

4investors

KAP: Elektromobilität - „Das werden wir weiter ausbauen“



18.03.2022

(www.4investors.de) - Die Aktie von KAP ist bisher ohne große Blessuren durch die aktuelle Krise gekommen. Mit der derzeitigen Bewertung des Papiers ist Vorstandschef Eckehard Forberich aber nicht ganz glücklich. Er wünscht sich eine höhere Börsenbewertung, wie er

im Interview mit der Redaktion von www.4investors.de deutlich macht. Manches erscheint ihm noch nicht im Kurs eingepreist.

Ausführlich geht Forberich in dem Gespräch auf die Strategie „Accelerate“ ein und er berichtet über die dort bereits erzielten Erfolge. Das Thema Elektromobilität wird bei KAP immer wichtiger, hier dürfte es künftig noch eine Reihe von Impulsen geben. Auch wenn die Prognose von KAP erst Ende April ansteht, gibt Forberich in seinen Äußerungen einen kleinen Vorgeschmack auf die kommenden Perspektiven.

www.4investors.de: KAP steht nicht unbedingt im Fokus vieler Investoren. Daher bitte kurz zusammengefasst: Wo sieht KAP Schwerpunkte bei möglichen Beteiligungsengagements?

Forberich: Als mittelständische Industrieholding liegt unser strategischer Fokus auf profitablen Segmenten in industriellen Nischenmärkten, die attraktives Wachstumspotenzial bieten. Unsere Investitionsstrategie ist dabei langfristig orientiert. Über unsere Buy-and-Build-Plattform treiben wir die Entwicklung von margenstarken Industriesparten innerhalb unserer Segmente konsequent voran und nehmen marktführende Positionen ein. Indem wir eine optimale Mischung aus der Flexibilität eines mittelständischen Unternehmens und den Größenvorteilen sowie der Finanzierungskraft

eines internationalen börsennotierten Konzerns bieten, profitieren unsere Beteiligungen, unsere Kunden und unsere Aktionäre.

www.4investors.de: 2021 haben Sie sich vom IT-Segment und von Gewerbeimmobilien getrennt. Ist damit der Bereinigungstrend bei KAP beendet?

Forberich: Sowohl der Verkauf des Segments it/services als auch die Veräußerung der Gewerbeliegenschaft in Fulda waren Teil unserer im Rahmen von Accelerate geplanten Fokussierung auf unsere Kernsegmente. Damit haben wir alle wesentlichen Non-core-Assets verkauft und den Beteiligungsfokus auf unsere industriellen Produktionsunternehmen gestärkt. So haben wir sowohl im vergangenen Jahr als auch in den ersten Monaten des laufenden Geschäftsjahres mit der Übernahme des Extrusionsspezialisten AerO Coated Fabrics und des Kunststoffspezialisten Haogenplast zwei zukunftsweisende Zukäufe im Segment flexible films getätigt.

www.4investors.de: Welche Schwerpunkte wollen Sie 2022 setzen?

Forberich: Wir werden 2022 die eingeschlagene strategische Ausrichtung der KAP-Gruppe konsequent fortsetzen. So wollen wir die führenden Positionen in unseren bestehenden industriellen Nischenmärkten weiter ausbauen und noch profitabler werden. Wie im vergangenen Geschäftsjahr werden wir auch weiter daran arbeiten, die KAP AG insgesamt noch schlanker und effizienter aufzustellen. Unsere Umsatz- und Ergebnisprognose für das Geschäftsjahr 2022 werden wir mit der Veröffentlichung des Geschäftsberichts am 28. April 2022 bekanntgeben.

www.4investors.de: Aufgrund der Sondererträge haben Sie 2021 einen hohen Nettogewinn erwirtschaftet. Ist das die Messlatte für die Zukunft?

Forberich: Die Sondererträge resultieren größtenteils aus dem Verkauf des Segments it/services sowie aus der Veräußerung der Gewerbeliegenschaft in Fulda. Wie eingangs erwähnt, haben wir damit alle wesentlichen Non-core-Assets verkauft. Im Sinne des Wortes „Sondererträge“ stellen die daraus generierten Gewinne daher keine Messlatte für die Zukunft dar. Im Übrigen berichten wir die Steuerungskennzahl „normalisiertes EBITDA“, die um solche Sondererträge bereinigt wird. Damit gewährleisten wir eine Vergleichbarkeit des Ergebnisses über die unterschiedlichen Geschäftsjahre hinweg.

www.4investors.de: Sind neue Zukäufe ein Thema? Wo wollen Sie sich verstärken?

Forberich: Als Industrieholding mit einem Buy-and-Build-Ansatz schauen wir uns laufend potenzielle Unternehmen an. Grundsätzlich verfolgen wir dabei einen sehr disziplinierten M&A-Ansatz: Wir fokussieren uns auf unsere Kernsegmente und werden nur innerhalb dieser tätig. Sofern sich in diesem Rahmen interessante Optionen ergeben, die unsere profitablen Segmente stärken und optimal ergänzen, sind wir an weiteren Zukäufen sehr interessiert.

www.4investors.de: Die jüngste Krisenstimmung an der Börse haben Sie recht unversehrt überstanden. Ihr Kurs ist nicht eingebrochen. Andererseits: Wie erklären Sie sich den Abschlag, mit der Ihre Gesellschaft an der Börse gehandelt wird?

Forberich: Wir haben in den letzten beiden Jahren bewiesen, dass das Geschäftsmodell der KAP-Gruppe dank diversifizierter Aufstellung krisenresistent ist. Diese Resilienz honoriert der Kapitalmarkt nun. Wir wünschen uns natürlich eine höhere Börsenbewertung und glauben zum Beispiel, dass sich unser jüngster Zukauf Haogenplast noch nicht ganz im Aktienkurs widerspiegelt. Die volatilen Marktbedingungen machen es aber weder uns noch den Investoren leicht. Hinzu kommt, dass die KAP-Aktie aufgrund des geringen Streubesitzanteils eine vergleichsweise niedrige Handelsliquidität aufweist. Für sehr große institutionelle Investoren, die diesbezüglich strenge Anlagerichtlinien haben, ist das ein Hindernis.

www.4investors.de: Wie sieht Ihre künftige Ausschüttungspolitik aus?

Forberich: Im Rahmen unserer Wachstumspolitik, die langfristig orientiert ist, beteiligen wir unsere Aktionäre über eine attraktive Dividendenpolitik. Zur konkreten Höhe der Dividende für das Geschäftsjahr 2021 werden wir uns im Rahmen der Veröffentlichung des Geschäftsberichts am 28. April äußern.

www.4investors.de: Mit der Strategie „Accelerate“ wollen Sie bis 2023 die EBITDA-Marge auf 12 Prozent steigern. Wie weit sind Sie auf diesem Weg?

Forberich: Auf Basis der jüngst veröffentlichten vorläufigen Zahlen ist unsere normalisierte EBITDA-Marge im Geschäftsjahr 2021 auf 10,2 Prozent gestiegen. Das entspricht einem deutlichen Zuwachs von 0,5 Prozentpunkten im Vergleich zum Vorjahr. Zudem haben wir damit unseren Zielwert von 10 Prozent übertroffen. Wir sehen daran, dass Accelerate die geplante Wirkung zeigt und wir gute Voraussetzungen dafür geschaffen haben, die gesetzte Zielmarke von 12 Prozent im Geschäftsjahr 2023 zu erreichen.

www.4investors.de: Sie wollen im Rahmen des Programms den Vertriebsfokus stärken. Bekommt man derzeit fähige Mitarbeiter für diesen Bereich?

Forberich: Wie alle Unternehmen befinden wir uns im Wettbewerb um gute Fachkräfte, auch im Bereich des Vertriebs. Bisher konnten wir aber alle ausgeschriebenen Positionen relativ schnell und gut besetzen. Neben unserer Prozessschnelligkeit tragen dazu sicher auch unsere moderne Unternehmenskultur, attraktive Home-Office-Regelungen und marktübliche Vergütungen bei.

www.4investors.de: Die „Sicherung von Zukunftsperspektiven“ ist ein tolles Schlagwort. Können Sie das mit etwas Leben füllen?!

Forberich: Dieses im Strategieprogramm Accelerate definierte Ziel setzt sich aus verschiedenen Bausteinen zusammen. So wollen wir unsere segmentspezifischen

Technologie-Roadmaps weiterentwickeln und operationalisieren. Zudem planen wir, Investitionen in Technologien und Produktionsverfahren in enger Partnerschaft mit ausgewählten Kunden zu tätigen. Nicht zuletzt sichern wir Zukunftsperspektiven aber auch durch die Verstärkung von Personalentwicklungsmaßnahmen.

www.4investors.de: Der Autobereich ist ein Schwerpunkt ihrer Arbeit. Welche Rolle spielt künftig die Elektromobilität bei KAP?

Forberich: E-Mobility ist einer der bedeutendsten Megatrends unserer Zeit: Der Markt für Elektrofahrzeuge boomt – nicht nur beim PKW, sondern auch beim Fahrrad. Derzeit erwirtschaften alle vier Segmente der KAP AG insgesamt bereits 27 Prozent des Jahresumsatzes 2021 im Bereich Elektromobilität, wobei 38 Prozent auf den gesamten Mobilitätssektor entfallen. Das werden wir weiter ausbauen. So begleiten wir in unserem Segment precision components zum Beispiel mehr als 80 Kunden in Europa bei der Entwicklung von Antrieben für hochwertige E-Bikes. Für die Steigerung von Reichweite und Langlebigkeit eines E-Bike-Motors ist insbesondere der Einsatz des richtigen Materials sowie allerhöchste Präzision bei der Bearbeitung erforderlich. Durch unsere langjährige Expertise und unser anerkanntes Know-how bei Präzisionskomponenten können wir genau das leisten.

www.4investors.de: Die Bereiche „engineered products“ und „precision components“ liegen noch weit von Ihren Margenzielen entfernt. Könnte es hier noch Verkäufe geben?

Forberich: Unser Ziel ist eine nachhaltige Steigerung der konzernweiten EBITDA-Marge auf 12 Prozent. In der Segmentbetrachtung genügen die Segmente engineered products und precision components mit ihren normalisierten EBITDA-Margen diesem Anspruch derzeit noch nicht. In beiden Bereichen haben wir jedoch zukunftsweisende Investitionen angestoßen, die im Laufe des Jahres fertiggestellt werden, z. B. für die Herstellung von E-Bike-Komponenten. In anderen Teilbereichen sind die Kapazitäten noch nicht voll ausgeschöpft, werden jedoch in absehbarer Zeit auch mit Neuentwicklungen gefüllt.

Zudem zeigt unsere Vertriebsoffensive aufgrund längerer Zertifizierungsprozesse bei Kunden erst verzögert ihre Wirkung. Wir sind aber zuversichtlich, im Segment engineered products eine normalisierte EBITDA-Marge von größer als 10 Prozent und im Segment precision components eine normalisierte EBITDA-Marge von 10 Prozent bis 15 Prozent zu erreichen.

www.4investors.de: Ein Umsatz von 400 Millionen Euro und ein EBITDA von 40 Millionen Euro sind bei KAP für 2022 realistische Zielvorgaben?

Forberich: Wir haben gemäß vorläufiger Zahlen 2021 Umsatzerlöse in Höhe von 345,8 Millionen Euro erzielt. Das normalisierte EBITDA belief sich auf 35,3 Millionen Euro. Anfang 2022 haben wir das israelische Unternehmen Haogenplast erworben, welches im Geschäftsjahr 2021 ca. 50 Millionen Euro Umsatz und ein EBITDA von ca. 8 Millionen Euro erzielte. Damit sollten wir 2022 in die von Ihnen angesprochenen Größenordnungen

kommen. Allerdings sind die zukünftigen Auswirkungen des Russland-Ukraine-Kriegs und der anhaltenden COVID-19-Pandemie auf unser Geschäft derzeit nur sehr schwer abschätzbar.

www.4investors.de: Die Lieferkettenproblematik ist weiter existent, die Energiepreise ziehen mächtig an. Wie sehr beeinflusst Sie das im laufenden Jahr?

Forberich: Das Segment engineered products war 2021 von den Lieferkettenproblemen in der Automobilindustrie belastet. Daraus folgten signifikante Rohmaterial- und Transportkostensteigerungen auf der Beschaffungsseite. Ebenso war unser Segment flexible films im letzten Jahr von deutlich gestiegenen Rohstoffpreisen bei der Beschaffung von PVC und Weichmachern betroffen. Diese Preissteigerungen konnten wir allerdings zeitverzögert an die Kunden weitergegeben. Daher gehen wir davon aus, dass wir weitere Preissteigerungen in diesem Jahr in allen Bereichen ebenfalls zeitnah, wenn auch mit leichter Verzögerung, an die Kunden weitergeben können.

www.4investors.de: Die Carlyle Group hält rund 45 Prozent an KAP. Haben Sie eine Ahnung, was der US-Investor plant?

Forberich: Die konkreten Absichten von Carlyle im Hinblick auf ihr Investment sind uns nicht bekannt. Daher kann ich dazu leider keine Aussage machen.

www.4investors.de: Haben Sie Engagements in Osteuropa?

Forberich: Ja, wir haben Produktionsstandorte in Belarus, Tschechien, Polen und Ungarn. Derzeit überprüfen wir die Auswirkungen des Russland-Ukraine-Kriegs auf unseren Standort Belarus und bereiten verschiedene Szenarien vor. Unsere anderen drei Standorte in Osteuropa sind aktuell nicht direkt von den Auswirkungen des Krieges betroffen.