

AUSFÜHRUNGEN
VON
FRIED MÖLLER

VORSTAND DER KAP BETEILIGUNGS-AG
ANLÄSSLICH DER

31. ORDENTLICHEN HAUPTVERSAMMLUNG
AM 07. JULI 2017

IN FRANKFURT AM MAIN

ES GILT DAS GESPROCHENE WORT

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

nach 30 Jahren hat sich der Gründer der KAP, bzw. der damaligen Irmen & Richter Aktiengesellschaft, Herr Daun, als Großaktionär aus der Gesellschaft zurückgezogen und wir haben mit **Carlyle** einen neuen Mehrheitsaktionär gefunden. Die Zeitschrift „Smart Investor“ schreibt dazu wie folgt:

„Über viele Jahre verlief das Geschäft der KAP in soliden dabei zugleich eher unspektakulären Bahnen.“ und weiter „Doch seitdem Carlyle die Aktienmehrheit erwarb, ist bei der KAP eine neue Zeitrechnung angebrochen. Die Finanzkraft von Carlyle und die Mittelstandsexpertise der Hessen könnten zusammen einen beachtlichen Mehrwert für die Aktionäre schaffen.“

Die Börse freut sich über den Einstieg von **Carlyle** und verteilt eine Menge Vorschusslorbeeren. Der Kurs stieg seitdem um über 75% auf gegenwärtig 33,- – 34,- EUR/Aktie. Grund dafür ist die Zuversicht, dass **Carlyle** uns müden Hessen Beine machen wird, wohl aber auch die Gewissheit, dass **Carlyle** in der Due Diligence vor dem Einstieg offensichtlich so viel Substanz bei der KAP gefunden hat, dass die hoch gesteckten Ziele eines Finanzinvestors erreichbar scheinen: Verdoppelung (oder mehr) des eingesetzten Kapitals! Ich kann Ihnen versichern, es wurde im Rahmen der Due Diligence tatsächlich bei der KAP jeder Stein umgedreht.

Wir haben in der Vergangenheit nie das Vorhandensein von Substanz bezweifelt, haben uns aber mehr darüber gefreut und die Banken wohl auch, als daraus etwas zu machen. Das muss ich selbstkritisch anmerken. Da hilft uns jetzt **Carlyle** auf die Sprünge – gut für Sie als Aktionäre und anstrengend für uns als Management.

Wir analysieren kritisch unser Beteiligungsportfolio und klassifizieren unsere Aktiva in „betriebsnotwendig“ und „stille Reserven“, die man zu Geld machen kann.

Betrachtet man unser Portfolio, so wissen wir, dass viele Investoren unser Segment *automotive components* kritisch sehen. Wir haben es damals in 2007 und 2008 mit falschen Erwartungen zur falschen Zeit gekauft. Ersteres war mein Fehler und letzteres Schicksal, das wir mit Schaeffler und manch anderen teilen.

Wir haben wiederholt verkündet, dass wir über Alternativen erst dann nachdenken können, wenn das Segment wieder eine positive Zukunftsprognose hat. Es hat uns viel Geld, Kraft und Zeit gekostet, das Segment in die schwarzen Zahlen zu bringen. Das Management der beiden Bereiche Geiger / Präzisionsteile Dresden und Gear Motion / Bebusch hat dabei eine wahre Herkules-Aufgabe vollbracht, für die wir ihm außerordentlich dankbar sind.

Die deutliche Ergebnisverbesserung in 2016 gegenüber den bereits in 2015 positiven Zahlen zeigt einen klaren Aufwärtstrend, der sich auch 2017 weiter fortgesetzt hat und bis zum Jahresende weiter fortsetzen wird. Dennoch, nach unserem jetzigen Erkenntnisstand sind wir zu klein, um von unseren großen Kunden ernst genommen zu werden und haben zu wenig Alleinstellungsmerkmale, die uns für unsere Kunden unverzichtbar machen würden.

Deshalb ist es wichtig, ein neues Segmentes mit den Wachstumsmöglichkeiten, die uns bei *automotive components* verwehrt geblieben sind, aufzubauen. Mit Hilfe von **Carlyle** und externen Beratern haben wir den Bereich Oberflächenveredelung, das heißt Verzinken, Verchromen etc. als interessantes Geschäftsfeld identifiziert. Es ist eine noch stark fragmentierte Unternehmenslandschaft, in der wir eine Buy & Build-Strategie umsetzen könnten. Ziel ist es, auf diesem Markt ein bedeutender Player zu werden und in eine europäische Größenordnung hineinzuwachsen. Noch können wir keine Übernahme vermelden, aber wir können darüber berichten, dass wir uns in sehr weit fortgeschrittenen Verhandlungen mit Unternehmen befinden, die eine starke Ausgangsbasis für den Aufbau des Segmentes bilden könnten. Diese Aktivitäten sind neu und eine echte Herausforderung für unsere Organisation.

Bei all dem Neuen dürfen wir natürlich das vorhandene operative Geschäft nicht aus den Augen verlieren. Wir haben im letzten Jahr den Umsatz zwar nur um 3% auf 385,8 Mio. EUR gesteigert, dafür weisen wir aber ein um 50% höheres Betriebsergebnis von 18,0 Mio. EUR aus.

Unser Kernsegment *engineered products* erhöhte den Umsatz um 6% auf 282,3 Mio. EUR und verdoppelte das Betriebsergebnis auf 16,5 Mio. EUR. Zu dieser sehr erfreulichen Entwicklung hat der bereits im Vorjahr angekündigte Turnaround von MEP/OMT wesentlich beigetragen. Immerhin steht dieser Bereich für etwas mehr als 50% des Segmentumsatzes von *engineered products*. Die erzielte Ergebnisverbesserung bei MEP/OMT von 4,5 Mio. EUR erklärt bereits über die Hälfte des Ergebnisanstiegs.

Der im Vorjahr bereits erfreuliche Bereich der Folien- und Festigkeitsträger konnte bei einer organischen Umsatzsteigerung das Betriebsergebnis überproportional um 10% verbessern. Damit liegt dieser Bereich mit 7% schon nahe an unserer Zielrendite von 8% vom Umsatz.

Im Segmentergebnis von 16,5 Mio. EUR ist noch der Ertrag aus der Veräußerung einer über die Jahre selbstentwickelten Software bei it-novum von ca. 4 Mio. EUR enthalten.

Im Segment *automotive components* konnten wir als Ergebnis unserer marginorientierten Strategie bei gleich gebliebenem Umsatz das Betriebsergebnis um knapp 70% steigern – zugegebenermaßen bei einem sehr niedrigen

Ausgangsniveau – und erwarten in diesem Jahr nochmals eine Steigerung in etwa gleicher Größenordnung. Das klingt an sich nicht schlecht, ist aber gemessen am Kapitaleinsatz und den von unseren großen Kunden immer wieder geforderten jährlichen Investitionen nach wie vor unbefriedigend.

Die Entwicklung der KAP in 2017 verläuft sehr zufriedenstellend und bewegt sich oberhalb unseres Planes.

Das ist aber nur eine Momentaufnahme! Wie unsere KAP zum Jahresende aussehen wird, können wir Ihnen heute noch nicht sagen. Wir klopfen gegenwärtig die Unternehmen im Segment *engineered products* daraufhin ab, ob noch Wachstumspotential besteht. Denn eines ist klar: Stagnation - und sei sie noch so solide - wird uns **Carlyle** nicht erlauben.

Das neue Segment Oberflächentechnik, dessen Umrisse wir gegenwärtig nur schemenhaft sehen, wird nach dem Abschluss der ein oder anderen Akquisition, an der wir arbeiten, deutlicher erkennbar sein und die geforderten Wachstumspotentiale aufzeigen.

Der stabile Cash flow des Segments *engineered products* von 31,4 Mio. EUR sowie die Monetarisierung nicht betriebsnotwendiger Aktiva wie zum Beispiel der Aktien aus dem Depot zum Jahreswechsel 2016/ 2017 sind die Basis für die Finanzierung unserer Akquisitionsüberlegungen. Die nach wie vor niedrige Verschuldung gibt uns weiteren Spielraum.

Wir sind angetreten mit dem klaren Wunsch, Mehrwert für unsere Aktionärinnen und Aktionäre zu schaffen. Das erfreut Sie, das erfreut **Carlyle** und das erfreut auch die FM-Verwaltungs-GmbH.

Ich bin ebenso gespannt wie Sie, wie die KAP in 2018 aussehen wird!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Fried Möller

AUSFÜHRUNGEN
VON
ANDRÉ WEHRHAHN

VORSTAND DER KAP BETEILIGUNGS-AG
ANLÄSSLICH DER

31. ORDENTLICHEN HAUPTVERSAMMLUNG
AM 07. JULI 2017

IN FRANKFURT AM MAIN

ES GILT DAS GESPROCHENE WORT

Vielen Dank Herr Möller!
Herr Vorsitzender,
sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

wie Sie ja bereits heute von meinem Vorstandskollegen Herrn Möller gehört haben, kann es aufgrund unserer strategischen Überlegungen, zu Verschiebungen im Gesamtbild der KAP Beteiligungs-AG, im Jahr 2017 ff, kommen. Solche Veränderungen eröffnen neue Chancen und Möglichkeiten, bergen aber auch Risiken, die es gilt proaktiv zu managen.

Die KAP ist in der Vergangenheit immer sehr umsichtig und vorausschauend in neue Geschäftsbereiche gestartet und wird dieses auch in Zukunft tun. Immer ausgestattet mit ausreichenden finanziellen Mitteln und der nötigen Geduld um auch einmal die ein oder andere Hürde, zu überspringen. Dies gelingt natürlich am besten, wenn man sich auf ein stabiles Kerngeschäft verlassen kann. Und dass dies der Fall ist, haben Sie ja bereits bezüglich des Geschäftsjahres 2016 erfahren und ich freue mich Ihnen hier mitteilen zu können, dass auch das Jahr 2017 sich in diese Richtung positiv weiterentwickelt.

Wie Sie ja vielleicht bereits in unserer Mitteilung in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2017 gelesen haben, liegen die Umsatzerlöse für das 1. Quartal 2017 bei 106,1 Mio. EUR (i. Vj. 94,0 Mio EUR) und damit um 13% deutlich über den Erlösen des Vorjahres. Im Mai dieses Jahres liegen wir weiterhin deutlich über unseren prognostizierten Umsatzzielen für diesen Zeitraum.

Weiterhin konnten wir für das 1. Quartal 2017 ein Betriebsergebnis von 5,9 Mio. EUR (i. Vj. 2,8 Mio. EUR) ausweisen, und konnten damit den Vorjahreswert mehr als verdoppeln. Bis Mai dieses Jahres haben wir ein Betriebsergebnis erwirtschaftet, das ebenfalls deutlich über den Planzahlen liegt. Alle Segmente trugen zu dieser positiven Entwicklung bei und wir bestätigen, dass wir unsere Zielmarken für das Gesamtjahr 2017 von 400 Mio. EUR Umsatz und ein bereinigtes Betriebsergebnis von 16,5 Mio EUR, bezogen auf den bestehenden Konsolidierungskreis, mindestens erreichen werden.

Sie sehen also, meine Damen und Herren, KAP hat das stabile Kerngeschäft, um sich verändern zu können. Die gute Geschäftsentwicklung erhöhte unseren Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit in 2016 auf 29,1 Mio. EUR (i. Vj. 22,4 Mio. EUR). Darüber hinaus haben wir weitere Maßnahmen abgeschlossen, die uns zusätzliche Liquidität verschaffen. Herr Möller hatte ja bereits den Verkauf unseres Aktienportfolios im Dezember 2016 als auch im Januar 2017 erwähnt. Aber auch die Veräußerung von weiterer, nicht betriebsnotwendiger Aktiva, zum Beispiel Teile unseres recht umfangreichen Immobilienbesitzes, könnte eine weitere Quelle sein, um Firmenzukäufe zu heben. Zusätzlich schauen wir uns zurzeit gerade kritisch unser Working Capital an und versuchen auch dort durch Anpassungen im Forderungs-, Verbindlichkeiten Management sowie bei den Lagerbeständen für Rohstoffe, Halbfertig- und Fertigerzeugnisse, Optimierungen zu erreichen. Auch dies dient der Herabsetzung von unnötiger Kapitalbindung und unterstützt die Verfügbarkeit liquider Mittel.

Ebenso kritisch schauen wir uns größere Kostenblöcke an, um diese durch geeignete Maßnahmen abzuschmelzen. Diesbezüglich ist uns beispielsweise kürzlich ein schöner Erfolg im Bereich Versicherungen gelungen, wo wir durch die Generierung von Wettbewerb zwischen den Versicherungsbrokern erhebliche Kosteneinsparungen erreichen konnten, bei gleichbleibenden Risikoprofil für die KAP.

Die Investitionen in Sachanlagen lagen zum 1. Quartal 2017 mit 3,9 Mio. EUR (i. Vj. 4,3 Mio. EUR) unter dem Vorjahr. Zum Mai 2017 liegt diese Zahl ebenfalls leicht unter dem Niveau des Vorjahres, so dass auch hier deutlich wird, dass wir unsere liquiden Mittel zwar auch für die nötigen Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen verwenden aber gleichzeitig unsere Mittel für Firmenzukäufe reservieren um die Wachstums Strategie für die KAP Beteiligungs-AG umzusetzen.

Des Weiteren ist unsere Bilanz in einem exzellenten Zustand. Mit einer Eigenkapitalquote von

annähernd 50% (per 31. Dezember 2016 46,8%) und einem Konzern Vermögen von 315 Mio. EUR (per 31. Dezember 2016) bieten wir auch für externe Geldgeber ausreichende Sicherheiten um für unsere Expansionspläne auch gegebenenfalls weiteres Fremdkapital aufnehmen zu können.

Auch der eventuelle Verkauf des ein oder anderen Teils unseres Unternehmensportfolios, bei denen wir wenig Wachstum Chancen sehen, wird zusätzliche Liquidität freisetzen. All dies versetzt uns in die Lage, relativ flexibel im sogenannten „small und midcap“ Bereich nach Unternehmenszukaufen Ausschau zu halten. Hier hilft uns, wie zuvor bereits erwähnt, unser Carlyle Netzwerk interessante Ziele zu identifizieren und anzusprechen.

Meine Damen und Herren, wie Sie meinen Ausführungen entnehmen können, lassen wir nichts unversucht, um den bereits guten Zustand unseres Unternehmens weiter zu verbessern, auf Wachstum auszurichten und uns fit zu machen für eine Zukunft die wir selber gestalten wollen. Ich freue mich, dass ich diesen Weg mit verantworten darf und bin gespannt, wie mein Vorstandskollege Herr Möller, wie die KAP in 2018 aussehen wird.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Andre Wehrhahn