

AUSFÜHRUNGEN

VON

DR. STEFAN GEYLER

VORSITZENDER DES VORSTANDES DER KAP BETEILIGUNGS-AG

ANLÄSSLICH DER

30. ORDENTLICHEN HAUPTVERSAMMLUNG

AM 26. AUGUST 2016

IN FRANKFURT AM MAIN

ES GILT DAS GESPROCHENE WORT

---

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

herzlich willkommen zur Hauptversammlung der KAP Beteiligungs-AG.

2015 war für die KAP Beteiligungs-AG ein erfreuliches Jahr. Wir haben in einem schwierigen Umfeld das operative Geschäft weiter verbessert

- der bereinigte Umsatz ist um 2,3% angestiegen
- das Betriebsergebnis hat sich mehr als verdoppelt
- und wir haben weitere Fortschritte bei der Sanierung ertragschwacher Geschäfte gemacht

Damit haben wir unsere wesentlichen Ziele erreicht. Und das trotz großer geopolitischer und wirtschaftlicher Veränderungen. Insofern blicken wir auch auf ein erfolgreiches Jahr zurück!

## **Rückblick**

Es hat sich wieder gezeigt: die KAP-Beteiligungs-AG ist ein starker Konzern, der seinen Aktionären mit hohen Dividendenausschüttungen immer wieder Freude gemacht hat. Das dies so ist, ist vor allem zwei Männern zu verdanken: meinem Vorstandskollegen Herrn Fried Möller und dem Aufsichtsratsvorsitzenden, Herrn Claas Daun.

Herr Möller hat zusammen mit Herrn Daun das Unternehmen geformt und geprägt wie kein anderer. Die Geschichte der KAP ist eng verbunden mit dem Niedergang der klassischen Textilindustrie in Deutschland und Südafrika.

„Notleidende Unternehmen günstig erwerben und sanieren“ war lange Zeit das Geschäftsmodell, ganz nach dem Motto „Werte schaffen und nicht Werte kaufen“.

Mit der Übernahme der Stöhr AG in 1997, gefolgt von der Übernahme der Mehler AG in 1998 gelang die wichtige Erweiterung um das Gebiet der technischen Textilien. In den Folgejahren wurde dieser Bereich forciert ausgebaut und parallel der allmähliche Rückzug aus dem klassischen Textilsegment vollzogen. Der Abschluss dieser Entwicklung erfolgte mit dem Verkauf der TUZZI in 2014.

Der Erfolg des Credo „Werte schaffen und nicht Werte kaufen“ konnte durch den Verkauf von MTX in 2008 und der MVS-Gruppe in 2014 mit einem Transaktionsvolumen von 242,7 Mio. EUR eindrucksvoll unter Beweis gestellt werden.

Der Aufbau des Segments „automotive components“ in 2008/ 2009 verlief ebenfalls durch die Übernahme schwächerer Unternehmen. Die Krise in 2009 und die völlig anderen Marktgegebenheiten im Automobilzuliefergeschäft verhinderten einen schnellen Restrukturierungserfolg, aber auch hier zeichnet sich nun ein erfolgreiches Ende der jahrelangen Sanierungsbemühungen ab.

Ich habe Herrn Möller in den letzten vier Jahren sehr schätzen gelernt als Diskussionspartner, Kollege und Ratgeber. Unter Punkt 5 der Tagesordnung kandidiert Herr Fried Möller heute für die Wahl in den Aufsichtsrat. Ich würde mich sehr freuen, wenn die Hauptversammlung nachher diesem Vorschlag der Daun & Cie. AG mit großer Mehrheit zustimmen würde.

## **2015 ein gutes Jahr**

Meine Damen und Herren,

das wirtschaftliche Umfeld war im Geschäftsjahr nicht einfach. Die Wachstumsdynamik hat in vielen Regionen weiter nachgelassen. In China findet gerade ein Strukturwandel zu mehr Dienstleistungen statt. Große Volkswirtschaften wie Russland und Brasilien sind sogar in einer Rezession. Die Nachrichten aus dem Nahen Osten waren ebenfalls nicht beruhigend.

Auch wir spüren den Einfluss solcher Entwicklungen in der Politik, in der Wirtschaft und an den Finanzmärkten; insbesondere über unsere Kunden aus der Automobilzuliefererindustrie.

Trotzdem ist es uns gelungen die Kennzahlen unseres operativen Geschäfts weiter zu verbessern.

Die Umsatzerlöse beliefen sich auf 374,5 Mio. EUR. Dies ist zwar 12,8 Mio. EUR weniger als im Vorjahr, liegt aber allein an den Veränderungen in unserem Beteiligungsportfolio. Auf bereinigter Basis ist der Umsatz um 2,3 % gestiegen. Wir hatten uns sogar noch etwas mehr erwartet, aber die Abschwächung in China im zweiten Halbjahr und die Abstrahlung auf die gesamte Weltwirtschaft hat uns einen kleinen Strich durch die Rechnung gemacht.

Für uns aber wichtiger: das Konzernbetriebsergebnis konnte von 5,0 Mio. EUR auf 12,0 Mio. EUR gesteigert werden. Damit haben wir unsere Jahresprognose auf den Punkt genau erfüllt, trotz des nicht erwarteten Nachfragerückgangs im zweiten Halbjahr. Das EBITDA wuchs um 33% auf 34,6 Mio. EUR. Fast alle unsere Unternehmen haben zu dieser Ergebnisverbesserung beigetragen. Außerdem können wir im Segment „automotive components“ erstmals ein positives Betriebsergebnis verzeichnen. Damit haben wir unsere wesentlichen operativen Ziele erreicht.

## **Einmalige Belastungen**

Operativ war 2015 also ein gutes Jahr. Aber es gab einige Sonderbelastungen, die insbesondere den Einzelabschluss prägen. So haben wir vorsichtshalber Abschreibungen im Beteiligungsbereich vorgenommen. Dies entspricht unserer konservativen Bilanzpolitik und betrifft unsere Töchter in Indien, China und Weißrussland. Alle diese Abschreibungen sind im Übrigen nicht liquiditätswirksam.

Außerdem sind aus der Betriebsprüfung für den Zeitraum 2003 – 2007 steuerliche Nachforderungen entstanden. Sowohl im Konzern wie auch im Einzelabschluss schlagen sie erheblich zu Buche. Auch wenn wir mit der Einschätzung und dem Ergebnis der Prüfung nicht übereinstimmen, haben wir die fälligen Nachzahlungen berücksichtigt und mittlerweile weitestgehend beglichen, auch um den Zinslauf zu unterbrechen. In jedem Fall haben wir die Bescheide angefochten, das Einspruchsverfahren läuft.

Diese einmaligen Belastungen führen dazu, dass es im Einzelabschluss zu einem Fehlbetrag von 6,2 Mio. EUR kommt und dass der Konzernjahresüberschuss mit 1,5 Mio. EUR deutlich geringer ausfällt, als man es aufgrund des stark verbesserten Betriebsergebnisses erwarten kann.

Sollten wir mit unserer Anfechtung der Steuerbescheide Erfolg haben, und davon gehen wir aus, würde dies eine entsprechende Verbesserung unseres zukünftigen Nachsteuerergebnisses bedeuten. Dafür setzen wir uns auf jeden Fall ein.

In der Summe können wir also zufrieden sein mit 2015. Manches lief besser als erwartet, manches aber auch schlechter. In meinen nun folgenden Ausführungen werde ich darauf näher eingehen und Ihnen anhand einzelner Unternehmen einen kurzen Überblick geben. Lassen Sie mich beginnen mit dem Segment „engineered products“.

## **engineered products**

Im Segment „engineered products“ sind unsere Aktivitäten im Bereich der technischen Textilien gebündelt. Das Segment umfasst 11 verschiedene Unternehmen. Technische Textilien bedeutet immer die Verknüpfung von textilem mit physikalisch-chemischen Know How. Unsere Produkte sind meist unsichtbar in andere Produkte eingebaut, z.B. als Karkassen in Reifen oder als sogenannte Geotextilien, die beim Straßenbau verwendet werden. Die Hauptkunden sind Automobilzulieferer und Firmen aus dem Bau/ Infrastruktur-Sektor. Mit einem Umsatz von 265,8 Mio. EUR ist das Segment „engineered products“ auch das bedeutendste Segment. Praktisch alle Beteiligungen aus diesem Segment konnten ihr Ergebnis gegenüber dem Vorjahr steigern. Der Lohn ist, dass wir das um die Ballistik-Gruppe bereinigte Segmentergebnis verdreifachen konnten, auf 8,0 Mio. Dies wäre noch besser ausgefallen, wenn wir unsere Ziele in China und Indien voll erreicht hätten. Dies führt mich direkt zu

## **Mehler Engineered Products**

Mehler Engineered Products ist ein Hersteller von Verstärkungstextilien für Kautschukprodukte. Denken Sie dabei an die textilen Materialien in Reifen, Förderbändern, Schläuchen und Zahnriemen. Wir haben in 2014 das Unternehmen in zwei Unternehmen – MEP und OMT - aufgeteilt und das Management ausgewechselt. Zielsetzung war die Rückkehr in die schwarzen Zahlen innerhalb von zwei Jahren. Im Berichtsjahr sind wir schon ein Stück vorangekommen. Den Verlust von 3,8 Mio. EUR in 2014 konnten wir im Berichtsjahr auf unter eine Million EURO drücken. Das ist schon einmal ein Fortschritt. Dieses Jahr wollen wir ein positives Ergebnis erwirtschaften. Und nach sechs Monaten spricht alles dafür, dass wir das auch erreichen werden. Selbstverständlich wollen wir an dieser Stelle nicht stehenbleiben. Insbesondere bei den MEP Töchtern in China und Indien gilt es die Ergebnissituation weiter zu verbessern. Fortschritte sind gemacht, aber das Tempo war dort nicht hoch genug. Deshalb haben wir ein Verbesserungsprogramm aufgelegt, bei dem ständig mehrere Mitarbeiter aus Deutschland vor Ort unterstützend tätig sind und helfen Ausschuss und Kosten zu senken.

Mindestens genauso wichtig wird die Ausweitung des Umsatzes in China und Indien sein. Ohne Umsatzausweitung werden wir unser angestrebtes Ergebnis nicht erreichen können. Deshalb haben wir global agierende Verkaufsteams etabliert in denen Chinesen, Inder und Europäer gemeinsam nach neuen Kunden und Geschäftsmöglichkeiten suchen. Diese interkulturelle Zusammenarbeit hat sehr viel Schwung in die Organisation gebracht und bereitet allen Beteiligten große Freude. Es ist auch ein Beispiel für die positiven Wirkungen von Diversity, um einmal ein Modewort zu benutzen. Die Beschäftigung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aus den verschiedensten Kulturkreisen und mit unterschiedlichster Religionszugehörigkeit empfinden wir tatsächlich als Bereicherung. Ich bin sicher, dass dies auch zu unserem zukünftigen Erfolg in China und Indien beitragen wird.

Kommen wir zu unserem Neuerwerb Riflex.

## **Riflex**

Der Start des Ende 2014 erworbenen Folienherstellers Riflex innerhalb des KAP-Konzern verlief außerordentlich erfolgreich. Die Integration in den Konzern gelang schnell und war völlig unproblematisch. Die schwedische Mentalität passt offenbar gut mit der deutschen zusammen. Als Sahnehäubchen hat Riflex auch noch das beste Ergebnis seiner Geschichte erzielt. Da war auch ein wenig Glück dabei, da beim Sportstättenbau für die Fußball WM in Katar ein zusätzliches Sondergeschäft für Riflex entstanden ist. Auch die Wechselkurse standen günstig für die Geschäfte von Riflex.

Betrachten wir nun Synteen und Lückenhaus.

## **Synteen & Lückenhaus**

Synteen hat im Berichtsjahr die Erwartungen nicht erfüllt. Zwar ist schon in 2014 die Rückkehr in die schwarzen Zahlen gelungen, aber die geplante Umsatzsteigerung und eine weitere Ergebnisverbesserung ist ausgeblieben. Im Gegenteil die Entwicklung war rückläufig. Trotz intensiver Anstrengungen ist es nicht gelungen, einen klaren Pfad der grundlegenden Verbesserung zu finden. Am Ende sind wir zu

dem Schluss gekommen, dass Synteen & Lückenhaus als eigenständiges Unternehmen keine Zukunft hat. Daher haben wir Ende 2015 die Weichen in Richtung einer Verschmelzung mit Olbo & Mehler Tex gestellt.

Beide sind Hersteller von Spezialgeweben und ergänzen sich sehr gut. Die Synergieeffekte sind zwar noch nicht genau zu beziffern, aber erste Abschätzungen sind vielversprechend. Wir sehen nun der weiteren Entwicklung optimistischer entgegen.

### **Resümee engineered products**

OMT, Caplast, Elbtal, Riflex und Kirson haben sich gut weiterentwickelt und gute Ergebnisse abgeliefert. Aber: mit einer Umsatzrendite von 3% haben wir unsere Ansprüche bei engineered products noch nicht erfüllt. Dafür habe ich Ihnen drei Gründe genannt: China, Indien und Synteen. Bei allen drei Problemfeldern haben wir bereits Maßnahmen ergriffen und ich erwarte bereits in diesem Jahr spürbare Verbesserungen. Wir sind noch nicht angelangt, aber das Ziel rückt näher. Wir befinden uns weiter auf der vordefinierten Ergebnis-Trajektorie.

Ich wende mich nun dem Segment automotive components zu.

### **automotive components**

Im Segment „automotive components“ haben wir einen Unternehmensverbund aus Metall- und Kunststoffbearbeitern gebündelt. Es handelt sich um die Geiger-Gruppe, die Gear Motion-Gruppe und die Bebusch-Gruppe. Die Kunden gehören der ersten Garde der europäischen Automobilzuliefererindustrie an.

Erstmals überschritt der Segmentumsatz die 100 Mio. EUR-Schwelle. Und das Segmentergebnis wies erstmals ein positives Vorzeichen aus. Nach einem Verlust von 2,7 Mio. EUR im Vorjahr. Damit liegen wir voll in dem vor drei Jahren verabschiedeten Plan. Natürlich ist das Segmentergebnis mit 1,5 Mio. EUR noch klein. Dies zeigt, wir kommen voran, aber es zeigt auch, dass wir noch viel Arbeit vor uns haben.

Ich beginne meinen Bericht mit der Geiger-Gruppe.

## **Geiger**

Die Geiger-Gruppe ist ein Hersteller von Hochpräzisionsteilen aus Metall. Es handelt sich um zwei Firmen: die Geiger GmbH und die Präzisionsteile Dresden GmbH. Kernkompetenz ist bei beiden die Entwicklung von kostenoptimierten Zerspanungsprozessen. Durch den ausgeprägten Einsatz von Robotern ist der Automatisierungsgrad hoch. Nur so ist am Standort Deutschland gewährleistet, die Kosten niedrig zu halten. Die gut ausgebildeten Mitarbeiter sorgen dabei für höchste Qualität.

Für einen langen Zeitraum war die Überalterung des Produktportfolios das Problem für Geiger. Auf die Gewinnung von Neugeschäft hatte man sich zu wenig konzentriert. Die nun gelungene kontinuierliche Ergebnisverbesserung ist der allmählichen Verbesserung der Altersstruktur des Produktportfolios zu verdanken. Daran haben wir hart gearbeitet. Noch schreibt die Gruppe rote Zahlen, aber wir haben gute Chancen in diesem Jahr den break-even Punkt zu erreichen. Wir hätten es früher geschafft, wenn die Abrufzahlen eines Großkunden im zweiten Halbjahr nicht rückläufig gewesen wären. Schuld war die schwächere Nachfrage in China. Unabhängig vom laufenden Geschäft hat die harte Erarbeitung von Neugeschäft weiterhin oberste Priorität. Ein Stillstand an dieser Stelle würde die Situation wieder verschlechtern.

## **Gear Motion Gruppe**

Die Gear Motion Gruppe ist ein Spezialist für das Design und die Herstellung von Zahnrädern. Aus Kunststoff oder Metall, Gear Motion beherrscht beides. Auch Gear Motion hat den Sprung in die schwarzen Zahlen geschafft. Das ist ein Jahr früher als ursprünglich geplant! Die Schließung eines Werkes vor drei Jahren und die Straffung der gesamten Organisation haben sich also gelohnt. Und die Zukunft sieht gut aus: mehr Komfort, mehr Automatisierung, mehr e-Mobilität bedeutet mehr Elektroantriebe und das bedeutet mehr Zahnräder. Davon möchte Gear Motion in Zukunft noch stärker profitieren.

## **Resümee automotive components**

Fassen wir zusammen: 2015 war ein echter Meilenstein für das Segment „automotive components“ und zwar im positiven Sinne:

- erstmals ein positives Betriebsergebnis bei der Bebusch-Gruppe
- erstmals ein positives Betriebsergebnis bei der Gear Motion-Gruppe
- erstmals ein positives Segmentergebnis
- erstmals ein Umsatz über 100 Mio. EUR

Auf das Erreichte sind wir schon ein wenig stolz, besonders wenn man weiß, woher wir kommen. In 2016, also in diesem Jahr, wollen wir das Erreichte konsolidieren, um dann in 2017 weiter an der Ergebnisqualität zu feilen. Das wird schwierig, aber ich bin überzeugt, dass wir in der Lage sind, weitere Fortschritte zu erzielen!

Damit bin ich am Ende meines Überblicks über das Geschäftsjahr 2015 angelangt. Falls Sie sich den KAP-Konzern zuhause noch einmal näher ansehen wollen, so empfehle ich den Besuch unserer WEB-site: [www.kap.de](http://www.kap.de).

Sie ist neu gestaltet und bietet mit ihrer klaren Struktur einen sehr guten Überblick.

Ich werfe nun noch einen kurzen Blick auf das erste Halbjahr 2016:

### **Erstes Halbjahr 2016 und Ausblick auf das Gesamtjahr**

Mit der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2016 sind wir ebenfalls recht zufrieden. Und das trotz eines weiterhin herausfordernden Umfelds. Prognosen zufolge wird auch in diesem Jahr das Wachstum nur schwach sein. Die einzige verbliebene Lokomotive ist die USA und auch hier sehen viele Beobachter Probleme heraufziehen. Das Umfeld ist also nicht ideal. Dennoch wollen wir bei Umsatz und Ergebnis weiter zulegen.

Der Umsatz im ersten Halbjahr lag bei 197,6 Mio. EUR und damit leicht über dem Vorjahreswert. Das Betriebsergebnis beträgt 9,4 Mio. EUR und liegt 0,2 Mio. EUR unter dem Vorjahreswert. Aber: In 2015 war noch ein positiver Sondereffekt aus

einem Grundstücksverkauf in Augsburg enthalten. Auf bereinigter Basis liegt das Betriebsergebnis im ersten Halbjahr gut 3 Millionen EUR über dem Vorjahreswert und 9 Millionen EUR über dem Wert von 2014. Den Hauptanteil dieser Verbesserung trägt insbesondere die MEP-OLBO Gruppe. Letztes Jahr wies diese noch ein negatives Betriebsergebnis aus, dieses Jahr steht sie nach 6 Monaten deutlich im Plus und zeigt: unsere eingeleiteten Maßnahmen wirken!

Aufgrund des gelungenen ersten Halbjahres gehen wir davon aus, die gesteckten Ziele für Umsatz und Betriebsergebnis von 380 Millionen EUR bzw. 13 Millionen EUR auf Jahressicht zu erreichen.

## **Nach 2016**

Wie geht es weiter nach 2016? In den vergangenen zwei bis drei Jahren haben wir einen Großteil unserer Zeit in die operative Stärkung unserer Beteiligungen gesteckt. Wir sind noch nicht am Ziel, aber wir sind vorangekommen. Heute schaffen wir ein stetig steigendes Betriebsergebnis auch ohne die Ballistik Gruppe. Das war nicht immer so. Ich habe letztes Jahr gesagt, dass wir beim Umsatz in zwei bis drei Jahren auf 440 Millionen EUR zulegen wollen. Das unsichere wirtschaftliche Umfeld und die insgesamt schwächere Nachfrage machen aus heutiger Sicht eine Punktlandung beim Umsatzziel eher unwahrscheinlich. Die wichtigere Zielgröße ist für uns sowieso das bereinigte Ergebnis. Hier zeigt sich, wie gut wir mit den Umbrüchen und Krisen in unserem Umfeld umgehen. Deshalb bleiben wir bei der Ergebnisqualität ehrgeizig.

Es ist immer wieder schwierig zu sagen, wann wir gewisse Umsatz- und Ergebnisschwellen schaffen. Ich bin aber davon überzeugt, dass wir die kontinuierliche Steigerung von Umsatz und Ergebnis von Jahr zu Jahr fortsetzen werden. Mal wird der Sprung etwas größer, mal etwas kleiner sein. Dies wird nicht immer leicht sein, aber wir werden liefern!

Vor zwei Jahren haben wir unser Portfolio recht umfangreich umgestaltet. Für unsere Verhältnisse zumindest. Der Verkauf der Ballistik-Gruppe ermöglichte eine Rekord-Dividende, weil der wahre Wert viel höher als der Buchwert war.

Es stellt sich generell die Frage wie aktiv wir im Management unseres Portfolios werden wollen. Dies ist eher eine Frage nach Zukäufen als nach Verkäufen, denn wir wollen wachsen. Sie wissen ja, unsere Bilanz ist gesund, unsere Nettoverschuldung mit gut 60 Millionen EUR ist im Verhältnis zum EBITDA von 35 Millionen EUR sehr moderat und wir haben ausreichend Banklinien zur Verfügung. Das eröffnet Möglichkeiten zu handeln.

Eines haben wir allerdings schon festgestellt. Das Credo „Werte schaffen und nicht Werte kaufen“ ist in seiner Reinform wahrscheinlich nicht mehr durchgängig haltbar. Das liegt an den Preisen, die man heute bei Firmenübernahmen zahlen muss. Wahrscheinlich gibt es noch Firmen, bei deren Übernahme sie ohne Goodwill auskommen. Nur ist sie dann wahrscheinlich so marode, dass die Reparatur nicht mehr gelingt. Das war früher anders. Über diese veränderte Situation laufen Diskussionen im Vorstand und mit dem Aufsichtsrat. Über den Ausgang dieser Überlegungen werden wir zu gegebener Zeit berichten.

### **Vorschlag zur Dividendenausschüttung**

Ich komme nun zu unserem Vorschlag zur Dividendenausschüttung. Lassen Sie mich dazu etwas weiter ausholen und zunächst einen generellen Blick auf die KAP-Aktie werfen.

Die KAP-Aktie erreichte im März 2015 mit 38,14 EUR ihr Jahreshoch. Dies war kurz nach der Ankündigung der Rekorddividende für das Jahr 2014. Nach der Ausschüttung Ende August normalisierte sich der Kurs wieder und erreichte mit 22,86 EUR wieder exakt sein Ausgangsniveau vom Jahresanfang. Die Aktionäre, die das ganze Jahr über investiert haben, konnten somit eine Dividendenrendite von 44% erzielen. Das gibt es wohl nicht so oft. Es war und es ist unsere Politik, unsere Aktionäre über unsere höchst attraktive Dividendenpolitik am Geschäftserfolg teilhaben zu lassen. Laut einer Studie von DSW und dem Institute for Strategic Finance vom April 2016 gehörten wir mit einer durchschnittlichen Rendite der letzten 10 Jahre von 9,2 % zu den Top Ten in Deutschland! In den letzten 10 Jahren haben wir 155,1 Mio. EUR ausgeschüttet - „Werte schaffen und nicht Werte kaufen“ in Reinform.

Nun zum eigentlichen Dividendenvorschlag:

Nach der guten operativen Entwicklung ist die KAP Beteiligungs-AG finanziell weiterhin sehr stabil aufgestellt. Unsere Bilanz ist sehr gesund und die Geschäftsaussichten sind gut. Einmalige Belastungen gab es, aber sie waren zum größten Teil nicht liquiditätswirksam. Dies und die deutliche Verbesserung des Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit haben Vorstand und Aufsichtsrat dazu bewogen, der heutigen Hauptversammlung eine Dividende von 1,00 EUR/ Aktie vorzuschlagen. Damit würden wir mit einer Dividendenrendite von 4,4 % wieder an das Ausschüttungsniveau von 2012 und 2013 anknüpfen.

### **Zum Schluss**

Meine Damen und Herren,

im Namen des Vorstands möchte ich unseren Aufsichtsräten und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die gute Zusammenarbeit im vergangenen Jahr herzlich danken. Mein besonderer Dank gilt an dieser Stelle Ihnen, Herr Möller. Ich habe unsere vertrauensvolle Zusammenarbeit immer als sehr bereichernd empfunden.

Und schließlich, sehr verehrte Aktionäre, danke ich auch Ihnen für Ihr Vertrauen. Jeder Einzelne bei der KAP Beteiligungsgesellschaft AG setzt sich für den Erfolg Ihres Unternehmens ein – mit ganzer Kraft und Leidenschaft.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Dr. Stefan Geyler