42,1	EBIT-Marge 5,3 % (Vorjahr 7,3 %) Effekt IFRS 16: +0,1 Mio. €
Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter / Mio. €	12,4	22,6	
Ergebnis je Aktie nach IFRS / €	1,14	2,08	
Mitarbeiter / Anzahl zum Stichtag	2.718	2.684	Personalanpassungen i. W. erst Anfang 2020 sichtbar; Personalaufbau bei Setter, Personalabbau v. a. im Segment Mobilität
Investitionen in Sachanlagen / Mio. €	15,8	23,3	Schwerpunkte: Ausbau des Maschinenparks Setter-Gruppe national und international, neue Fertigungshalle VWI; Berichtsjahr inkl. 1,7 Mio. € aus IFRS 16 Folgebilanzierung

14 GESCO AG - Hauptversammlung - 18. Juni 2020 entspricht der Prognose vom November 2019

Auf **Konzernebene** spiegelt sich die schwächer gewordene Nachfrage in einem Auftragseingang von rund 403 Mio. € wider, während der Umsatz bei 440 Mio. € lag. Auf Kalenderjahres-Basis war der Umsatz damit noch leicht steigend. Das EBIT erreichte aus den eben erwähnten Gründen 23,5 Mio. € für neun Monate, was einer EBIT-Marge von 5,3 % entspricht. Damit sind wir definitiv nicht zufrieden, aber angesichts des schwierigen Umfelds ist das Ergebnis noch akzeptabel. Der Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter erreichte im Rumpfgeschäftsjahr 12,4 Mio. €. Die Werte für Umsatz und Ergebnis entsprachen dem zuletzt im November 2019 aktualisierten Ausblick.

Angesichts der sinkenden Nachfrage haben wir frühzeitig gegengesteuert, Kosten gespart und Investitionen auf den Prüfstand gestellt. Im Personalbereich haben wir befristete Verträge auslaufen lassen und Leiharbeitsverhältnisse beendet. Bei denjenigen Unternehmen, die von einer strukturellen Nachfrageschwäche betroffen sind, haben wir zudem Personalanpassungen eingeleitet.

Zum Bilanzstichtag waren 2.718 **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** beschäftigt. In dieser Zahl sind Personalanpassungen noch nicht erkennbar, denn zum einen sind die getroffenen Maßnahmen erst zeitversetzt wirksam, zum anderen hat die Setter-Gruppe im Berichtszeitraum erheblich Personal *aufgebaut*.

Ein herzlicher Dank geht an die Geschäftsführer und die Beschäftigten der GESCO-Gruppe. Diese 2.718 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben mit ihrem Engagement und ihrer Loyalität unter teils schwierigen Rahmenbedingungen viel bewegt und ihre jeweiligen Unternehmen vorangebracht.

Ich hatte gesagt, dass wir **Investitionen** auf den Prüfstand gestellt haben. Wir haben aber Investitionen nicht grundsätzlich gestoppt, sondern bei Unternehmen mit konkreten Wachstumsperspektiven Kapazitäten erweitert. Nach 23,4 Mio. € Investitionen an Sachanlagen im Vorjahr haben wir im neunmonatigen Rumpfgeschäftsjahr 15,8 Mio. € in Sachanlagen investiert. Wie erwähnt, lag ein Investitionsschwerpunkt bei der Setter-Gruppe.

Von den **Investitionen** betrafen 1,7 Mio. € neue Leasingverhältnisse. Die Erstaktivierung von Leasingvermögen zu Beginn des Rumpfgeschäftsjahres belief sich auf 16,8 Mio. €

02 Rumpfgeschäftsjahr 2019

### Wesentliche Kennzahlen Cashflow

	Rumpfgeschäftsjahr 2019 (9 Monate)	2018 / 2019 (12 Monate) angepasst	
Periodenergebnis / Mio. €	13,7	25,0	
Cashflow des Jahres / Mio. €	34,0	51,6	Im Berichtsjahr wegen IFRS 16 erstmals inkl. Abschreibungen auf Nutzungsrechte nach IFRS 16 (3,3 Mio. €)
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit / Mio. €	38,6	13,7	Im Berichtsjahr leichter Abbau, im Vorjahr deutlicher Aufbau von Working Capital
Cashflow aus der Investitionstätigkeit / Mio. €	-13,8	-41,3	Im Vorjahr Unternehmenserwerb enthalten
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit / Mio. €	-23,2	9,1	Im BJ Nettokreditabbau -7,0 Mio. € sowie Tilgung Leasingverbindlichkeiten (IFRS 16) von -3,2 Mio. €
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes / Mio. €	1,6	-18,5	
Finanzmittelbestand am 01.04. /Mio. €	29,3	47,8	
Finanzmittelbestand am 31.12. bzw. 31.03. / Mio. €	30,9	29,3	Solider Cash-Bestand

15 GESCO AG - Hauptversammlung - 18. Juni 2020 erfreuliche Verbesserung des operativen Cashflows

Erfreulich entwickelt hat sich im Berichtszeitraum der **Cashflow**. Die Ausweisänderungen im Kontext mit Nutzungsrechten nach IFRS 16 haben den operativen Cashflow zulasten des Finanzcashflows um 3,3 Mio. € verbessert. Ausschlaggebend ist aber die Entwicklung des Working Capitals und der sonstigen Aktiva und Passiva, wo wir im Berichtsjahr in Summe einen leichten Abbau erreicht haben, im Vorjahr hingegen einen starken Aufbau zu verzeichnen hatten. Insgesamt verbesserte sich der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit von 13,7 Mio. € im Vorjahr auf 38,6 Mio. € im Rumpfgeschäftsjahr. Im Cashflow aus Investitionen war im Vorjahr ein Unternehmenserwerb enthalten. Der Bestand an liquiden Mitteln lag zum Geschäftsjahresende bei 30,9 Mio. €, was eine typische GESCO-Größenordnung ist und aus unserer Sicht einen soliden Wert darstellt.

02 Rumpfgeschäftsjahr 2019

### Wesentliche Kennzahlen Bilanz

	31.12.2018	31.03.2019 angepasst	Veränderung	
Bilanzsumme / Mio. €	506,1	525,5	-3,7 %	Rückgang Bilanzsumme l. W. durch reduziertes Vorratsvermögen
Eigenkapital / Mio. €	250,4	250,6	-0,1 %	Unverändert starke Eigenkapitalbasis
Eigenkapitalquote / %	49,5	47,7	+1,8 PP	Weiterhin hohe Eigenkapitalquote
Liquide Mittel / Mio. €	30,9	29,3	+5,2 %	Ausreichende liquide Mittel
Nettobankschulden zu EBITDA	1,0	1,6		EBITDA zum 31.12.2019 auf annualisierter Basis

16 GESCO AG - Hauptversammlung - 18. Juni 2020 solide Bilanzrelationen, volle Handlungsfähigkeit

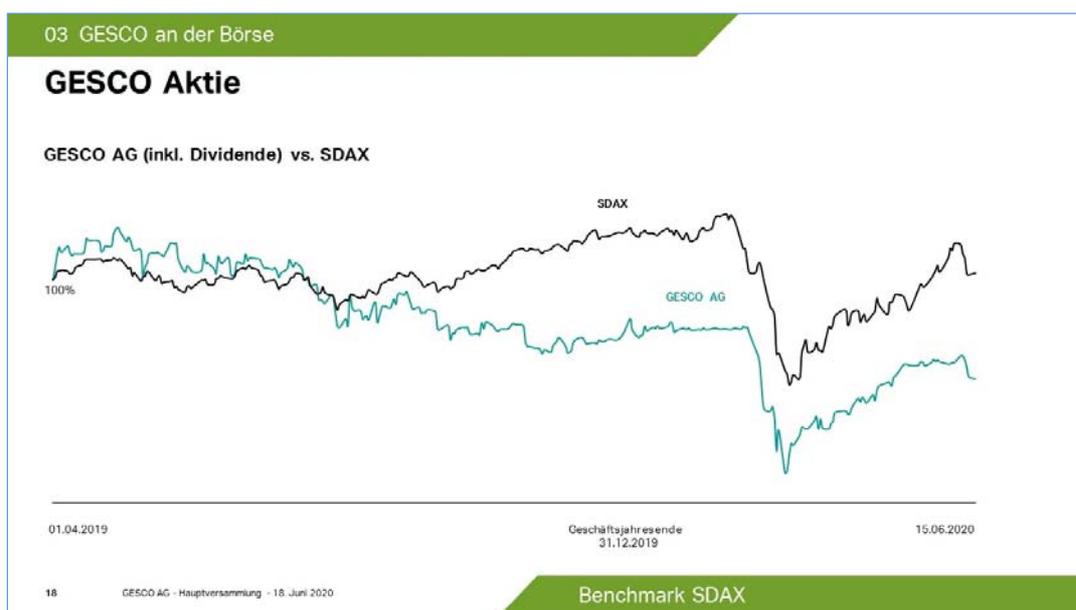
Solide Werte zeigt auch der Blick auf die **Bilanz**. Die Bilanzsumme war rückläufig, wobei zum Bilanzstichtag die Neubilanzierung nach IFRS 16 zu um 15 Mio. € höheren Vermögenswerten bzw. Leasingverbindlichkeiten führte. Das Working Capital konnte reduziert werden. Das Eigenkapital war gegenüber dem Vorjahr stabil bei 250 Mio. €, was einer Eigenkapitalquote von annähernd 50 % entspricht. In Verbindung mit einer moderaten Verschuldung weist unsere Bilanz somit solide und gesunde Relationen auf, die uns volle Handlungsfähigkeit sicherstellen.

Meine Damen und Herren,

soweit zur wirtschaftlichen Entwicklung im neunmonatigen Rumpfgeschäftsjahr 2019.



Wie hat sich GESCO in diesem Zeitraum an der **Börse** behauptet?



Leider war die Kursentwicklung enttäuschend. Zunächst lief die Aktie parallel zum SDAX, den wir als unseren Benchmark ansehen. Ab Herbst jedoch erholte sich der Index, während unsere Aktie weiter nachgab. Unsere Schwerpunkte Automotive und Investitionsgüter standen am Kapitalmarkt unter keinem guten Stern. Auch andere vergleichbare Unternehmen mussten Kursrückgänge hinnehmen, was die Entwicklung natürlich nicht besser macht. Die Corona-Krise brachte dann einen heftigen Einbruch, an den sich in den letzten Wochen eine gewisse Erholung anschloss.

03 GESCO an der Börse

## Dividende

Dividendenpolitik BISHER	Dividendenpolitik NEU	Dividendenvorschlag für 2019
Ausschüttungsquote rd. 40 % vom Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 20 % bis 60 % vom Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter</li> <li>• Höhere Flexibilität, insbesondere bei der Umsetzung der M&amp;A-Strategie von NEXT LEVEL</li> <li>• In Phasen starker Ergebnisse und Cashflows Ausschüttungen über der bisherigen Obergrenze</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wg. Corona-Pandemie Anwendung der neuen Dividendenpolitik vorgezogen</li> <li>• Vorschlag von 0.23 € / Aktie entspricht der neuen Untergrenze</li> </ul>

19 GESCO AG - Hauptversammlung - 18. Juni 2020

höhere Flexibilität

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Ihre Rendite setzt sich zusammen aus der Kursentwicklung und der Dividendenzahlung. Seit ihrem Börsengang 1998 hat die GESCO AG in jedem Geschäftsjahr eine Dividende ausgeschüttet. Daran wollen wir weiterhin festhalten.

Festhalten wollen wir auch daran, uns an einer klar definierten **Dividendenpolitik** zu orientieren. Die Ausgestaltung einer Dividendenpolitik sollte sich an den strategischen Leitlinien ausrichten, in unserem Fall also an der Strategie NEXT LEVEL. Wie Ihnen mein Kollege Ralph Rumberg erläutert hat, möchten wir im Rahmen dieser Strategie auch größere Unternehmen erwerben. Künftig wird es also Jahre geben, in denen wir die Gruppe ausbauen und verstärkt akquirieren. Zugleich wollen wir die bestehenden Unternehmen stärken, ihre Ergebnisse und Cashflows nachhaltig steigern. Es wird also gewissermaßen „Jahre der Ernte“ geben, in denen wir starke Ergebnisse und Cashflows generieren. Daher sind wir der Überzeugung, dass der Strategie NEXT LEVEL eine flexible Dividendenstrategie besser gerecht wird als die bisherige Regelung, jährlich rund 40 % vom Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter auszuschütten. Wir haben daher mit Zustimmung des Aufsichtsrats beschlossen, unsere Dividende zu flexibilisieren. Je nach unternehmerischer Situation wollen wir in einer Bandbreite von 20 % bis 60 % ausschütten. Ursprünglich wollten wir diese neue Politik ab dem Geschäftsjahr 2020 praktizieren und im Rahmen der Bilanzpressekonferenz ankündigen.

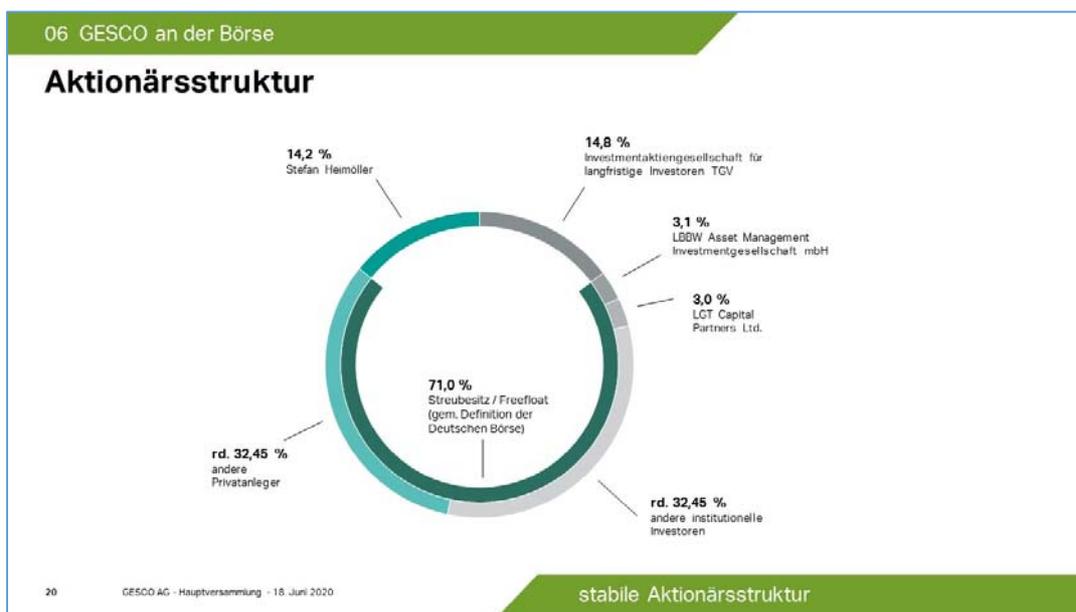
Angesichts der Corona-Krise haben wir im Vorstand und dann auch gemeinsam mit dem Aufsichtsrat das Thema Dividende intensiv diskutiert.

Sollen wir angesichts der Krise ausschütten oder nicht?

Einerseits sind die Folgen der Krise immer noch völlig offen. Andererseits sehen wir die Gruppe derzeit weiterhin finanziell gesund aufgestellt, mit ausreichend liquiden Mitteln und einer starken Bilanz. Die Liquiditätssituation der Tochtergesellschaften verfolgen wir zeitnah im Detail. Letztlich haben wir keinen zwingenden Grund gesehen, Ihnen eine Gewinnbeteiligung für das Rumpfgeschäftsjahr 2019 komplett vorzuenthalten.

So haben wir beschlossen, die Anwendung der ursprünglich erst für 2020 geplanten neuen Dividendenstrategie vorzuziehen, sie bereits auf das Rumpfgeschäftsjahr 2019 anzuwenden und dabei den unteren Rand der Bandbreite anzusetzen.

Über Dividenden lässt sich immer trefflich streiten, und auch innerhalb des Aktionariats gibt es dazu verschiedene Ansichten. Unter Abwägung aller Faktoren haben wir uns letztlich für den eben beschriebenen Weg entschieden. Damit schonen wir einerseits die Liquidität der Gesellschaft, bieten Ihnen aber zugleich einen Liquiditätszufluss, den viele Privatanleger ebenso wie Stiftungen wünschen. Die GESCO-Aktie war immer auch als Dividentitel positioniert. Das wollen wir beibehalten, nun aber eben im Rahmen der neuen Politik.



Meine Damen und Herren,

der Blick auf die **Aktionärsstruktur** zeigt ein stabiles Bild. Nach wie vor verfügt die Gesellschaft über zwei Ankeraktionäre, die auch im Aufsichtsrat vertreten sind. Dies sind die Investmentaktiengesellschaft für langfristige Investoren TGV, also ein institutioneller Investor, und der Unternehmer Stefan Heimöller. Herr Heimöller hat in den letzten Wochen zugekauft, so dass sich sein Anteil auf nunmehr 14,2 % erhöht hat. Zwei institutionelle Investoren haben das Erreichen bzw. Überschreiten der 3%-Schwelle gemeldet, und unterhalb dieser Schwelle finden sich Stiftungen, Fondsgesellschaften und auch einige Unternehmer, die neben der Suche nach Rendite durchaus bewusst und aus Überzeugung in ein mittelständisches, unternehmerisch geprägtes Geschäftsmodell investieren.

Meine Damen und Herren,  
soviel zum Thema Aktie.

03 GESCO an der Börse

## Tagesordnungspunkte

<b>TOP 8 – Satzungsänderung</b> Neuregelung zur Versammlungs- leitung der Hauptversammlung	<b>TOP 9 – genehmigtes Kapital</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Max. 10 % des Grundkapitals</li><li>• Befristet auf 3 Jahre</li><li>• Derzeit keine Pläne zur Ausnutzung</li></ul>	<b>TOP 10 - Aktienrückkauf</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Reiner Vorratsbeschluss</li><li>• Derzeit keine Pläne zur Ausnutzung</li></ul>
--	---	---

21 GESCO AG - Hauptversammlung - 18. Juni 2020 üblicher Beschlussrahmen

Lassen Sie mich nun kurz einige Punkte der **Tagesordnung** aufgreifen.

Unter **TOP 8** schlagen wir Ihnen eine Änderung der Satzung vor. Dieser Punkt betrifft die Versammlungsleitung der Hauptversammlung. Die neue Regelung ermöglicht, dass der Aufsichtsrat die Versammlungsleitung notfalls, etwa bei Erkrankung sämtlicher Mitglieder, an einen Externen delegieren kann, beispielsweise an einen Anwalt. Nach bisheriger Regelung würde in einem solchen Fall der Versammlungsleiter von der Hauptversammlung gewählt, und zwar unter Leitung des ältesten anwesenden Aktionärs. Dies wäre sicher keine zeitgemäße und zufriedenstellende Lösung.

**TOP 9** sieht ein neues genehmigtes Kapital vor, nachdem der bestehende Kapitalrahmen alsbald ausläuft. Sie kennen diese Beschlussvorlage, sie ist auf 10 % des Grundkapitals begrenzt und läuft drei Jahre lang. Damit ist der Kapitalrahmen moderat abgesteckt. Vom nun auslaufenden genehmigten Kapital haben wir keinen Gebrauch gemacht, und auch für eine Nutzung des neuen Kapitals gibt es aktuell keinerlei Pläne. Dennoch ist ein Kapitalrahmen gerade für uns als Unternehmen, das akquirieren möchte, wichtig, um bei passender Gelegenheit auch kurzfristig agieren zu können.

Auch die Möglichkeit zum Erwerb eigener Aktien läuft in Kürze aus, so dass wir Ihnen unter **TOP 10** vorschlagen, diese Ermächtigung zu erneuern. Dies ist ein typischer Vorratsbeschluss, wie Sie ihn von vielen anderen Unternehmen kennen. Auch von diesem Instrument haben wir weder in den zurückliegenden Jahren Gebrauch gemacht noch bestehen aktuell entsprechende Pläne.

Meine Damen und Herren,

soweit zum abgelaufenen Rumpfgeschäftsjahr 2019 und zum Kapitalmarkt.



Lassen Sie uns nach dieser Rückschau nun nach vorne blicken.

Nach der Umstellung des Geschäftsjahres der AG hat am 1. Januar das neue **Geschäftsjahr 2020** des GESCO-Konzerns begonnen, in das sowohl die Muttergesellschaft als auch die Tochtergesellschaften mit dem Kalenderjahr eingehen. Die Vorjahreswerte wurden angepasst, um einen Gleichlauf der Geschäftsjahre von AG und Tochtergesellschaften herzustellen.

Im Rahmen der Bilanzpressekonferenz am 28. April 2020 hatten wir vorläufige Zahlen für das erste Quartal sowie einen Ausblick für das volle Geschäftsjahr 2020 veröffentlicht. Am 29. Mai haben wir dann die vollständige Mitteilung zum ersten Quartal veröffentlicht, deren Zahlen den vorläufigen Werten entsprechen.

04 Geschäftsjahr 2020 - Q1 (01.01.-31.03.2020)

### Q1: wesentliche Kennzahlen

	Q1 2020	Q1 2019 angepasst	Veränderung
Auftragsengang / Mio. €	137,0	156,9	-12,7%
Konzernumsatz / Mio. €	129,5	145,8	-11,2%
EBITDA / Mio. €	8,4	13,8	-39,0%
EBIT / Mio. €	1,8	7,8	-77,1%
Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter / Mio. €	0,4	4,0	-90,2%
Ergebnis Je Aktie nach IFRS / €	0,04	0,37	-90,2%
Mitarbeiter / Anzahl zum Stichtag	2.668	2.682	0,2%

Nachfragerückgang i. W. bei Automotive und Investitionsgütern: VJ-Quartal überdurchschnittlich stark

Umsatz sinkt parallel

Überproportionaler Ergebnis-Rückgang i. W. durch Segmente Ressourcen-Technologie und Mobilitäts-Technologie verursacht

Schwaches Q1-Ergebnis ist im Ausblick berücksichtigt

Personalaufbau bei Setter, Personalabbau v. a. im Segment Mobilität

23 GESCO AG - Hauptversammlung - 16. Juni 2020

Q1 ergebnisseitig überdurchschnittlich schwach

Sehen wir uns dieses **erste Quartal 2020** näher an.

Bereits in den letzten Monaten des Rumpfgeschäftsjahres 2019 hatten sich die Aussichten in den Bereichen Automotive und Investitionsgüter weiter eingetrübt. In

den zurückliegenden Monaten haben dann die Auswirkungen der Corona-Pandemie die Nachfrageschwäche erheblich verschärft. Zeitversetzt war zunächst China, dann Europa und schließlich die USA von Werksschließungen betroffen. Die Lieferketten der GESCO-Gruppe blieben intakt, auch dank eines vorausschauenden Beschaffungsmanagements. Lieferbedingte Produktionsausfälle hatten wir nicht zu verzeichnen. Mit einer Ausnahme in den USA sind derzeit keine Unternehmen der Gruppe von behördlich verordneten Schließungen betroffen. Die Kunden allerdings nahmen aufgrund von Werksschließungen zeitweise keine Zulieferteile und Vormaterialien ab. Die Auftragsvergabe für Investitionsgüter kam faktisch zum Erliegen, Abnahmen fertiggestellter Maschinen und Anlagen durch die Kunden wurden verschoben.

Vor diesem Hintergrund war die Nachfrage erwartungsgemäß rückläufig, der Auftragseingang erreichte rund 130 Mio. € und der Umsatz lag bei 129 Mio. €.

Das Ergebnis fiel mit einem EBIT von 1,8 Mio. € überdurchschnittlich niedrig aus. Verantwortlich hierfür sind der generelle Margendruck, die Verluste im problematischen Segment Mobilitäts-Technologie sowie der saisonal typische schwache Start des Segments Produktionsprozess-Technologie.

04 Geschäftsjahr 2020 - Q1 (01.01.-31.03.2020)

### Q1: Entwicklung der Segmente

(Mio. €)		Q1 2020	Q1 2019 angepasst	
	<b>Produktionsprozess-Technologie</b>	Auftragseingang 14,9 Umsatz 13,7 EBIT -1,0	23,4 18,1 0,2	Nachfrage Automotive rückläufig; EBIT noch negativ, weil Maschinen und Anlagen erst im weiteren Jahresverlauf umsatz- und ergebniswirksam werden
	<b>Ressourcen-Technologie</b>	Auftragseingang 67,4 Umsatz 50,0 EBIT 2,3	76,4 69,9 5,7	Nachfrage nach Werkzeugstahl konjunkturbedingt und wg. Corona rückläufig, steigender AE bei Verladetechnik; Anlagen im Bau werden später umsatz- / ergebniswirksam
	<b>Gesundheits- &amp; Infrastruktur-Technologie</b>	Auftragseingang 43,9 Umsatz 43,1 EBIT 3,8	44,9 39,9 3,9	Weitgehend unabhängig vom Konjunkturverlauf bei Investitionsgütern; weiterhin starke Entwicklung bei Papierstäbchen
	<b>Mobilitäts-Technologie</b>	Auftragseingang 10,8 Umsatz 14,0 EBIT -0,8	12,2 18,1 1,0	Ohnehin schwierige Entwicklung durch Corona verschärft; Großwerkzeugbau besonders betroffen; ursprünglich erwartete Erholung in H2 fraglich

24 GESCO AG - Hauptversammlung - 18. Juni 2020 Corona verschärft Nachfrageschwäche

Werfen wir einen Blick auf die Entwicklung der **Segmente**.

Die **Produktionsprozess-Technologie** beliefert in erheblichem Umfang die Automotive-Industrie, entsprechend deutlich fällt der Nachfragerückgang aus. Das Segment-EBIT war im ersten Quartal noch negativ, was aber nicht ungewöhnlich ist. In den ersten Monaten des Jahres wird typischerweise mit der Konstruktion und Fertigung von Maschinen und Anlagen begonnen, die erst im weiteren Verlauf des Jahres umsatz- und ergebniswirksam werden.

In der **Ressourcen-Technologie** ist die Nachfrage nach Werkzeugstahl konjunkturbedingt und wegen Corona rückläufig, während die Verladetechnik einen steigenden Auftragseingang erzielen konnte. Auch in diesem Segment waren im ersten Quartal Projekte im Bau, die erst in Folgequartalen Umsatz und Ergebnis beisteuern.

Weitgehend unabhängig vom Verlauf der Investitionsgüterindustrie zeigt sich erneut das Segment **Gesundheits- und Infrastruktur-Technologie** mit einem stabilen

Ergebnis. Ein Treiber der positiven Entwicklung ist weiterhin die Setter-Gruppe. Als Weltmarktführer bei Papierstäbchen für die Hygiene- und Süßwarenindustrie hat Setter das richtige Produkt zur richtigen Zeit und profitiert vom Trend weg vom Kunststoff.

Die **Mobilitäts-Technologie** schließlich ist weiterhin das Sorgenkind im Portfolio. Die aufgrund der massiven Umbrüche in der Branche ohnehin hohe Investitionszurückhaltung wurde durch Corona zusätzlich verschärft. Besonders betroffen ist weiterhin der Großwerkzeugbau. Die für das zweite Halbjahr ursprüngliche erwartete Erholung ist mittlerweile mehr als fraglich.

Soweit die Entwicklung bis März, wie sie sich in den Zahlen zum ersten Quartal niedergeschlagen hat.

In den darauffolgenden Monaten hat sich der Einfluss von Corona verschärft. Aufgrund von Werksschließungen auf Kunden-Seite in Europa und den USA gestaltete sich die Nachfrage nach Zulieferteilen und Vormaterial schwach. Die Auftragsvergabe bei Investitionsgütern wurde für die Dauer der Werksschließungen weitgehend ausgesetzt. Aufgrund der internationalen Reisebeschränkungen kam die Reisetätigkeit von Servicetechnikern zum Erliegen. Abnahmen fertiger Maschinen und Anlagen wurden verschoben. Das anschließende Hochfahren der Fertigung bei den Kunden bringt zwar eine sukzessive Erholung der Nachfrage, aber die Effizienz der Prozesse liegt noch deutlich unter dem Vorkrisenniveau.

Meine Damen und Herren,

soweit die Entwicklung im bisherigen Jahresverlauf.

04 Geschäftsjahr 2020

### Konzernausblick konkretisiert

<i>(Ausblick vor M &amp; A / ohne Veränderung Konsolidierungskreis)</i>	Geschäftsjahr 2020 (12 Monate)	Rumpfgeschäftsjahr 2019 (9 Monate)
Konzernumsatz / Mio.€	540 – 560	439,6
Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter / Mio.€	8 – 11	12,4

Auf Basis der gegenwärtigen Erkenntnisse erwarten wir bei Umsatz und Ergebnis Werte am unteren Rand der jeweiligen Bandbreite

Angesichts der dynamischen Entwicklung der Corona-Pandemie können sich die Erwartungen kurzfristig signifikant ändern

ein schwieriges Jahr, aber beherrschbar

25 GESCO AG - Hauptversammlung - 18. Juni 2020

Bereits in der Bilanzpressekonferenz hatten wir einen **Ausblick** für das volle Geschäftsjahr 2020 gegeben.

Dabei hatten wir beim Konzernumsatz 540 bis 560 Mio. € prognostiziert und beim Konzernjahresüberschuss nach Anteilen Dritter 8 bis 11 Mio. €. Zugleich haben wir von Anfang an betont, dass sich unsere Erwartungen angesichts der dynamischen Entwicklung der Corona-Pandemie und ihrer Auswirkungen auch kurzfristig signifikant ändern können. In der Tat haben sich seither die Aussichten

insbesondere im Maschinen- und Anlagenbau sowie im Bereich Werkzeugstahl weiter verschlechtert. Die Prozesse innerhalb der Unternehmen und die Kunden-Lieferanten-Beziehungen befinden sich zwar auf dem Weg der Normalisierung, aber die weltweite Nachfrage ist weiterhin schwach.

Alles in allem konkretisieren wir daher den Ausblick. Aus heutiger Sicht erwarten wir bei sukzessiver Rückkehr zur Normalität sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis Werte am unteren Rand der jeweiligen Bandbreite.

04 Geschäftsjahr 2020			
Segment - Ausblick			
 Produktions- Prozess- Technologie	UMS 	EBIT 	Im Maschinen- und Anlagenbau rückläufiger Umsatz, Margen unter Druck; Wachstum in der Edelstahlverarbeitung
 Ressourcen- Technologie	UMS 	EBIT 	Werkzeugstahl mit Umsatz- und Ergebnisrückgang, Bandstahl stabil, Margenverbesserung in der Verladetechnik
 Gesundheits- & Infrastruktur- Technologie	UMS 	EBIT 	Insgesamt positive Entwicklung, Ergebnis wächst überproportional
 Mobilitäts- Technologie	UMS 	EBIT 	Umfeld weiter verschlechtert, Umsatz rückläufig, Ausweitung der Verluste, im Gesamtjahr negatives EBIT erwartet

26 GESCO AG - Hauptversammlung - 18. Juni 2020 Corona verschärft Konjunkturschwäche

Werfen wir einen Blick auf die einzelnen Segmente. Für das Segment Produktionsprozess-Technologie erwarten wir im Maschinen- und Anlagenbau rückläufige Umsätze und Margendruck, während wir in der Edelstahlverarbeitung mit Wachstum rechnen. Insgesamt aber sehen wir sinkende Umsätze und Ergebnisse.

Auch in der Ressourcen-Technologie gehen wir von Rückgängen bei Umsatz und Ergebnis aus. Dabei leidet das Geschäft mit Werkzeugstahl unter der durch Corona weiter geschwächten Branchenkonjunktur, während die Entwicklung im Bereich Bandstahl stabil verlaufen sollte und die Verladetechnik eine Margenverbesserung anstrebt.

Die Gesundheits- und Infrastruktur-Technologie setzt nach heutiger Einschätzung ihre positive Entwicklung fort, wir erwarten steigende Umsätze und überproportionales Ergebniswachstum.

In der Mobilitäts-Technologie schließlich ist derzeit leider keine Besserung in Sicht. Das Umfeld ist unverändert schwierig, die Umsätze sind rückläufig und wir gehen von einer Ausweitung der Verluste aus.

Meine Damen und Herren,

die Corona-Krise trifft unser Unternehmensgruppe direkt und indirekt an sehr vielen Stellen. Diese negativen Einflüsse können durch positive Entwicklungen in anderen Bereichen bei weitem nicht kompensiert werden. Alles in allem: 2020 ist und bleibt definitiv ein sehr schwieriges Jahr. Die Corona-Krise betrifft uns massiv, aber sie ist aus heutiger Sicht beherrschbar.

Damit übergebe ich nochmals an meinen Kollegen Ralph Rumberg, der sie darüber detaillierter informieren wird.

*Ralph Rumberg (CEO)*



Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

eingangs hatte ich Ihnen den aktuellen Status in Sachen Corona in der GESCO-Gruppe geschildert.

Lassen Sie mich Ihnen abschließend erläutern, wie uns die Krise betrifft und wie wir damit umgehen.

Unsere erste Sorge galt und gilt den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Um Transparenz zu erhalten, haben wir umgehend ein wöchentliches Meldesystem rund um Corona implementiert. Sofern möglich, sind Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ins Home Office gewechselt. Wo dies nicht möglich war, also insbesondere in der Produktion, haben wir die konkrete Arbeitsplatzsituation räumlich entzerrt, die Schichten so umorganisiert, dass sie ohne zeitliche Überlappung vorstättengingen. Für die komplette Konzernbelegschaft haben wir hochwertige Schutzmasken aus Kunststoff beschafft, die insbesondere den Beschäftigten in der Fertigung eine angenehmere Arbeitssituation ermöglichen als die herkömmlichen Stoffmasken.

Seit Ausbruch der Epidemie hatten wir bislang insgesamt vier bestätigte Fälle von Corona-Erkrankungen und 46 Verdachtsfälle mit häuslicher Quarantäne. Aktuell liegen uns, wie eingangs erwähnt, keine Meldungen über Erkrankungen oder Verdachtsfälle in der GESCO-Gruppe vor.

Wo immer die lokalen Gesundheitsbehörden in Kontakt mit unseren Tochtergesellschaften kamen, haben sie die getroffenen Maßnahmen gewürdigt und für gut befunden. Dies hat uns vor Schließungen von Unternehmen oder Unternehmensteilen bis heute bewahrt.

Wie sieht es mit den **wirtschaftlichen Auswirkungen** aus?

Am Beginn der Krise standen Werksschließungen in Asien, wodurch die Lieferketten beeinträchtigt wurden. Für die GESCO-Gruppe kann ich Ihnen in punkto **Lieferkette** berichten, dass wir in keinem unserer Unternehmen einen Produktionsausfall zu verzeichnen hatten, der auf Engpässe aus der Lieferkette zurückzuführen ist. Die Beschaffung in den Unternehmen hat vorausschauend agiert und konnte in kritischen Fällen Alternativen finden. Unser oberstes Ziel war es, für die Kunden ansprechbar zu sein und ihnen einen im Rahmen der Möglichkeiten optimalen Service zu bieten, auch wenn diese Maßnahmen zu Lasten der Marge gingen.

Staatlich verordnete **Schließungen von GESCO-Unternehmen** betrafen im Wesentlichen zunächst die chinesischen Unternehmen von Dörrenberg, MAE und Kesel und später in Teilbereichen die Firma MAE Eitel in den USA.

Auf der **Absatzseite** waren die Auswirkungen gravierend. Nach dem Lockdown in China wurde in Spanien, Italien und Frankreich die produzierende Industrie auf behördliche Anordnung für mehrere Wochen komplett stillgelegt. In diesen Ländern sind wichtige Kunden mehrerer GESCO-Unternehmen aus verschiedenen Segmenten ansässig. In Deutschland unterlag zwar die Industrie keiner staatlich verordneten Stilllegung, aber die Automobilhersteller und große Zulieferer schlossen für mehrere Wochen ihre Werke. In diesen Phasen kam die Nachfrage nach den Zulieferteilen, Komponenten, Baugruppen und Vormaterialien, die unsere Unternehmen liefern, praktisch komplett zum Erliegen. Aber auch die Vermarktung von Investitionsgütern wie Maschinen, Anlagen und Werkzeugen war massiv behindert, da die Ansprechpartner auf Kundenseite nur eingeschränkt zur Verfügung standen und die Investitionstätigkeit ohnehin auf ein Minimum begrenzt wurde. Darüber hinaus mussten auch Abnahmen bereits fertig gestellter Maschinen und Anlagen durch die Kunden verschoben werden. Und nicht zuletzt mussten die Servicetechniker aufgrund der weltweiten Reisebeschränkungen ihre Tätigkeit weitgehend einstellen.

Nach diesem massiven Lockdown haben viele Kunden ihre Produktion sukzessive wieder hochgefahren. Das ist zwangsläufig ein stockender Prozess, und auch jetzt noch sind die Abläufe weit von der Effizienz der vor-Krisen-Zeit entfernt. Und die Auftragsvergabe bei Investitionsgütern ist weiterhin am Boden.

Regional gesehen fraß sich die Pandemie gewissermaßen von Ost nach West über den Globus und löste einen weltweiten Konjunkturreinbruch aus. Ihre Auswirkungen trafen zeitversetzt erst Asien, dann Europa und schließlich die USA. So brachen zwar nicht alle Märkte gleichzeitig ein, aber dafür dauert die Erholung wesentlich länger.

Meine Damen und Herren,

die Geschäftsführer und die Belegschaften der GESCO-Gruppe haben unter diesen beispiellosen Rahmenbedingungen einen hervorragenden Job gemacht. Mit viel Mühe im Detail, mit Improvisationsvermögen und überdurchschnittlichem Einsatz haben sie die Unternehmen am Laufen gehalten.

## Unser Ansatz

### Ziel 1

Wir wollen die Krise gesund überstehen – jeder einzelne persönlich, wir als Gruppe wirtschaftlich

### Basis: Solide Finanzen

- 30 Mio. € Cash, rd. 50 % EK-Quote im Konzern, breit diversifiziertes Fremdkapital
- Tochtergesellschaften grundsätzlich solide finanziert

### Ziel 2

Wir wollen Partnerschaften in der Krise festigen – durch faires Miteinander nach innen wie nach außen

### Basis: Mittelständischer Charakter

agile operative Einheiten, dezentrale Entscheidungen, schnelle Umsetzung

### Ziel 3

Wir wollen als Gruppe aus der Krise gestärkt hervorgehen

### Basis: Strategie NEXT LEVEL

Setzt die richtigen Akzente, unterstützt bei der Bewältigung der Krise

Wie ist unsere generelle Haltung in der Krise?  
Wir sehen drei wesentliche **Ziele**.

An **erster** Stelle steht, dass wir die Krise gesund überstehen – jeder einzelne im wörtlichen Sinne, wir alle als Gruppe in wirtschaftlicher Hinsicht. Die Voraussetzungen dafür sind gegeben, mit starken Finanzen im Konzern und grundsätzlich soliden Finanzierungen der Tochtergesellschaften.

Ziel **zwei** lautet: wir wollen in der Krise Partnerschaften festigen. Jetzt zählt ein faires Miteinander, nach innen wie nach außen. Auch hier stimmt die Basis: der mittelständische Charakter ist eine Stärke, unsere Unternehmen sind agile Einheiten, Entscheidungen können dezentral getroffen und rasch umgesetzt werden.

Als **drittes** Ziel wollen wir als Gruppe gestärkt aus dieser Krise hervorgehen. Wir wollen uns in Partnerschaften bewähren, Vertrauen festigen, neue Kunden gewinnen, Stärken gezielt ausspielen, und Solidarität üben, wo sie gefordert ist.

Niemand weiß, wie genau die „neue Welt“ nach dieser Krise aussehen wird, nur eines ist sicher: sie wird nicht mehr die alte sein, davon bin ich überzeugt. Zudem überlagert sich die Dynamik der Krise mit Themen wie Digitalisierung oder Klimawandel. Aber wie auch immer die Welt in einem oder in zwei Jahren aussehen wird: mit NEXT LEVEL setzen wir die richtigen Akzente. So sehr ich persönlich bedaure, dass uns Corona ein Stück weit ausgebremst hat, so froh bin ich, dass wir im letzten Jahr bereits richtig Gas gegeben und vieles angestoßen haben. Das hilft uns jetzt, und wir arbeiten gemeinsam mit den Tochtergesellschaften weiter intensiv daran, die Unternehmen besser zu machen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

wie ich eingangs sagte: Wir vermissen Sie. Wir vermissen den Blickkontakt während der Rede, den direkten Dialog, die vielen persönlichen Begegnungen am Rande der Veranstaltung. Bei aller Formalisierung und Verrechtlichung erleben wir die Hauptversammlung der GESCO AG auch ein Stück weit als familiäre Veranstaltung.

Umso mehr freuen wir uns, Sie am 30. Juni 2021 wieder persönlich in den schönen Räumen der Historischen Stadthalle hier in Wuppertal begrüßen zu können.

Bis dahin wünschen wir Ihnen alles Gute, und vor allem: bleiben Sie gesund!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.