

AUSFÜHRUNGEN

VON

GUIDO DECKER

VORSTANDSVORSITZENDER DER KAP BETEILIGUNGS-AG

ANLÄSSLICH DER

32. ORDENTLICHEN HAUPTVERSAMMLUNG

AM 20. JULI 2018

IN FRANKFURT AM MAIN

ES GILT DAS GESPROCHENE WORT

Sehr verehrte Aktionärinnen,
sehr geehrte Aktionäre,
liebe Freunde und Gäste des Hauses,

im Namen des Vorstandes der KAP möchte auch ich Sie zur heutigen Hauptversammlung ganz herzlich begrüßen. Fast auf den Tag genau darf ich der Unternehmensgruppe mit großer Freude und Begeisterung seit 1 Jahr vorstehen. Ein Jahr, in dem sich eine Menge bewegt und geändert hat, worüber ich Ihnen heute berichten möchte. Darüber hinaus werde ich Ihnen näher erläutern, wie sich die KAP versteht, welche Ziele wir haben und wie wir diese umsetzen, um für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, weiter Werte zu schaffen und auch in Zukunft mit einer attraktiven Dividende ein attraktives Investment zu sein und zu bleiben. Die KAP hat sich neu erfunden, was in Zeiten des schnellen Wandels eine notwendige Fähigkeit für nachhaltigen Erfolg darstellt.

Wie verstehen wir uns?

Die KAP ist eine mittelständische Industriegruppe. Um dies deutlich zu machen und uns auch international bekannter zu machen, bitten wir Sie, heute der Firmenänderung auf „KAP AG“ zuzustimmen, die in der Tagesordnung unter Punkt 6 aufgeführt ist.

Wir definieren für uns ganz bestimmte Märkte, von denen wir glauben, dass wir darin erfolgreich sein werden. Für diese Märkte schaffen wir Segmente, die als Einheit Marktführer sind oder im Rahmen einer Buy & Build – Strategie zu solchen werden (Segmentstrategie). Dies steigert die nationale und internationale Wettbewerbsfähigkeit und die Profitabilität. Dieser Ansatz ist langfristig orientiert und auf nachhaltiges Wachstum ausgerichtet. Wir möchten eine EBITDA-Marge von über 10% bei positivem Free Cash Flow für die gesamte Unternehmensgruppe und pro Segment und Unternehmen erwirtschaften. Sehen wir diese Ziele in einer Kapitalbindung als langfristig nicht erreichbar oder aufrecht haltbar, so monetisieren wir diese und reinvestieren in einem anderen Bereich mit Zielerfüllung.

Im letzten Jahr haben wir die bestehenden Unternehmen der KAP Gruppe in die vier folgenden neu strukturierten Segmente eingegliedert: engineered products (technische Textilien), flexible films (Folien), precision components (Präzisionskomponenten) und it/services (Industrie 4.0/Big Data Analytics und Services). Im Anschluss haben wir mit surface technologies (Oberflächentechnik) ein neues, fünftes Segment gegründet und mittlerweile einen Marktführer mit rund 70 Mio. EUR Umsatz

bei überdurchschnittlicher Profitabilität geschaffen. Die Unternehmer haben uns nicht nur ihr Familienunternehmen anvertraut, sondern auch großes Vertrauen in uns gesetzt und sind mit einem signifikanten Anteil des Kaufpreises Aktionäre der KAP geworden. Sie bleiben damit in ihr eigenes Unternehmen investiert, erzielen weiterhin eine unternehmerische Rendite, haben aber das Risiko signifikant reduziert, weil gestreut und partizipieren von unserem Unternehmensportfolio. Damit erhöhen wir gleichzeitig den Free Float der KAP-Aktie und machen sie besser handelbar.

Sehr geehrter Herr Heiche, als Familienunternehmer in zweiter Generation stellen Sie mit der Heiche Gruppe, die bald Teil der KAP wird, ein Beispiel dafür dar. Könnten Sie uns erläutern, was Sie dazu bewegt hat:

„Die KAP sichert unserem Familienunternehmen nicht nur den Fortbestand, sondern macht es durch den Zusammenschluß mit den anderen Unternehmen der KAP im Bereich der Oberflächentechnik zu einem Marktführer, was wir alleine so nicht geschafft hätten. Ich bin sehr glücklich darüber mit einem erheblichen Teil unseres Vermögens Aktionär bei der KAP zu werden, da die KAP wie wir als Mittelständler agiert und den Geschäftsführern den nötigen unternehmerischen Freiraum gewährt. Von der Strategie und dem Zukunftspotential der KAP sind wir überzeugt.“

Vielen Dank Herr Heiche für Ihre Ausführungen.

Wie setzen wir das in die Tat um?

Das neue Segment surface technologies ist bereits ein Beispiel dafür. Durch selektive Akquisitionen schaffen wir Marktführer und können durch diese größeren Einheiten Synergien zum Beispiel im Vertrieb, dem Produktportfolio oder der Forschung & Entwicklung erzielen, die vorher nicht möglich gewesen wären. Mittlerweile haben wir 5 Akquisitionen und 1 Asset Deal in den Segmenten surface technologies, flexible films und it/services getätigt, wobei die jeweiligen Unternehmer der Akquisitionen immer mit einem erheblichen Teil des Kaufpreises Aktionäre der KAP geworden sind. Alle akquirierten Unternehmen weisen im Vergleich zur KAP Gruppe eine sehr überdurchschnittliche Ebitda-Marge auf und tragen zur Steigerung der Gesamtmenge erheblich bei.

Was dürfen Sie für die Zukunft erwarten?

Wir werden unsere Segmentstrategie konsequent weiterverfolgen und hoffen, noch in diesem Jahr das Segment engineered products erheblich ausbauen zu können. Daneben wird die Integration der Akquisitionen und Realisierung der Synergien, ggf. Portfoliooptimierungen sowie eine Verbesserung

der Ertragslage durch Prozessoptimierungen bei allen Gesellschaften für die nächsten 6 bis 12 Monate im Vordergrund stehen.

Auf Forschung & Entwicklung sowie Innovationsfähigkeit möchten wir einen besonderen Fokus legen und hierfür Kapital bereitstellen, um auch in Zukunft mit Produkten und Dienstleistungen attraktive Margen erzielen zu können. Einer der Eckpfeiler unserer Segmentstrategie soll Digitalisierung/Big Data werden. Als eine der ganz wenigen Unternehmensgruppen, vermutlich die einzige im Mittelstand, verfügen wir mit der it-Novum und der Mehler Engineered Services über ein einzigartiges Know-How. Wir werden Digitalisierung/Industrie 4.0 in die Tat umsetzen. Zunächst bei unseren eigenen Unternehmen, dann als Dienstleistung bei anderen Mittelständlern. Selbst DAX Konzerne nehmen diese Dienstleistungskompetenz, die wir weiter ausbauen wollen, bereits heute in Anspruch. Neben dem Produktivvermögen in den produzierenden Unternehmen schaffen wir damit ein zukunftsweisendes Asset Light Modell. Wieder einmal zeigt sich, welches Potential in der KAP steckt.

Darüber hinaus werden wir nach außen mehr Transparenz schaffen. Die neue Segmentberichterstattung unserer Gruppe ist ein erster Anfang. Unsere Homepage und unseren Außenauftritt werden wir modernisieren, Pressemitteilungen und Unternehmensnachrichten sowie moderne Kommunikationskanäle nutzen, was uns weiteren Schwung verschaffen wird.

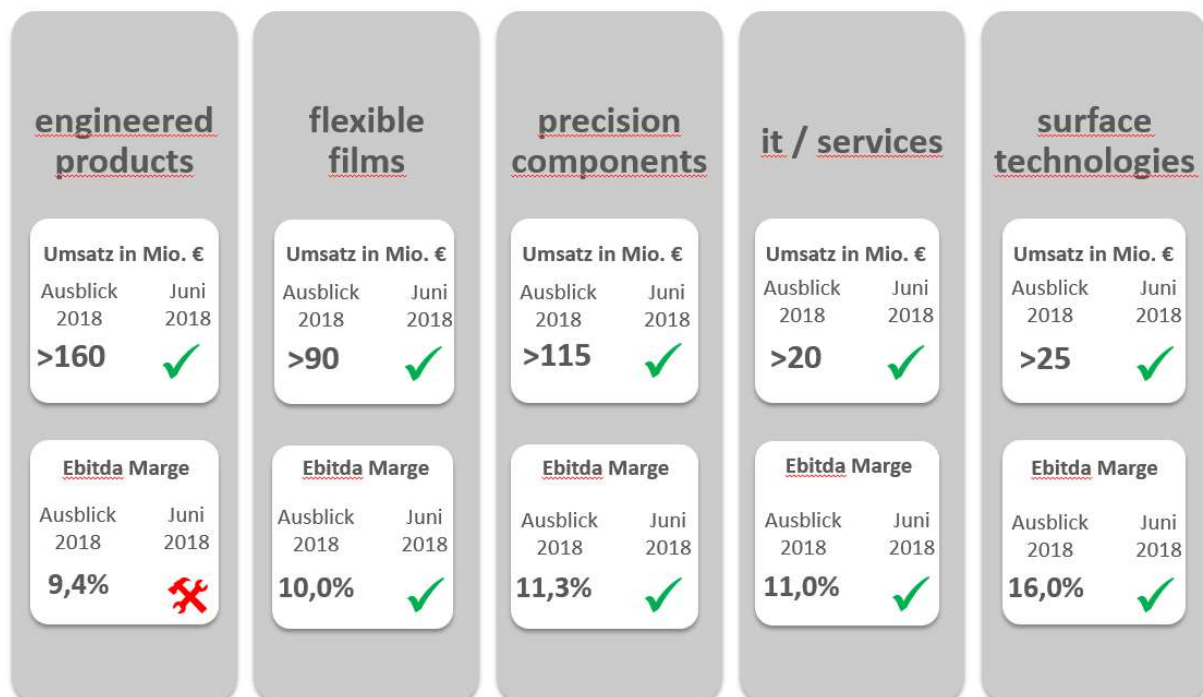
Ergänzend denken wir über einen Wechsel in das Börsensegment mit den höchsten Anforderungen an die Transparenz nach, dem sogenannten Prime Standard. Dadurch erreichen wir mehr Aufmerksamkeit und können Investoren ansprechen, die bislang nicht in unsere Aktie investieren dürfen. Damit verbunden wäre auch die Einführung eines Research Coverage durch Aktienanalysten. Unseren Freefloat möchten wir weiter erhöhen und damit die Handelbarkeit der Aktie verbessern.

Ergebnisse 2017

2017 war ein erfolgreiches Geschäftsjahr und bestätigte die anhaltend positive Gesamtentwicklung der Unternehmensgruppe. Unsere Erwartung, über 400 Mio. EUR Umsatz zu erzielen, wurde erreicht und bedeutet einen Zuwachs von 6 % gegenüber dem Vorjahr (i. Vj. 385,8 Mio. EUR). Aufgrund der Veränderung des Konsolidierungskreises durch den Verkauf von Kirson und den Einstieg in die Oberflächentechnik sowie in Folge von Restrukturierungsmaßnahmen wird der Erfolg beim Betriebsergebnis erst auf bereinigter Basis deutlich, welches zum zweiten Mal in Folge mit 21,4 Mio. EUR (Vorjahr 13,0 Mio. EUR) um mehr als 50 % gesteigert werden konnte. Um eine bessere Vergleichbarkeit zwischen den Segmenten zu erreichen, haben wir auf Ebitda als Berichtskennzahl für die Profitabilität abgestellt.

Ergebnisse 1H2018

Den Erfolgskurs des vergangenen Jahres konnten wir im laufenden Geschäftsjahr fortsetzen. Die Ergebnisse des 1. Quartals und auch des 1. Halbjahres auf Basis der vorläufigen Zahlen bestätigen die erfreuliche Entwicklung. Bis auf engineered products und auch da nur bei einem Unternehmen, liegen alle Segmente mittlerweile über der Ziel-Ebitda-Marge von 10% und haben ihre Budgets erreicht und damit auch die gesamte Unternehmensgruppe.



Weitere Aussichten bis zum Geschäftsjahresende

Wie Sie täglich der Presse entnehmen können, wächst das Wirtschaftsvolumen, aber die Rahmenbedingungen werden nicht einfacher. Beispielhaft seien allein die Strafzölle genannt. Wir gehen zwar weiterhin von einer guten konjunkturellen Lage für das restliche Geschäftsjahr aus, sehen uns aber signifikant steigenden Rohstoffkosten ausgesetzt, die die Ebitda-Marge reduzieren könnten. An das Gruppen Umsatzziel von über 410 Mio. EUR bei einer Ebitda-Marge von über 10% halten wir dennoch weiterhin fest.

Zu guter Letzt möchte ich an dieser Stelle noch einen Dank aussprechen. Zuerst allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der gesamten KAP AG, die mit Ihrem stetigen Einsatz und Engagement zu diesem

Erfolg beigetragen haben und die neue Struktur und Strategie tatkräftig unterstützen. Des Weiteren bedanke ich mich auch beim Aufsichtsrat für die stets sehr gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Last but not least danke ich Ihnen, sehr geehrte Damen und Herren, für Ihr Vertrauen und dass Sie der KAP die Treue halten.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Guido Decker

Vorstandsvorsitzender

- es gilt das gesprochene Wort -