

**Ausführungen des Vorstandes (Herr Fried Möller)
anlässlich ordentlichen Hauptversammlung der KAP Beteiligungs-AG
am 30. August 2013**

Herr Vorsitzender,
sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Aktionäre,

die Zahlen sprechen eine klare Sprache - das Geschäftsjahr 2012 ist nicht so gelaufen, wie ich gehofft, geplant und leider auch in der Vergangenheit verkündet habe.

Konjunkturelle Schwierigkeiten, insbesondere im Automobilbereich, haben Schwächen einiger unserer Beteiligungsunternehmen schonungslos offen gelegt. Wir haben zwischenzeitlich reagiert, aber im Nachhinein betrachtet eben zu spät.

Bereits auf der letzten Hauptversammlung habe ich darüber gesprochen, dass wir uns auf eine schwierigere Geschäftslage einrichten. Wie und was wir als Reaktion daraufhin unternommen haben, wird Ihnen Herr Dr. Geyler anschließend darlegen.

Wenn ich auf der letzten Hauptversammlung die rhetorische Frage „Können wir mit dem Jahr 2011 zufrieden sein?“ mit „Ja“ und „Nein“ beantwortet habe, so kann ich für das Geschäftsjahr 2012 nur mit einem klaren „Nein“ antworten.

Der Umsatz wäre ohne den Zukauf des Unternehmens Präzisionsteile Dresden, der einen Umsatz von 11,9 Mio. EUR in 2012 beigesteuert hat, um 5,8% eingebrochen. So sind es mit 418,7 Mio. EUR lediglich moderate 3,1% geworden.

Die operative Marge hat sich auf 1,8% halbiert. Die dennoch vorhandene operative Stärke der KAP-Gruppe zeigt sich allein im EBITDA, das mit 8,5% bzw. 35,7 Mio. EUR über dem Vorjahr mit 33,7 Mio. EUR liegt. Diese positive Entwicklung des

EBITDA zeigt sich auch im Cashflow, der vor Veränderung der Aktiva und Passiva mit 39,6 Mio. EUR ebenfalls leicht über dem Vorjahr mit 38,5 Mio. EUR liegt. Durch einen deutlichen Abbau des Vorratsvermögens, konnten wir den Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit von 20,5 Mio. EUR in 2011 auf 33,8 Mio. EUR in 2012 verbessern. Bei diesen Zahlen sind die Erträge und der Mittelzufluss aus dem Verkauf von Wertpapieren nicht berücksichtigt.

Betrachten wir den Segment-Cashflow vor Zinsen und Steuern so zeigt sich im Segment **engineered products** eine Verbesserung von 23,5 Mio. EUR im Vorjahr auf 36,3 Mio. EUR im Berichtsjahr. Bei **automotive components** konnten wir ebenfalls eine deutliche Verbesserung von minus 4 Mio. EUR auf plus 0,3 Mio. EUR erzielen. Lediglich im Segment **classical textiles**, das für unseren Umsatz so unbedeutend ist, mussten wir eine Verschlechterung im Segment-Cashflow auf minus 3 Mio. EUR hinnehmen.

Das Konzern-Betriebsergebnis von 7,6 Mio. EUR ist für uns eine große Enttäuschung, nachdem ich schon mit den 16,2 Mio. EUR in 2011 nicht ganz zufrieden waren.

Es ist uns im Berichtsjahr offensichtlich nicht gelungen, die negativen Einflüsse des Segments **automotive components** mit einem um Sonderfaktoren bereinigten, negativen Betriebsergebnis von -8 Mio. EUR wie in der Vergangenheit durch entsprechend gute Ergebnisse im Segment **engineered products** auszugleichen. **Engineered products** weist ein mit 19,6 Mio. EUR fast um 6 Mio. EUR geringeres Betriebsergebnis als in der Vorperiode aus. Insbesondere MEP-OLBO konnte nicht an die guten Ergebnisse der Vorjahre anknüpfen.

Nicht ganz unerwartet hat uns das Segment **classical textiles** ein negatives Betriebsergebnis von -3,2 Mio. EUR beschert, nachdem das Vorjahresbetriebsergebnis von -0,5 Mio. EUR noch durch den Verkauf der Kammgarn-Aktivitäten von Stöhr positiv beeinflusst war.

Wenn wir trotz dieses schwachen operativen Geschäftes dennoch ein befriedigendes Konzernergebnis von 12,5 Mio. EUR bzw. 1,83 EUR pro Aktie (Vj. 5,1 Mio. EUR bzw.

0,49 EUR) ausweisen, so ist das allein auf den erfolgreichen Verkauf von Teilen unseres Wertpapierportfolios zurückzuführen.

Es ist uns gelungen zum Jahresende unseren Bestand an Aktien der Münchner Rück zum ursprünglichen Anschaffungskurs zu veräußern. Darüber hinaus haben wir etwas über die Hälfte unseres Bestandes an ING - Aktien abgebaut. Insgesamt hat uns dieser Verkauf einen Ertrag von 10,2 Mio. EUR gebracht und damit zu einem positiven Finanzergebnis von 3,8 Mio. EUR geführt. Wir dürfen dabei allerdings nicht vergessen, dass wir in den Vorjahren entsprechende Verluste, die in der Spitze bei der Münchner Rück bei fast 10 Mio. EUR lagen, Jahr für Jahr im Finanzergebnis verkraften mussten. Bei der ING haben wir uns zu einem Teilverkauf unter Einstand entschlossen, weil, anders als bei der Allianz, die ING keine Dividende gezahlt hat bzw. auf absehbare Zeit zahlen wird.

Die Wertpapierverkäufe waren keine Maßnahme zur Rettung der Gewinn- und Verlustrechnung 2012, sondern folgten unserer Strategie, einer Konzentration auf das operative Geschäft mit der klaren Maßgabe Vermögensgegenstände wie Wertpapiere und Renditeimmobilien peu á peu zu veräußern. Bei den Rendite-Immobilien können wir bereits einen Rückgang von 9,9 Mio. EUR auf 4,9 Mio. EUR feststellen, wobei es sich bei den Verkäufen hauptsächlich um Grundstücke in Südafrika handelt.

Der Abbau von nicht betriebsnotwendigem Vermögen schlägt sich auch in der Konzernbilanz nieder. Die Bilanzsumme ist um 19,2 Mio. EUR auf 378,1 Mio. EUR (Vj. 397,4 Mio. EUR) gesunken, während das Eigenkapital um 12,8 Mio. EUR auf 191,7 Mio. EUR gestiegen ist. Damit erreichen wir im Berichtsjahr wieder eine Eigenkapitalquote von über 50% nach 45% im Vorjahr.

Auch in 2012 haben wir unser hohes Investitionstempo beibehalten, so dass unter Einbeziehung des Unternehmens Präzisionsteile Dresden die Sachanlagen trotz hoher Abschreibungen auf 148,2 Mio. EUR (Vj. 134,7 Mio. EUR) angestiegen sind. Beim Working Capital sind einem angestrebten Abbau allerdings enge Grenzen gesetzt, da unsere großen Abnehmer wie auch Lieferanten ihrerseits ein sehr aktives Working Capital Management betreiben und wir als „Kleine“ gute Miene zum bösen

Spiel machen müssen. So bleibt uns eigentlich nur die Möglichkeit unsere Vorräte streng zu überwachen. Wir konnten diese im Vorjahr trotz der erstmaligen Konsolidierung von Präzisionsteile Dresden um 10,0 Mio. EUR abbauen, was ehrlicherweise im Wesentlichen aber eine Korrektur des überzogenen Aufbaus im Jahr 2011 war.

Die Nettofinanzschulden im Konzern konnten wir deutlich von 68,5 Mio. EUR auf moderate 51,6 Mio. EUR reduzieren und liegen damit unter dem 1,5-fachen des EBITDA von 35,7 Mio. EUR.

Einzelheiten zum Zahlenwerk finden Sie im Geschäftsbericht. Insbesondere möchte ich Sie auf die Auswirkungen der vorzeitigen Anwendung von IAS 19 zur Berechnung der Pensionsrückstellungen auf Seite 76 ff. hinweisen, die das Ergebnis 2011 nachträglich leicht reduziert haben.

Die Kurserholung an den Aktienmärkten bzw. unsere Wertpapierverkäufe prägen auch die Bilanz der Einzelgesellschaft, d.h. der KAP Beteiligungs-AG. Die sonstigen betrieblichen Erträge sind von 5,4 Mio. EUR auf 22,2 Mio. EUR im Berichtsjahr gestiegen, während die operativen Schwächen im Finanzergebnis zu sehen sind. Dort entfielen die Erträge aus den Ergebnisabführungsverträgen, die im Vorjahr noch 18,4 Mio. EUR einbrachten.

Dafür haben wir andererseits auch keine Abschreibungen auf Wertpapiere, die im Vorjahr mit 14,1 Mio. EUR zu Buche schlugen.

Die Bilanzsumme ist durch die Verkäufe von Wertpapieren um 26,1 Mio. EUR auf 267,9 Mio. EUR (Vj. 294,0 Mio. EUR) gesunken. Das Eigenkapital hat sich ebenfalls leicht von 152,2 Mio. EUR auf 154,1 Mio. EUR verbessert, so dass wir mit einer Eigenkapitalquote von 57,5% deutlich besser als im Vorjahr mit 51,8 % liegen.

Dies war die leider wenig erfreuliche Entwicklung des Geschäftsjahres 2012 in Zahlen.

Trotz des operativ enttäuschenden Jahres wollen wir Sie an dem aus unserer Sicht erfolgreichen Verkauf eines Teils unseres Wertpapierdepots teilhaben lassen und schlagen deshalb in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat der Hauptversammlung die Zahlung einer Dividende von 1,00 EUR je Aktie vor.

Zu dem Gegenantrag des Aktionärs Herrn Exner, Oldenburg möchten wir wie folgt Stellung nehmen:

Die vorgeschlagene Ausschüttung von 6,624 Mio. EUR aus dem Jahresüberschuss 2012 der KAP Beteiligungs-AG in Höhe von 8,532 Mio. EUR beträgt 77,6% und im Vorjahr erfolgte sogar eine Ausschüttung, obwohl ein Verlust von 0,532 Mio. EUR angefallen war. Selbst wenn man den Jahresüberschuss aus dem Konzern heranzöge – was sachlich nicht korrekt wäre – liegt die Ausschüttungsquote noch bei 54,5%.

In der heutigen Tagesordnung bitten wir Sie in TOP 5 um Ihre Zustimmung zur Anpassung bestehender Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträgen mit verschiedenen Gesellschaften. Es handelt sich dabei um Ergänzungen aufgrund der veränderten Rechtslage – materiell hat es keine Auswirkungen.

In TOP 7 bitten wir um Ihre Zustimmung zu einer Satzungsänderung, die es uns ermöglicht, zukünftig über das Internet mit Ihnen zu kommunizieren – die Zustimmung dazu, hatten Sie uns bereits 2007 in der HV gegeben. Nun wollen wir auch die Satzung entsprechend anpassen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

**Ausführungen des Vorstandes (Herr Dr. Stefan Geyler)
anlässlich ordentlichen Hauptversammlung der KAP Beteiligungs-AG
am 30. August 2013**

Herr Vorsitzender,
sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Aktionäre,

nachdem Herr Möller ausführlich über das Geschäftsjahr 2012 berichtet hat, möchte ich nun über die Entwicklung im laufenden Geschäftsjahr Bericht erstatten.

Das erste Halbjahr 2013 war in noch stärkerem Maße als 2012 geprägt durch die EURO-Debatte und die dadurch ausgelöste Nachfrageschwäche in den europäischen Automobilmärkten. Die PKW-Neuzulassungen sanken im ersten Quartal nochmals um 8,5% in Deutschland und um 9,8% in der EU27. Offizielle Zahlen für das zweite Quartal liegen noch nicht vor, sie dürften aber kaum grundlegend besser aussehen. Im besten Fall rechnet man für das zweite Halbjahr 2013 mit einer deutlichen Verlangsamung des Nachfragerückgangs und in Italien und Spanien mit einer gewissen Bodenbildung.

Von dieser Nachfrageschwäche waren auch die meisten unserer Beteiligungen betroffen. Andere nicht oder weniger von der Autokonjunktur abhängige Beteiligungen litten unter dem langen Winter, insbesondere die im Bauzulieferbereich aktiven Unternehmen Caplast, Synteen und Kirson.

Vor diesem Hintergrund mussten wir bereits in unserer ersten Zwischenmitteilung 2013 unser ursprüngliches Umsatzziel von 450 Mio. EUR aufgeben.

Im Ergebnis blieben die Umsätze für die Monate Januar bis Juni des laufenden Geschäftsjahres 2013 mit 203,4 Mio. EUR (i. Vj. 219,1 Mio. EUR) deutlich hinter unseren Planungen zurück. Vor dem konjunkturellen Hintergrund ist dies zwar

verständlich, aber für uns dennoch enttäuschend, da in einigen Fällen darüber hinaus die spezifischen Marktchancen zu optimistisch eingeschätzt wurden.

Die insgesamt unbefriedigende Umsatzentwicklung blieb nicht ohne Folgen für das Ergebnis. Für das erste Halbjahr 2013 beträgt das Betriebsergebnis für den Konzern lediglich 3,3 Mio. EUR. Im vergleichbaren Vorjahreszeitraum lag das Betriebsergebnis noch bei 10,9 Mio. EUR. Damit haben wir unser Ziel einer Ergebnisverbesserung gegenüber dem Vorjahr im ersten Halbjahr deutlich verfehlt.

Trotz dieser nicht sehr erfreulichen Geschäftsentwicklung ist und bleibt der KAP-Konzern ein äußerst solide aufgestelltes Unternehmen mit einer Eigenkapitalquote von über 50 % und einem stabilen operativen Cashflow.

Einzelheiten zum Zahlenwerk finden Sie im vorgelegten Halbjahresbericht. Ich möchte nun auf die Situation in den einzelnen Geschäftssegmenten eingehen.

Im Segment engineered products betrug der Halbjahresumsatz 148,4 Mio. EUR, was einem Umsatzrückgang von 9,0 % gegenüber dem ersten Halbjahr 2012 (i. Vj. 164,4 Mio. EUR) entspricht. Den Löwenanteil des Umsatzrückganges verzeichnen wir bei MEP-OLBO und bei der Ballistik-Gruppe.

MEP-OLBO, einer der führenden Hersteller von Festigkeitsträgern für die Kautschukindustrie z.B. für Reifen und Schläuche, litt in besonderem Maße unter der Nachfrageschwäche in der europäischen Automobilindustrie. MEP-OLBO hat zwar einen hervorragenden Ruf für Qualität, Service und Innovation und alle bedeutenden Reifenhersteller von Bridgestone, Michelin, Pirelli bis zu Continental und Goodyear zählen zu den Kunden, aber dem allgemeinen Trend des Nachfragerückgangs in Europa konnte sich auch MEP-OLBO nicht entziehen. Es zeigt sich, dass der eingeschlagene Weg der Vertiefung des Geschäfts in den außereuropäischen Märkten richtig und notwendig ist. Da wir für das zweite Halbjahr nicht mit einer echten wirtschaftlichen Belebung der Nachfrage nach Automobilen in Europa rechnen, wird das Geschäft von MEP-OLBO auch in der zweiten Jahreshälfte unter Druck stehen. Allerdings besteht die sehr berechtigte Hoffnung, dass der Umsatz im

zweiten Halbjahr zumindest das Vorjahresniveau erreicht, da bereits im Vorjahr das zweite Halbjahr unter dem zuvor genannten Nachfragerückgang litt.

Die Ballistik-Gruppe (Mehler Vario System) ist der Spezialist für Ballistik- und Stichschutz oder etwas einfacher gesprochen: für Schutzwesten. Die Kunden kommen ganz überwiegend aus dem öffentlichen Bereich, z.B. die Polizeibehörden. Mehler Vario System hat sich in langen Jahren einen überragenden Ruf für höchste Qualität und Passform erworben. Zwei Kriterien, die in diesem Bereich des Körperschutzes wichtiger sind als der Preis. Da es sich bei den Aufträgen um Projektaufträge von teilweise erheblicher Größenordnung handelt, sind gewisse Umsatzenschwankungen nicht untypisch für dieses Geschäft. Das erste Halbjahr 2013 zählte eher zu den umsatzschwächeren Perioden. Das zweite Halbjahr 2013 wird für Mehler Vario System mit Sicherheit deutlich höhere Umsätze bringen.

Die übrigen Unternehmen aus dem Segment engineered products erreichten bis auf Synteen Lückenhaus im ersten Halbjahr Umsätze in ähnlicher Größenordnung wie im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Dies entspricht auch weitgehend unserer Planung - bis auf die Entwicklung bei Caplast, für die wir aufgrund neuer Produktionsanlagen und neuer Produkte ein Wachstum im deutlich zweistelligen Prozentbereich erwartet haben, was aber nur zur Hälfte erfüllt werden konnte. Auf jeden Fall erwarten wir im zweiten Halbjahr weiteres Wachstum bei Caplast, wohingegen die Geschäfte bei Synteen Lückenhaus weiterhin unter Druck stehen werden.

Im Segment automotive components konnten wir den Umsatz trotz der widrigen Marktumstände auf Vorjahresniveau halten. Der Halbjahresumsatz beträgt 45,7 Mio. EUR und liegt damit ganz leicht über Vorjahr (i. Vj. 45,3 Mio. EUR). Hier zahlen sich ganz allmählich unsere Bemühungen um eine verstärkte Akquisition von Neugeschäft aus. Betrachtet man isoliert nur das zweite Quartal, so konnten wir gegen den Markttrend sogar eine Umsatzsteigerung von 8 % verzeichnen, wozu insbesondere Geiger und die Bebusch-Tochter in Ungarn beigetragen haben.

Für alle unsere Portfoliounternehmen im Bereich automotive components - das ist Geiger, die Gear Motion Gruppe und die Bebusch Gruppe - wird die Akquisition von

Neuprojekten von entscheidender Bedeutung sein, da in der Vergangenheit hier nicht immer mit dem notwendigen Nachdruck gearbeitet wurde und deswegen die Umsatzentwicklung unter unseren Erwartungen blieb.

Unser Ziel ist es nächstes Jahr die 90 Millionen-EURO-Marke beim Umsatz zu übertreffen und in 2015 wollen wir dann die 100 Millionen-EURO-Schwelle erreichen. Dass dies nicht unrealistisch ist, zeigen einige schöne Akquisitionserfolge aus der jüngeren Vergangenheit.

So konnte Geiger vor kurzem die Zusammenarbeit mit Bosch bei den Einspritzinjektoren für Dieselmotoren erheblich ausweiten und vertraglich absichern. Steigende Umsätze sind ab nächstem Jahr zu erwarten.

Gear Motion konnte dieses Jahr schon neue Projekte mit Nidec, Mitsuba, Bosch und Conti gewinnen. Große Hoffnungen auf Umsatzsteigerungen macht man sich bei Gear Motion für ein Bauteil, welches in den e-bike Antrieben zum Einsatz kommt. Eine Anwendung, die sehr im Trend der Zeit liegt.

Bebusch war ebenfalls recht erfolgreich bei der Gewinnung von Neugeschäft und konnte entsprechende Abschlüsse mit Valeo, Nidec und Conti tätigen.

Wir wollen aber auf dem Teppich bleiben was unsere Erwartung an die Umsatzentwicklung im Segment automotive components in der unmittelbar nächsten Zeit angeht, denn am Anfang des Lebenszyklus solch neuer Projekte sind die Umsätze noch klein und wir dürfen nicht vergessen, dass wir auch Produkte in unserem Portfolio haben, die am Ende ihres Lebenszyklus stehen und die irgendwann in den nächsten 1 – 2 Jahren auslaufen.

Das Segment classical textiles spielt mit einem Umsatzanteil von weniger als 5 % am Konzernumsatz zwar keine gewichtige Rolle mehr, dennoch sind wir mit der Geschäftsentwicklung in diesem Bereich nicht zufrieden. Betrag der Halbjahresumsatz im Vorjahr noch 9,1 Mio. EUR, so konnten im ersten Halbjahr 2013 nur noch 8,4 Mio. EUR Umsatz erzielt werden.

Insbesondere den nochmaligen Umsatzrückgang bei TUZZI – unser Label für gehobene und feminine Damenmode - haben wir nicht erwartet und dieser entsprach auch nicht den Signalen, die wir aus der Vororderperiode von den Kunden bekommen haben. Aber der lange Winter und das verregnete Frühjahr hat wohl dämpfend auf die Kauffreude der Konsumenten gewirkt. Für die Herbst-/ Winter Saison rechnen wir mit anziehenden Umsätzen, aber die 20 Millionen Umsatz Schwelle werden wir im Segment classical textiles wohl nicht erreichen.

Im Segment engineered products betrug das Betriebsergebnis 7,6 Mio. EUR (i. Vj. 12,6 Mio. EUR). Die Verschlechterung des Betriebsergebnisses fand im Wesentlichen bei MEP-OLBO, Synteen und im Ballistik-Bereich statt, also bei den Unternehmen deren Umsätze auch rückläufig waren. Für die anderen Unternehmen im Segment engineered products lag das Betriebsergebnis auf dem Vorjahresniveau, meistens sogar leicht darüber.

Im Segment automotive components belief sich das Betriebsergebnis zum Halbjahr auf – 2,3 Mio. EUR und war damit leicht besser als im ersten Halbjahr des Vorjahres mit – 3,4 Mio. EUR.

Das Segment classical textiles erwirtschaftete im ersten Halbjahr ein Betriebsergebnis von – 1,7 Mio. EUR, was exakt auf Vorjahresniveau liegt.

Insgesamt sind wir also in allen Segmenten von unseren Ergebniszielen weit oder sehr weit entfernt. Dies ist nicht akzeptabel und erfordert energisches Handeln. Davon möchte ich jetzt berichten.

Blicken wir zunächst auf das Segment engineered products. Unsere Zielsetzung für das Segment engineered products ist eine Umsatzrendite von 8,0 %, für das erste Halbjahr liegt sie bei 5,1 %. Da MEP-OLBO als umsatzstärkstes Unternehmen im Konzern fast 50 % des Segmentumsatzes generiert, darf auch seine Umsatzrendite nicht zu weit von der 8,0 % Marke entfernt sein.

Davon ist MEP-OLBO zurzeit jedoch weit entfernt. Das Hauptproblem sind die hohen Kosten an den beiden deutschen Standorten. Wir werden deshalb die

deutschen Standorte deutlich schlanker gestalten, aber auch Produktionskapazität von Deutschland nach den heute bereits sehr wettbewerbsfähigen Fabriken in Tschechien (Jilmenice) und Portugal verlagern. Durch die weitere Konzentration der Produktion in Portugal und Tschechien verbessert sich dort nochmals die economies of scale deutlich und hilft die Ergebnisse weiter zu verbessern.

Daneben werden wir auch den gesamten Verwaltungsbereich bei MEP-OLBO deutlich schlanker gestalten und einige Änderungen in der Managementstruktur vornehmen. Die bisherige Managementstruktur hat sich nämlich als ineffizient erwiesen und das Unternehmen wurde dadurch in seiner Entwicklung gebremst. Zu viele Entscheidungsebenen und ein überdimensioniertes mittleres Management führten dazu, dass sich das Unternehmen nicht schnell genug entwickeln konnte. Wir werden daher eine wesentlich schlankere Führungsstruktur etablieren mit klaren Zuständigkeiten und weniger Personal.

Mit diesen Maßnahmen, die bereits im Detail ausgearbeitet sind, wird MEP-OLBO auch in Europa wieder eine angemessene Rendite erwirtschaften und damit einen signifikanten Beitrag zum Segmentergebnis leisten.

Neben diesen notwendigen Strukturmaßnahmen, liegt uns auch die technologische Weiterentwicklung bei unseren Konzernunternehmen am Herzen. Und auch hier geht MEP-OLBO neue Wege. Zurzeit wird dort nämlich eine neue Produktionstechnologie entwickelt, die eine Verdoppelung der Produktionsgeschwindigkeit für den chemischen Ausrüstungsprozess ermöglichen wird. Noch sind nicht alle Detailfragen gelöst, aber wir sind vorsichtig optimistisch, dass wir die erste Anlage dieser Art schon Ende nächsten Jahres installieren können. Hiermit könnte MEP-OLBO eine ganz neue Tür im Wettbewerb öffnen.

Eine weitere Konsolidierungsmaßnahme im Segment engineered products betrifft Synteen & Lückenhaus. Die Ergebnisentwicklung verlief in der jüngeren Vergangenheit recht unbefriedigend. Wir kommen deswegen nicht umhin, auch in diesem Fall die Produktionsaktivitäten an einem Standort zu bündeln. Wir werden deshalb den Standort in Heretsried bei Augsburg schließen und die dortige Produktion in unser Werk in Tschechien (Hlinsko) verlagern. Die Arbeiten hierzu sind

in vollem Gange und wir erwarten die Maßnahme noch in diesem Jahr vollständig abschließen zu können.

Wenden wir uns dem Segment automotive components zu. Leider befinden wir uns mit diesem Bereich schon seit einiger Zeit in den roten Zahlen. Was sind die Ursachen?

Zum einen befinden sich zu viele Produkte in der zweiten Hälfte ihres Lebenszyklus und zum anderen sind die vorhandenen Kapazitäten nicht hinreichend ausgelastet. Über unsere verstärkten Bemühungen um die Akquisition von Neuprojekten und über die ansehnlichen jüngsten Erfolge habe ich bereits berichtet. Den zweiten Punkt der Unterauslastung kann man auch anders formulieren: von den 5 Fabriken in Deutschland ist eine zu viel.

Wir haben deswegen schon zu Beginn des Jahres mit der Ausarbeitung eines Plans zur Schließung des Gear Motion Werkes in Karlsbad begonnen. Wir werden die dortige Produktion in unser Dresdner Werk und in unser Werk in Weißrussland verlagern. Dieses Projekt wird nach jetziger Planung im zweiten Quartal des nächsten Jahres abgeschlossen sein.

Natürlich werden wir in diesem Jahr von dieser Maßnahme noch nicht profitieren können und zudem wird das Ergebnis dieses Jahr auch noch durch die Sonderbelastungen aus der Werksschließung in noch unbekannter Höhe belastet werden, aber schon 2014 wird sich das Ergebnis spürbar verbessern. In 2015 wollen wir wieder schwarze Zahlen schreiben.

Schließlich betrachten wir das Segment classical textiles. Auch hier ist die Ergebnissituation immer noch völlig unbefriedigend.

Unsere Strategie in diesem Segment hat zwei Stoßrichtungen.

Bei Richter International in Toronto suchen wir aktiv nach einem geeigneten Ausstieg. Wir rechnen damit, in den nächsten 6 – 12 Monaten Vollzug melden zu können.

Bei TUZZI hingegen glauben wir an das Erholungspotenzial und wir möchten dem Management von TUZZI die Chance geben den Turnaround zu schaffen. Der Schlüssel liegt in der Verbesserung der im Vergleich zum Branchendurchschnitt viel zu niedrigen Rohmarge. Wir führen derzeit konstruktive Gespräche mit dem Management und die Umriss eines Plans für ein besseres Margenmanagement liegen auf den Tisch. Unser Ziel ist es, selbstverständlich auch im Segment classical textiles wieder schwarze Zahlen zu schreiben. Ansonsten werden wir bei Tuzzi ebenfalls den Ausstieg suchen.

Wir sind davon überzeugt, dass uns die eingeleiteten Maßnahmen entscheidend helfen werden, eine Umsatzrendite oberhalb von 5 % im Konzern zu erreichen. Das Jahr 2014 wird allerdings noch von Sonderbelastungen aus Restrukturierungen gekennzeichnet sein. Ich möchte zum Schluss unsere Einschätzungen für das Gesamtjahr 2013 kurz und knapp zusammenfassen:

Im Segment engineered products werden wir die 300 Millionen-EURO-Umsatzschwelle wohl überschreiten und wir rechnen mit einem Betriebsergebnis jenseits von 15 Mio. EUR, allerdings vor Sonderbelastungen aus Restrukturierungen. Kurzfristiges Aufwärtspotential besteht durch die anziehenden Geschäfte von Mehler Vario System.

Im Segment automotive components erwarten wir für das Gesamtjahr einen Umsatz oberhalb von 85 Mio. EUR mit einem halbierten Verlust im Vergleich zum Vorjahr. Also die Hälfte von – 11 Mio. EUR. Auch hier gilt: vor Sonderbelastungen aus Restrukturierungen.

Im Segment classical textiles werden wir die Umsatzmarke von 20 Mio. EUR knapp verfehlen. Der Verlust in diesem Segment wird an der -3 Millionen-EURO-Marke kratzen, sie aber wahrscheinlich nicht durchbrechen.

Wir rechnen mit einem Konzernumsatz von 410 Mio. EUR. Das Konzernergebnis wird vor Sonderbelastungen aus Restrukturierungen auf Vorjahreshöhe liegen. Zur Erinnerung: Im Vorjahr war das Betriebsergebnis im Konzern 7,6 Mio. EUR.

Damit läge die Umsatzrendite bei 1,85 %, also noch ein ganzes Stück entfernt vom Ziel in 2015.

Auch wenn es zurzeit einige „Baustellen“ im Konzern gibt, sind wir zuversichtlich diese sukzessive abzarbeiten und die Umsatzrendite in den nächsten zwei Jahren wieder deutlich zu erhöhen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!