

**Ausführungen des Vorstandes
anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung der KAP Beteiligungs-AG
am 29. August 2014**

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

im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir wie angekündigt die Konsequenzen aus Überkapazitäten und einer unbefriedigenden Ergebnisentwicklung gezogen und ein umfangreiches Restrukturierungsprogramm aufgelegt. Davon betroffen sind die Geschäftsfelder engineered products (technische Textilien) und automotive components (Autozulieferteile). So haben wir im Berichtszeitraum ein Werk in Baden-Württemberg mit 90 Mitarbeitern und ein Werk in Bayern mit 25 Beschäftigten geschlossen. Für das Stammwerk in Fulda haben wir einen Sozialplan für 120 von 800 Mitarbeitern aufgelegt. Zielsetzung aller Maßnahmen ist eine deutliche Reduktion der Personalkosten.

Die eingeleitete Umstrukturierung wird uns allerdings dieses und auch noch nächstes Jahr beschäftigen. Bilanziell wurde der Aufwand so weit wie möglich bereits im Berichtsjahr berücksichtigt. Insgesamt betragen die Sonderaufwendungen 16,0 Mio. EUR für Werksschließungen und Wertberichtigungen (Impairments).

Damit landet das Betriebsergebnis der KAP Beteiligungsgesellschaft bei -9,4 Mio. EUR und damit deutlich im Negativen. Das um die Sonderaufwendungen bereinigte Betriebsergebnis liegt mit 6,6 Mio. EUR knapp unter dem Vorjahreswert von 7,6 Mio. EUR – auch durch den Wegfall einmaliger, sonstiger Erträge wie wir sie in 2012 verbuchen konnten. Das Finanzergebnis beträgt 0,4 Mio. EUR nach 3,8 im Vorjahr – darin enthalten sind Erträge aus Wertpapieren in Höhe von 5,1 Mio. EUR, im Vorjahr waren es 12,7 Mio. EUR. Das Ergebnis vor Ertragsteuern beträgt somit -9,0 Mio. EUR nach +11,4 Mio. im Vorjahr.

Den Vorjahresumsatz von 418,7 Mio. EUR haben wir mit 413,7 Mio. EUR knapp verfehlt. Positiv anzumerken ist, dass der Umsatz im zweiten Halbjahr bereits wieder 5 % über dem des entsprechenden Vorjahreszeitraums lag. Hier merkt man, dass sich die Weltkonjunktur in der zweiten Jahreshälfte 2013 stabilisierte, nachdem die Unsicherheiten über den weiteren Verlauf der EURO-Krise durch die aufgelegten Rettungsprogramme abnahmen.

Für das Segment engineered products steht die Mehler AG als Zwischenholding. Die Gesellschaften dieses Geschäftsfeldes sind in sehr unterschiedlichen Branchen und Regionen tätig. Der Segmentumsatz sank um 4,5 % von 313,0 Mio. EUR im Vorjahr auf 299,0 Mio. EUR im Berichtsjahr. Ursächlich ist der Umsatzrückgang bei MEP-OLBO und bei der Ballistik-Gruppe. Zwar konnten wir Umsatzsteigerungen bei Caplast, Kirson und Elbtal verzeichnen, diese reichten aber nicht aus, die Umsatzrückgänge bei MEP-OLBO und der Ballistik-Gruppe zu kompensieren. Bei MEP-OLBO war die im ersten Halbjahr 2013 noch sehr ausgeprägte EURO-Debatte und die dadurch ausgelöste Nachfrageschwäche in den europäischen Automobilmärkten verantwortlich für den Umsatzrückgang. Die Ballistik-Gruppe hatte in 2012 überragende Umsätze zu verzeichnen und konnte dies in 2013 nicht auf demselben Niveau wiederholen.

Die Restrukturierungsmaßnahmen bei Synteen und insbesondere bei MEP-OLBO belasten das Segmentergebnis mit insgesamt 7,0 Mio. EUR. Dies und ein etwas ungünstigerer Produktmix führten zu einem deutlichen Ergebnisrückgang von 19,6 Mio. EUR in 2012 auf 8,6 Mio. EUR im Berichtsjahr.

Die Unternehmen des Segments automotive components sind in der Tochtergesellschaft GM Tec Industries GmbH zusammengefasst. Hier gelang es uns, den Segmentumsatz um 8,4 % auf 91,8 Mio. EUR zu steigern, womit wir unsere Prognose zu Anfang des Jahres von 6 % Umsatzwachstum leicht übertreffen konnten. Insbesondere Geiger und die Bebusch-Gruppe konnten beim Umsatz zulegen. Allerdings ist auch in diesem Geschäftsfeld das Betriebsergebnis durch erhebliche Sonderaufwendungen von insgesamt 7,3 Mio. EUR belastet. Dies führt zu einem erneut unbefriedigenden Segmentergebnis von -12,4 Mio. EUR, nach - 11,0 Mio. EUR in 2012.

Der Umsatz in unserem dritten und kleinsten Geschäftsfeld, den classical textiles, lag mit 21,5 Mio. EUR zwar über dem Vorjahresumsatz, dennoch verschlechterte sich das Segmentergebnis nochmals von -3,2 Mio. EUR auf -3,8 Mio. EUR, insbesondere wegen einer notwendig gewordenen Wertberichtigung bei TUZZI in Höhe von 0,7 Mio. EUR. Damit ist das vor einem Jahr gesetzte Ziel einer Trendwende nicht erreicht worden.

Die Investitionen in Sachanlagen lagen mit 23,9 Mio. EUR etwas unter den entsprechenden Abschreibungen von 25,5 Mio. EUR. Investitionsschwerpunkte waren Modernisierungsmaßnahmen und neue Produktionsmaschinen bei MEP-OLBO sowie ein Kapazitätsausbau bei Geiger.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit liegt bei 23,5 Mio. EUR gegenüber 33,8 Mio. EUR im Vorjahr. Damit konnten die Investitionen in Sachanlagen praktisch vollständig durch den Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit gedeckt werden. Zum 31. Dezember 2013 beschäftigen wir 3.045 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Dies entspricht einem Rückgang von 1,4 % gegenüber dem Vorjahr.

Entsprechend unserer strategischen Zielsetzung haben wir unsere nicht operativen Aktiva weiter abgebaut. So konnten wir in Südafrika ein Grundstück in East London mit Gewinn veräußern. Außerdem haben wir das günstige Aktienumfeld genutzt und die restlichen in unserem Portfolio befindlichen ING-Aktien für 7,9 Mio. EUR abgegeben. Trotzdem ist der verbliebene Wert des Wertpapierportfolios um fast 2,0 Mio. EUR auf 42,0 Mio. EUR gestiegen. Es enthält jetzt noch 280.000 Allianz- und 210.834 Deutsche Bank-Aktien.

Der Abbau von nicht betriebsnotwendigem Vermögen schlägt sich auch in der Konzernbilanz nieder. Die Bilanzsumme ist nochmals deutlich um 17,1 Mio. EUR auf 361,0 Mio. EUR reduziert worden. Das Eigenkapital beläuft sich auf 177,9 Mio. EUR und die Eigenkapitalquote war mit 49,2 % gegenüber der von 2012 mit 50,7 % nahezu unverändert.

Außerplanmäßige Wertminderungen auf Sachanlagen in Höhe von 4,7 Mio. EUR und das etwas verminderte Investitionstempo führten dazu, dass die Sachanlagen von 148,2 Mio. EUR auf 140,1 EUR gefallen sind.

Das Working Capital verringerte sich leicht von 117,7 Mio. EUR auf 114,1 Mio. EUR. Dem weiteren angestrebten Abbau sind allerdings enge Grenzen gesetzt, da unsere großen Abnehmer ihrerseits ein sehr aktives Working Capital Management betreiben. Außerdem sind deren Anforderungen an unsere Fähigkeit kurzfristig zu liefern über die Jahre eher größer als kleiner geworden.

Die Nettofinanzverschuldung haben wir weiter reduziert. Sie liegt zum Jahresende bei 47,4 Mio. EUR gegenüber 51,6 Mio. EUR im Vorjahr.

Die übrigen Rückstellungen stiegen um 9,1 Mio. EUR auf 33,8 Mio. EUR, im Wesentlichen durch die Zuführung von noch nicht ausbezahlten Abfindungen in Höhe von 7,7 Mio. EUR.

Bei unserer Tochtergesellschaft STÖHR & Co. AG i. L. haben sich im Berichtsjahr unsere Erwartungen erfüllt. Die offene Steuerfrage hat sich in unserem Sinne geklärt, und die Immobilie in Mönchengladbach konnte für 1,25 Mio. EUR und damit 0,7 Mio. EUR über dem Buchwert verkauft werden.

Der Einzelabschluss der Stöhr AG weist ein Ergebnis von 1,46 Mio. EUR und per 31.12.2013 ein Eigenkapital von 13,9 Mio. EUR bzw. 2,17 EUR/ Aktie aus. Damit liegen wir beim Ausgangsniveau von 14,0 Mio. EUR am 1.7.2009 zum Zeitpunkt der Liquiditätseröffnung – allerdings konnten wir zwischenzeitlich 22,4 Mio. EUR bzw. 3,50 EUR/ Aktie an die Aktionäre zurückzahlen.

Die operativen Schwächen im Verbund mit den hohen Restrukturierungsaufwendungen finden auch im Finanzergebnis des Einzelabschluss der KAP Beteiligungs-AG ihren Niederschlag. Die Aufwendungen aus Verlustübernahmen stiegen wegen der Restrukturierungsbelastungen noch einmal deutlich an, so dass sich das Finanzergebnis von -10,9 Mio. EUR in 2012 auf – 25, 5 Mio. EUR in 2013 signifikant verschlechterte. Positiv zu verbuchen ist, dass auch in

2013 das Betriebsergebnis im Einzelabschluss durch die hohen sonstigen betrieblichen Erträge deutlich positiv ausfiel. Dahinter steckt die Kurserholung an den internationalen Aktienmärkten, die zu einer nicht unerheblichen Zuschreibung auf die Wertpapiere in unserem Aktienportfolio führte. Darüber hinaus hat der Verkauf unserer ING-Aktien ebenfalls zu Erträgen aus dem Abgang von Wertpapieren des Anlagevermögens geführt. Im Gegensatz zu 2012 konnte damit allerdings nicht das sehr negative Finanzergebnis kompensiert werden und so endet das Jahr 2013 mit einem Jahresfehlbetrag von -15,9 Mio. EUR, nachdem in 2012 noch ein Jahresüberschuss von +8,5 Mio. EUR erwirtschaftet wurde.

Durch den Rückgang der Finanzforderungen im Verbundbereich hat sich eine deutliche Bilanzverkürzung ergeben. Die Bilanzsumme ist von 267,9 Mio. EUR um 32,6 Mio. EUR auf 235,3 Mio. EUR gesunken. Das Eigenkapital ist von 154,1 Mio. EUR auf 131,6 Mio. EUR gesunken. Die Eigenkapitalquote ist nur leicht von 57,5 % auf 55,9 % zurückgegangen.

Zusammengefasst ist das Jahr gekennzeichnet durch die Einleitung von Restrukturierungsmaßnahmen in den beiden Hauptgeschäftsfeldern engineered products und automotive components. Wir haben damit die Weichen gestellt für eine nachhaltige Restrukturierung bei denjenigen Beteiligungen deren Ergebnistrend in den letzten Jahren negativ war. Einige kleinere Maßnahmen sind bereits in 2013 abgeschlossen worden und wirken schon in 2014. Andere Maßnahmen sind in ihrer Durchführung recht komplex und erstrecken sich bis in das Jahr 2015 hinein.

Blicken wir nun auf das erste Halbjahr 2014. Unsere erste Zwischenmitteilung in diesem Jahr haben wir noch mit der Überschrift „schwacher Jahresauftakt“ versehen. Und in der Tat stagnierten die Umsätze in unserem größten Segment engineered products nach dem ersten Quartal auf dem recht schwachen Vorjahresniveau. Erfreulicherweise konnten wir nun im zweiten Quartal deutlich zulegen. Da auch die Erlöse im Geschäftsfeld automotive components im zweiten Quartal an Fahrt gewannen, sind im ersten Halbjahr die Umsatzerlöse des Konzerns um insgesamt 5,3 % auf 214,1 Mio. EUR angestiegen. Dies ist die erfreuliche Seite der Entwicklung. Blickt man nun näher auf die einzelnen Geschäftsfelder und auf die Segmentergebnisse, so erkennt man, dass es Erklärungsbedarf gibt.

Das Segment engineered products konnte im zweiten Quartal seine Umsätze um 11% steigern. Insbesondere der Bereich Folien- und sonstige Festigkeitsträger mit Caplast, Kirson und Elbtal zeigt eine gute Entwicklung. Insgesamt stieg im ersten Halbjahr der Segmentumsatz um 5,5 % von 148,4 Mio. EUR auf 156,6 Mio. EUR.

Beim Segmentergebnis konnten wir den Rückstand aus dem ersten Quartal aufholen. Wir liegen im ersten Halbjahr mit 8,0 Mio. EUR knapp über den 7,6 Mio. EUR des vergleichbaren Vorjahreszeitraums. Fragt man, ob dieses Ergebnis nun im Rahmen der Erwartung liegt, so muss man konstatieren: im Prinzip ja.

Aber wie so oft zeigen sich bei einem detaillierteren Blick Licht und Schatten. Vor allem Elbtal, aber auch Kirson haben uns im ersten Halbjahr sehr viel Freude gemacht. Beide haben Kostensenkungsprogramme erfolgreich umgesetzt und konnten gegenüber dem Vorjahr zulegen, im Falle von Elbtal sogar sehr kräftig. Auch die Ballistik-Gruppe konnte beim Ergebnis wieder zulegen.

Bei MEP-OLBO hatten wir ein leicht positives Ergebnis erwartet, aber die mit dem Restrukturierungsprogramm verbundenen Maschinenverlagerungen von Deutschland nach Portugal und Tschechien haben mehr Zusatzkosten verursacht als ursprünglich geplant und damit das Ergebnis von MEP-OLBO ins Negative gedrückt. Aber die getroffenen Maßnahmen sind insgesamt gut vorangekommen und ab 2015 sollte MEP-OLBO wieder in die Gewinnzone kommen.

Die Erlöse im Segment automotive components haben sich im Vergleich zum Vorjahr von 45,7 Mio. EUR um 7,7 % auf 49,2 Mio. EUR verbessert, was auch unserer Erwartung entsprach. Allerdings blieb das Segmentergebnis mit -2,7 Mio. EUR wie im Vorjahr deutlich im Negativen. So enttäuschend sich das im ersten Moment anhört, so muss man doch feststellen, dass dieses Ergebnis nicht sehr weit weg von unserer ursprünglichen Planung liegt. Im zweiten Halbjahr erwarten wir nun eine deutliche Verbesserung des Segmentergebnisses, da dann die eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen zunehmend Wirkung zeigen.

Die Umsätze im Segment classical textiles sind von 8,4 Mio. EUR auf 5,9 Mio. EUR zurückgegangen. Dies resultiert aus dem Wegfall der Umsätze von Richter International, die wir bereits zum Jahreswechsel verkauft haben und damit den vorletzten Schritt getan haben, uns aus diesem Segment zurückzuziehen. Den letzten Schritt haben wir im Juli getan, in dem wir im Rahmen eines MBO unsere

Anteile an der TUZZI verkauft haben. Voraussetzung für diesen Schritt war eine deutliche Reduktion der Mitarbeiterzahl. Die finanziellen Belastungen aus dem damit verbundenen Sozialplan sind im Segmentergebnis in Höhe von -5,1 Mio. enthalten. Damit ist der schon vor einigen Jahren angekündigte Rückzug aus dem Segment classical textiles abgeschlossen.

Das Konzernbetriebsergebnis zum Halbjahr beträgt 0,2 Mio. EUR. Eine höhere Materialquote auf Grund eines ungünstigeren Produktmix und die Kosten von 3,3 Mio. für den Sozialplan bei TUZZI trugen dazu bei, dass wir das Halbjahresergebnis von 3,3 Mio. EUR des Vorjahres nicht erreicht haben.

Bevor ich einen Ausblick auf die zweite Jahreshälfte gebe, macht es Sinn, sie über eine weitere wichtige Veränderung im Beteiligungsportfolio der KAP zu informieren. Den meisten von Ihnen dürfte unsere Ad-hoc-Meldung vom 24. Juni 2014 nicht entgangen sein, in der wir über den Verkauf der Ballistik-Gruppe informierten. Diese ad-hoc Meldung möchte ich zitieren:

„Die Mehler AG, eine 100%-ige Tochtergesellschaft der KAP Beteiligungs-Aktiengesellschaft, hat heute eine Vereinbarung über den Verkauf des Geschäftsbereichs Ballistik (bestehend aus der Mehler Vario Systems GmbH und deren Tochtergesellschaften) abgeschlossen. Der Kaufpreis liegt im hohen zweistelligen EUR-Millionenbereich. Mit dem Verkauf zieht sich die KAP Beteiligungs-Aktiengesellschaft aus dem Geschäftsbereich ballistische Produkte zurück. Die Veräußerung wird im dritten Quartal vollzogen und führt zu einem hohen Buchgewinn für die KAP Beteiligungs-Aktiengesellschaft.

Käufer ist eine Beteiligungsholding mit Sitz in München, hinter der bekannte Unternehmerfamilien stehen und die beabsichtigt, die Mehler Vario Systems in den kommenden Jahren langfristig und nachhaltig weiterzuentwickeln.“

-Zitatende-

Das Closing hat am 24.Juli 2014 stattgefunden. Damit ist eine außerordentliche Erfolgsstory an ihrem Ende im KAP-Konzern angelangt. Die Ballistik-Gruppe hat vor über 20 Jahren mit kaum mehr als einer Handvoll Mitarbeitern angefangen. Noch vor zehn Jahren hat man nicht mehr als 10 Mio. EUR Umsatz gemacht. Heute hat die

Ballistik-Gruppe bei Schutzwesten in Deutschland einen Marktanteil von 90 % und in Europa von mehr als 30 % und ist trotz allen Wachstums von hoher Profitabilität geblieben. Aber im jetzt Erreichten liegt auch unsere Motivation uns von der Ballistik Gruppe zu trennen. Zum einen stimmt der Verkaufspreis. Zum anderen braucht der nächste Entwicklungsschritt der Ballistik-Gruppe wieder Zeit. Dies wäre nämlich das verstärkte Vordringen in die außereuropäischen Märkte. Auch die Profitabilität wird sich durch diese Aufbauarbeit vorübergehend mindern, vielleicht sogar für mehrere Jahre.

Kurz und gut, wir sind davon überzeugt, dass der von uns gewählte Verkaufszeitpunkt für uns ein sehr günstiger ist, in etwa so, wie bei einer Aktie am Abschluss eines Hausse-Zyklus.

.

Nur falls Sie sich fragen sollten, wir planen keine weiteren Verkäufe.

Den Netto-Ertrag dieser Transaktion erwarten wir in der Größenordnung von 60,0 Mio. EUR im Konzern. Einen Teil des Verkaufserlöses werden wir zur Finanzierung der anstehenden Sozialpläne bzw. Schließungskosten bei MEP-OLBO und TUZZI einsetzen. Einen weiteren Teil planen wir in Abstimmung mit unseren Finanzierungspartnern, an unsere Aktionäre auszuschütten und diese damit angemessen am Verkauf der Ballistik-Gruppe zu beteiligen. Der verbleibende Teil stärkt nochmals unsere Bilanz bzw. steht für Akquisitionen zur Verfügung.

Nach diesem wichtigen Einschub wird auch der von mir gegebene Ausblick für das zweite Halbjahr verständlich.

Mit dem Abgang der Ballistik-Gruppe und der TUZZI verlieren wir natürlich an Umsatz. Je nachdem, ob es sich um ein schwaches oder starkes Jahr handelt, liegt der abgegebene Umsatz bei 50 – 75 Mio. EUR. Auf der Ergebnisseite haben wir mit der Ballistik-Gruppe ein sehr ertragsstarkes Unternehmen abgegeben und uns mit der TUZZI von einem notorischen Verlustbringer getrennt. Da die Ballistik-Gruppe deutlich größer ist, ist der Netto-Effekt negativ. Auf Jahresbasis werden wir 4 – 6 Mio. EUR an Ergebnis abgegeben haben. Dies können wir uns leisten, weil die eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen schon in diesem Halbjahr Wirkung entfalten.

Was heißt dies nun für das zweite Halbjahr?

Beginnen wir mit classical textiles, weil dies am einfachsten auszudrücken ist: Null Umsatz, Null Ergebnis.

Im Segment engineered products verlieren wir durch den Wegfall der Ballistik-Gruppe im zweiten Halbjahr natürlich an Umsatz und Ertrag. Darüber hinaus ist das zweite Halbjahr traditionell immer etwas schwächer für unsere im Baubereich tätigen Beteiligungen. Wir denken aber, dass auf Gesamtjahressicht engineered products einen Umsatz in der Gegend von 280,0 Mio. EUR erreichen sollte. Das Segmentbetriebsergebnis dürfte bei 10,0 Mio. EUR landen. In 2015 ist wegen des kompletten Wegfalls der Ballistik-Gruppe mit einem Segmentumsatz von etwa 260,0 Mio. EUR zu rechnen. Beim Segmentergebnis werden wir versuchen trotz Wegfalls der Ballistik-Gruppe, nicht zu große Abstriche gegenüber dem 2014er Ergebnis zu machen.

Verbleibt noch das Segment automotive components. Hier rechnen wir im zweiten Halbjahr mit einem ähnlichem Umsatz wie im ersten Halbjahr, also mit rund 50,0 Mio. EUR, so dass wir bei einem Jahresumsatz in der Gegend von 100,0 Mio. EUR landen dürften, eine Steigerung von fast 10 % gegenüber 2013. Beim Betriebsergebnis planen wir im zweiten Halbjahr den Segmentverlust auf unter eine Million EUR zu begrenzen. Dies ist eine deutliche Verbesserung gegenüber dem ersten Halbjahr. Auf Gesamtjahressicht rechnen wir also mit einem Segmentbetriebsergebnis zwischen -3,5 Mio. EUR und -3,0 Mio. EUR. In 2015 planen wir dann eine schwarze Null beim Segmentbetriebsergebnis.

Fasst man die Entwicklung in den einzelnen Geschäftsfeldern zusammen, so rechnen wir mit einem Konzernumsatz der 20 – 25 Mio. EUR unter dem Vorjahresumsatz liegt, also bei etwa 390,0 Mio. EUR.

Beim Konzernbetriebsergebnis rechnen wir in diesem Jahr bei knapp 2 Mio. EUR zu landen, nach -9,4 Mio. im Vorjahr.

In unserer Mittelfristplanung streben wir für den Konzernumsatz einen Umsatz von 400,0 Mio. EUR an. Ob wir dies in 2016 oder 2017 erreichen wollen, lassen wir heute

offen. Bei der Profitabilität streben wir eine Umsatzrendite von 5 % an. Aber auch hier werden wir noch 2 oder 3 Jahre brauchen bis wir dieses Ziel erreichen.

Wie von Herrn Daun schon angekündigt, wollen wir Sie an dem aus unserer Sicht sehr erfolgreichen Verkauf der Ballistik-Gruppe teilhaben lassen. In unserer Einladung zur diesjährigen Hauptversammlung steht unter dem zweiten Tagungsordnungspunkt der Vorschlag einer Dividende von 1,- EUR/ Stückaktie. In unserer Aufsichtsratssitzung heute Morgen hat der Vorstand und der Aufsichtsrat diesen Punkt noch einmal eingehend diskutiert und wir sind zu dem Schluss gekommen, dass eine höhere Dividende den Erfolg der Transaktion angemessener widerspiegeln würde. Wir schlagen deshalb in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat der Hauptversammlung die Zahlung einer Dividende von 2,40 EUR/ Stückaktie vor.

Ich möchte an dieser Stelle nicht versäumen, unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für Ihre gut geleistete Arbeit und dem Aufsichtsrat für sein allzeit offenes Ohr und seine stetige Unterstützung zu danken.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.