

# Rede des Vorstands

## anlässlich der 33. Hauptversammlung der KAP AG

### am 03. Juli 2019 in Frankfurt

#### Agenda

---

- 1 Begrüßung
- 2 Aktuelle Entwicklungen
- 3 Aktuelles Geschäftsjahr 2019
- 4 Geschäftsjahr 2018
- 5 KAP – Engineering Excellence - Strategie

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,  
im Namen des Vorstands darf ich (Guido Decker, CEO der KAP AG) Sie zusammen mit  
meinem Kollegen Dr. Alexander Riedel sehr herzlich zur heutigen ordentlichen  
Hauptversammlung der KAP AG begrüßen. Vielen Dank, dass Sie so zahlreich gekommen  
sind.

In unserem heutigen Bericht möchten wir nicht nur auf aktuelle Entwicklungen eingehen -  
insbesondere auf unsere Ad-Hoc-Mitteilung vom 28.06.2019 - sondern auch auf den Ausblick  
2019, das abgelaufene Geschäftsjahr 2018 und die Strategie und damit die Weiterentwicklung  
der Gruppe.

Kommen wir zu den aktuellen Entwicklungen und damit näheren Informationen zu diesen Themen.

## Aktuelle Entwicklung – Revidierung der Prognose 2019

1.

surface technologies ● Brand am Standort Heinsdorfergrund – Umsatz- Ertragsverlust aufgrund von Produktionsausfall

2.

engineered products ● Identifizierte Unregelmäßigkeiten bei der Bewertung von Vorräten und Waren

3.

Ausblick KAP-Gruppe ● Eingetrübte Geschäftsaussichten → Reduzierung Prognose

**Abgabe einer aktualisierten Prognose auf Basis gesicherter Kenntnis zu Beginn des 4. Quartals 2019**

### Zum ersten Punkt - Brand im Segment **surface technologies**

Am Abend des 26.6.2019 geriet am Standort Heinsdorfergrund (Sachsen) eine von zwei Beschichtungshallen in Brand. Die Ursache ist zum jetzigen Zeitpunkt noch unklar.

Wir sind sehr froh, dass keine Mitarbeiter oder Helfer zu Schaden gekommen sind.

Eine Halle mit zwei Beschichtungsanlagen wurden vollkommen zerstört, wodurch der Gesellschaft unmittelbar Umsatz und Ertrag entgeht. Die Höhe können wir momentan noch nicht genau beziffern, aber es besteht eine entsprechende Sach- und Ertragsausfall-Versicherung.

Innerhalb kürzester Zeit konnten alle Aufträge für diese beiden Anlagen intern verlagert oder von befreundeten Firmen übernommen werden.

Wir kooperieren eng mit den örtlichen Behörden, um mögliche Umweltbelastungen so gering wie möglich zu halten.

Unser Dank gilt dem Management und vor allem den Mitarbeitern vor Ort sowie allen Ersthelfern, die eine großartige Leistung vollbracht und starken Teamgeist gezeigt haben.

### **Zum zweiten Punkt - engineered products**

In dem Bereich „Gewebe“ am Standort Portugal haben wir im Mai 2019 für die Monate März und April 2019 festgestellt, dass vorzunehmende Wertberichtigungen auf Vorräte und Waren entgegen unseren internen Vorgaben unterlassen worden sind.

Nach bisherigem Kenntnisstand wissen wir von einem einmaligen potentiellen Abwertungsbedarf von mindestens 4 Mio. EUR.

Dies hat eine Reduzierung des EBITDA zur Folge, sodass wir die Prognose 2019 für dieses Segment momentan für nicht ausreichend belastbar halten und neu validieren müssen. Ich möchte hinzufügen, dass dieser Aufwand allerdings nicht zahlungswirksam ist.

Nach Erhalt gesicherter Indizien haben wir den Segmentleiter und den CFO des Segments umgehend bis auf weiteres suspendiert und eine Überprüfung eingeleitet, über die Ihnen Herr Dr. Riedel gleich nähere Informationen erteilen wird.

Wir werden die Thematik vollumfänglich aufklären und bereinigen.

### **Beginn der Ausführungen von Herrn Dr. Alexander Riedel.**

#### **Maßnahmenplan Engineered Products**

Zu Beginn eine kurze Darstellung des Sachverhalts:

Bestände, die aufgrund von Alterung oder Rücklieferungen von Kunden voraussichtlich im Wert gemindert sind, müssen nach den in unserem Konzern gültigen Bilanzierungsregeln abgewertet werden. Zielsetzung ist hierbei ein realistischer bis konservativer Wertansatz.

Sofern das Standort-Management die Einschätzung hat, dass die Bestände trotzdem noch werthaltig sind, kann von diesem Wertansatz abgewichen werden, was dann im Einzelfall durch den Wirtschaftsprüfer zum Jahresende zu prüfen ist.

Im vorliegenden Fall wurde an mehreren Standorten des Segments engineered products von dieser Vorgabe abgewichen. Die Hinweise auf diese Verfahrensweise kamen von unseren Mitarbeitern aus dem Rechnungswesen des Segments. Aktuell wird der Vorgang mit Unterstützung der Wirtschaftsprüfer untersucht.

Bitte haben Sie Verständnis, dass wir zum genauen Umfang keine Angaben vor Abschluss der Untersuchungen machen können.

Die Wertansätze werden im Rahmen des Halbjahresabschlusses vollumfänglich korrigiert und damit auf Konzernstandards angepasst. Wir rechnen mit einer Veröffentlichung bis Ende August 2019.

Weiterhin werden wir die bestehende Planung und Prognose des Segments EP für 2019 kritisch hinterfragen und ggf. eine angepasste Hochrechnung veröffentlichen.

Wir gehen derzeit davon aus, belastbare Daten bis spätestens Anfang Q4 2019 vorliegen zu haben.

**Ende der Ausführungen von Herrn Dr. Alexander Riedel.**

### **Zum dritten Punkt - Eingetrübte Geschäftsaussichten**

Zum Ende des 1. Quartals erschien es, als könnte sich unsere Gesamtgruppe in einem herausfordernden Umfeld aufgrund unserer Diversifizierung behaupten. Daraufhin haben wir die Prognose für das Gesamtjahr 2019 bestätigt.

Leider sind auch wir inzwischen von der Abschwächung der Konjunktur betroffen, die sich insbesondere auf die Segmente engineered products und precision components auswirkt.

## **Ausgewählte Kennzahlen – Management Reporting per 31. Mai 2019**

### **Differenziertes Bild in den einzelnen Segmenten**

<b>Umsatz</b>	<b>5 / 2018</b>	<b>5 / 2019</b>	<b>EBITDA</b>	<b>5 / 2018</b>	<b>5 / 2019</b>
Konzern	188,7	170,3	Konzern	22,9	18,3
Engineered Products	73,4	70,7	Engineered Products	6,1	6,2
Flexible Films	39,8	40,4	Flexible Films	5,3	5,0
Surface Technologies*	10,8	29,4	Surface Technologies*	2,1	5,2
Precision Components**	55,1	23,0	Precision Components**	7,6	3,2
IT / Services	11,2	8,7	IT / Services	1,5	1,1

\* Heiße erst ab 01.08.2018 vollkonsolidiert \*\* Geiger zum 31.07.2018 veräußert



### **engineered products**

Per 31. Mai scheinen wir beim Umsatz rund 4% unter dem Vorjahr zu liegen und beim EBITDA auf Vorjahresniveau. Aufgrund der identifizierten Unregelmäßigkeiten wird sich durch den zusätzlichen einmaligen Aufwand das Bild allerdings anders darstellen.

Die Prognose für das Jahr 2019 müssen wir neu validieren, bevor wir genauere Aussagen für den zu erwartenden Verlauf des Gesamtjahres machen können. Wir sehen jedoch bereits jetzt, dass die Auftragseingänge momentan rückläufig sind.

### **flexible films**

Das Segment flexible films zeigt sich momentan robust. Sowohl beim Umsatz als auch beim EBITDA liegen wir momentan auf Vorjahresniveau. Bei Gebäudeprodukten und Transportschutz hatten wir zunächst einen Rückgang zu verzeichnen, der sich momentan in beiden Bereichen verbessert. Sowohl Agrar- als auch Schwimmbadfolien entwickeln sich momentan besser als im vergangenen Jahr, sodass wir hier davon ausgehen, unsere Ziele zu erreichen.

### **surface technologies**

Durch den Erwerb von Heiche ist ein Vorjahresvergleich nicht aussagekräftig. Mit dem derzeitigen Geschäftsverlauf können wir zufrieden sein. Ohne den Brand liegen die Ergebnisse etwas unter unseren Erwartungen. Trotz leichtem Rückgang konnten wir sogar Marktanteile in einigen Endmärkten dazugewinnen. Aufgrund der Auswirkungen des Brandes werden wir allerdings operativ unsere diesjährigen Ziele nicht erreichen können.

### **precision components**

Aufgrund des Verkaufes von Geiger im letzten Jahr ist der Vorjahresvergleich nicht aussagekräftig, da Geiger im Umsatz noch mit ca. 24,5 Mio. EUR und im EBITDA mit 3,9 Mio. EUR enthalten waren. Auch der mit der Schließung des Standortes Haslach aufgegebenen Umsatz erschwert den Vergleich. Geringere Abrufzahlen, insbesondere auch bei den neu anlaufenden Produkten, trüben die Geschäftsaussichten für dieses Jahr ein. Wir haben bereits gegengesteuert und entsprechende Anpassungsmaßnahmen eingeleitet. Erfreulich ist, dass für die Zukunft neue Großprojekte gewonnen werden konnten, deren Beginn wir teilweise noch in diesem Jahr erwarten. Den Rückgang werden wir damit leider nicht kompensieren können.

### **It / services**

Bei it/services liegen wir zwar gegenüber dem Vorjahr im Umsatz und im EBITDA zurück, dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass in 2018 ein außergewöhnlicher Großauftrag mit dem Bundesverwaltungsamt i.H.v. 2,7 Mio. EUR gewonnen werden konnte. Dies herausgerechnet liegen wir auf Vorjahresniveau.

## Ausblick KAP Gruppe

In unserem Jahresabschluss hatten wir für den Umsatz eine Prognose zwischen 400 und 430 Mio. EUR und für unser EBITDA eine Prognose zwischen 45 und 53 Mio. EUR herausgegeben.

Per 1Q2019 erschien unsere Gesamtgruppe sich in einem herausfordernden Umfeld aufgrund unserer Diversifizierung behaupten zu können, aufgrund dessen wir die Prognose für das Gesamtjahr 2019 bestätigt hatten.

Im Segment engineered products müssen wir eine einmalige Abwertung auf Vorräte und Waren vornehmen, deren Größenordnung wir momentan noch nicht abschätzen können. Die Prognose für dieses Segment muss neu validiert werden.

Der Brand an einem Standort des Segments surface technologies wird durch den Produktionsausfall ebenfalls einen negativen Einfluss auf den Umsatz und das Ergebnis haben.

Die Auswirkungen der konjunkturellen Abschwächung, die sich momentan in den Bereichen engineered products und precision components zeigt, ist noch nicht vollends absehbar.

Wir hoffen, dass die noch nicht wesentlich betroffenen anderen Segmente davon verschont bleiben. Es ist aber bereits jetzt absehbar, dass die vorgenannten negativen Effekte nicht durch diese Segmente kompensiert werden können.

Aufgrund dessen haben wir die Prognose am 28.6.2019 revidiert – in jedem Fall werden wir beim Umsatz unter 400 Mio. EUR und beim EBITDA unter 44 Mio. EUR liegen – genauere Aussagen können wir aber erst nach Vorliegen der Untersuchungsergebnisse und der Validierung der Planung von engineered products zu Beginn des 4Q2019 machen.

## Das Geschäftsjahr 2018 - der Geschäftsverlauf in den Segmenten

**engineered products**

**Technische Gewebe und Fäden mit chemischer und physikalischer Veredelung**

---

<p><b>Ausgewählte Anwendungen</b></p>	 <p>Fäden für Premium Reifen</p>	 <p>Gewebe für Transportbänder</p>
<p><b>Ausgewählte Kunden</b></p>	    	
<p><b>Marktposition</b></p>	 <p><b>#1</b> Market share of c.20-35%</p>	 <p><b>#1</b> Supplier</p>


9

In diesem Segment stellen wir technische Gewebe und Fäden her.

Diese finden Anwendung in der Verstärkung von Kautschukprodukten (Marktführer bei schweren Förderbändern und Handläufen von Rolltreppen) – aber auch in Konsumgütern (Materialien für Schraubendichtigkeit) oder in der Medizin (Insulinverpackungen).

Es handelt sich hier um hoch innovative Materialien, die ein geringes Gewicht und Variabilität bei Steifheit und Flexibilität auszeichnet und zur Substitution von bisherigen Materialien wie bspw. Stahl geeignet sind.

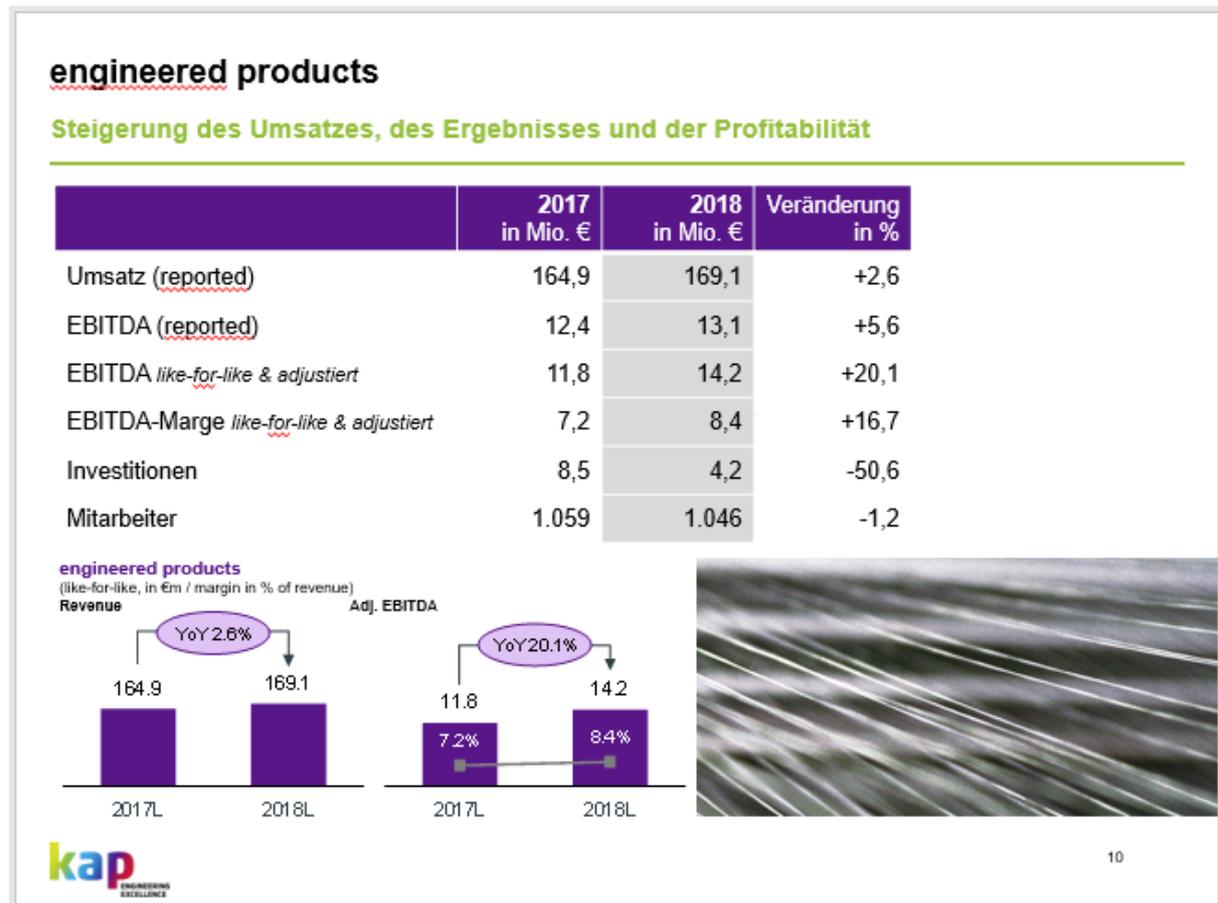
Derzeit arbeiten wir an zukunftsweisenden Anwendungen wie Feuerbeständigkeit oder Einhausungen von Batterien.

Auf den folgenden Tabellen sehen Sie oben die Zahlen lt. Jahresabschluss und unten die Zahlen „like for like“, die sie auch im Lagebericht auf den Seiten 64 bis 67 finden. Herr Dr. Riedel wird darauf später genauer eingehen.

Ziel ist es, eine realistische Darstellung der zukünftigen Umsatz- und Ertragskraft der Gruppe abzubilden. Dazu werden alle Unternehmensverkäufe sowie die zugehörigen Leistungsverflechtungen (Erträge und Aufwendungen) eliminiert.

Adjustiert werden einmalige, im Regelfall nicht wiederkehrende Sachverhalte wie Restrukturierungen und transaktionsbezogene Beratungskosten.

## Geschäftsverlauf engineered products 2018



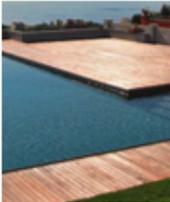
Erste Maßnahmen haben hier bereits Wirkung gezeigt:

Das Jahr 2017 war von starken Rohstoffpreisanstiegen charakterisiert. In 2018 wurde ein wesentlich stringenteres Management der Rohstoffpreise etabliert, nicht nur hier, sondern auch in der gesamten Gruppe – dies bedeutet Antizipation von Preissteigerungen und zeitgerechte Weitergabe an den Kunden.

Gewebe: Im Vergleich zum Vorjahr konnte eine Steigerung des Umsatzes erzielt werden bei nur leicht geringerem EBITDA – insbesondere vor dem Hintergrund des Ausfalls eines profitablen Großkunden ist der nahezu erreichte Ausgleich des Ergebnisses ein guter Erfolg. Hauptgrund ist hierfür ein besseres Geschäft im Bereich der Förderbänder sowie in den USA. Im Bereich „Fäden“ konnte eine Umsatz- und Ergebnisverbesserung erzielt werden. Treiber waren hier vor allem eine signifikante Verbesserung des Umsatzes und des Ergebnisses aus den Geschäften in den USA (insbesondere Reifengeschäft) und China (vor allem Schläuche), während in Deutschland trotz einer Umsatzsteigerung eine Verschlechterung des Ergebnisses hingenommen werden musste.

## flexible films

### Flexible Folien für unterschiedliche Anwendungsbereiche

<p><b>Ausgewählte Anwendungen</b></p> <p><b>Ausgewählte Kunden</b></p> <p><b>Marktposition</b></p>		<p>Nicht-PVC-Folien wie Dachunterspannbahnen</p>		<p>PVC-Produkte wie high-end Kinoleinwände oder Schwimmbadauskleidungen</p>
				
	<p><b>#1</b> Market share of c.15% bei High-End-Kinoleinwänden</p>			

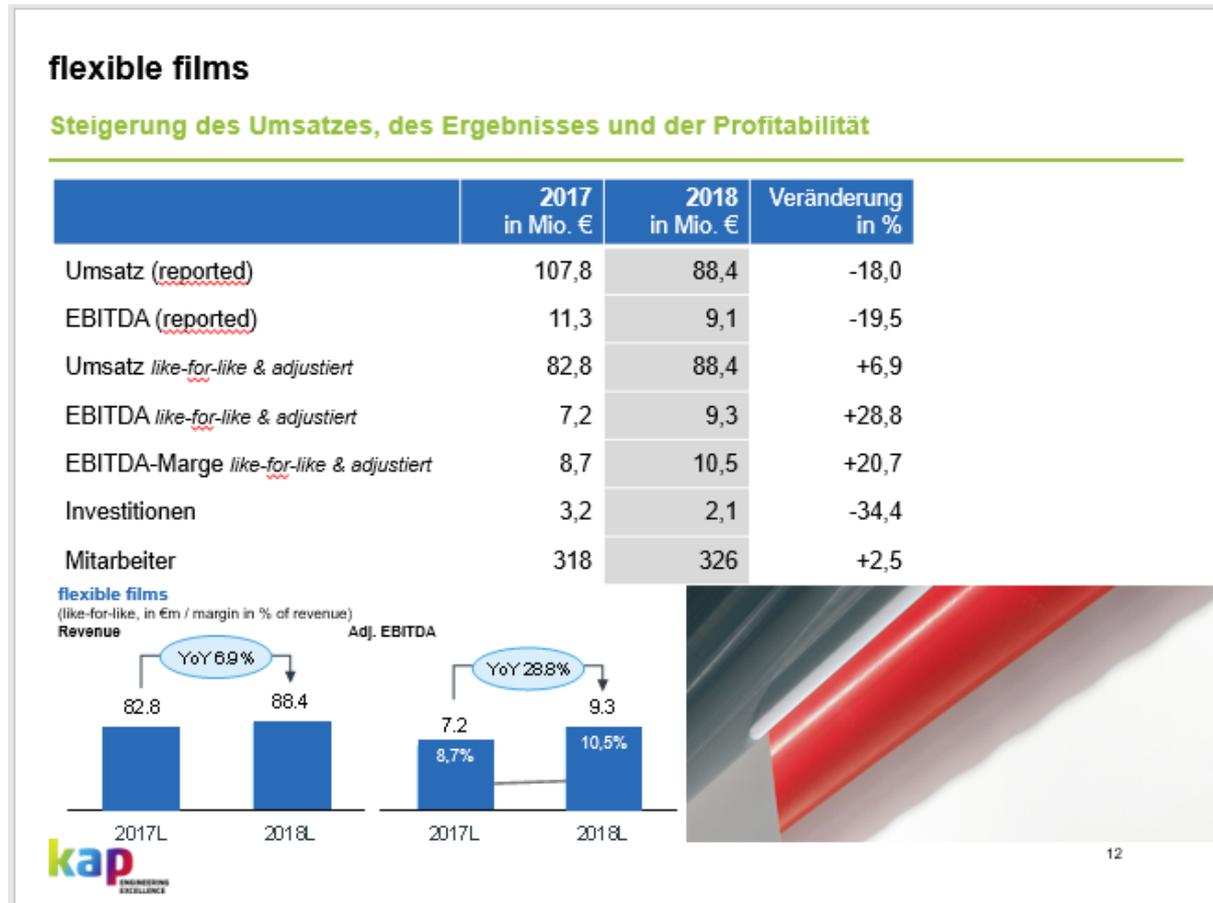
In diesem Segment stellen wir Folien aus PVC und nicht-PVC Materialien her (TPU thermoplastisches Polyurethan oder TPO thermoplastisches Polyolefin).

Diese werden im Bau (Dachunterspannbahnen), in der Unterhaltung (High End Leinwände), der Medizin, im Transportschutz oder im Leisure Bereich (verstärkte Schwimmbadfolien) angewendet.

Es gibt weitere vielfältige Anwendungsbereiche, die wir noch lange nicht ausgeschöpft haben. Feuerbeständigkeit oder die gestiegenen Anforderungen im Bau sind weitere Möglichkeiten unsere Produkte zu optimieren.

Eine Etablierung als technologischer Partner bei unseren Großkunden ist unser Ziel.

## Geschäftsverlauf flexible films 2018



Im Vergleich zum Vorjahr muss der Verkauf von Kirson herausgerechnet werden.

Auch bei flexible films zeigen erste Maßnahmen Wirkung – alle Produktionsstätten haben ihr Ergebnis verbessert.

Der Standort Nordkirchen erzielt zum ersten Mal eine EBITDA-Marge größer 10%. Dafür sind ein profitablerer Produktmix und geringere Produktionskosten verantwortlich. Unsere Baumaterialien haben sich leider schlechter entwickelt, da wir hauptsächlich den Privatbau beliefern. Dies konnte aber durch Umsätze im Transportschutz überkompensiert werden.

Der Standort Dresden, unser Hersteller von Schwimmbadfolien, erzielte eine Umsatzsteigerung und gesteigerte Profitabilität aufgrund eines verbesserten Materialpreismanagements, was in 2017 noch einen negativen Einfluss auf das Ergebnis hatte.

In Ronneby, Schweden, – haben wir eine intensive Analyse durchgeführt und konnten daraufhin bereits Umsatz und Ergebnis durch einen verbesserten Produktmix (Aufgabe von Produkten mit geringer Marge) und Preissteigerungen erhöhen. Es warten aber noch weitere Aufgaben auf uns, um diesen Weg fortzusetzen.

## surface technologies

Hoch spezialisierte Oberflächenlösungen für metallische Materialien

<b>Ausgewählte Anwendungen</b>		<b>Mobilität</b>		<b>Möbel</b>
<b>Ausgewählte Kunden</b>				
<b>Marktposition</b>	 <b>bei Passivierungen</b>			

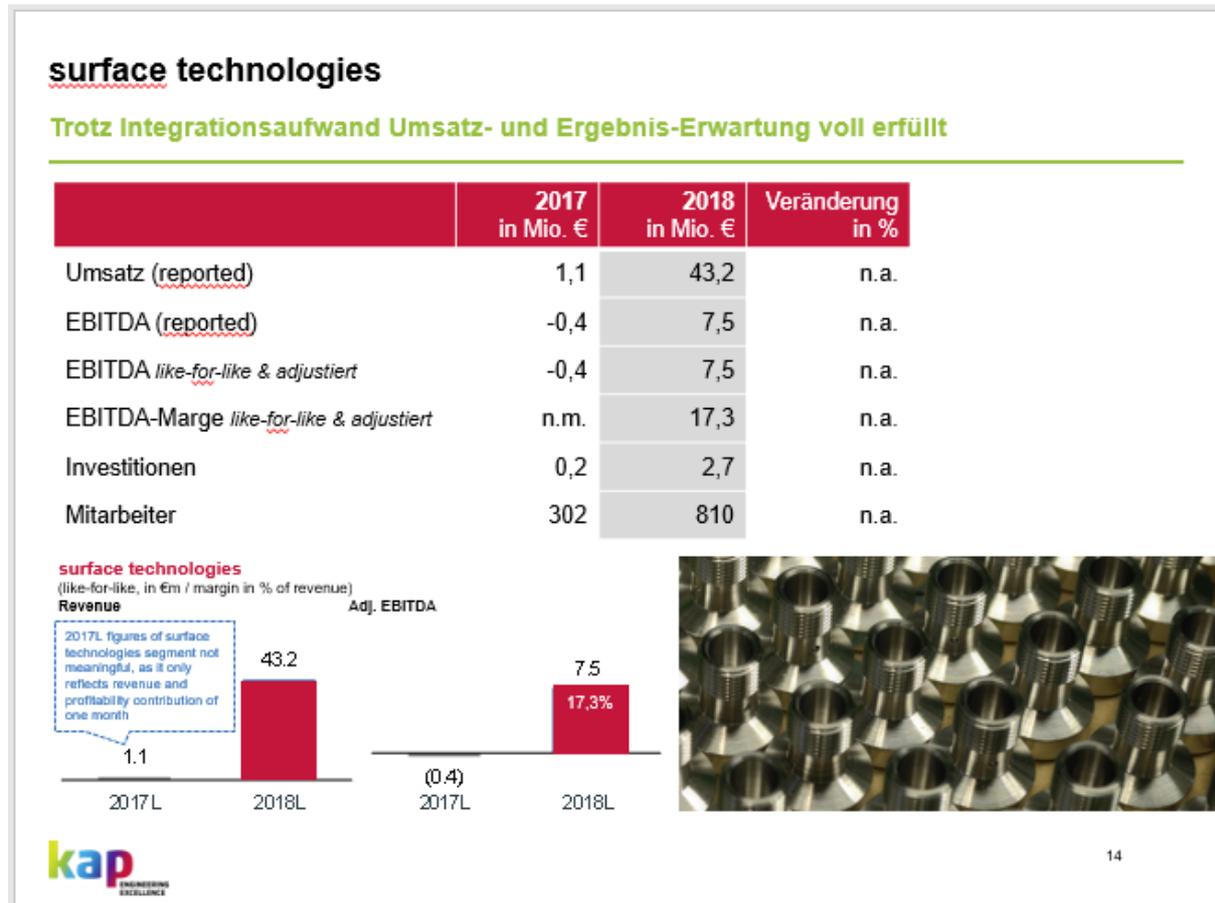
Das Segment surface technologies ist spezialisiert auf chemische und galvanische Verfahren und verfügt über eine große Bandbreite von Endmärkten, wie zum Beispiel die Möbelindustrie, Supermärkte, Mobility oder der Maschinenbau.

Wir bieten unseren Kunden eine große Auswahl von Verfahren: Passivieren, Eloxieren, KTL, Dekapieren, etc.

Es handelt sich dabei nicht nur um hochmoderne, sondern auch umweltschonende Verfahren: Am Standort Döbeln bspw. Chrom III (REACH) – in diesem Verfahren waren wir einer der ersten und sind Marktführer.

Surface technologies ist an 10 Standorten weltweit vertreten.

## Geschäftsverlauf surface technologies 2018



Ein Meilenstein war die Heiche-Akquisition und in Folge dessen die Integration von 7 weiteren Standorten sowie die Bildung einer Einheit unter der Brand kap surface technologies bei gleichzeitiger Aufrechterhaltung starker lokaler Brands.

In Döbeln (Sachsen) haben wir zwei Einheiten zu einer zusammengeführt.

Entsprechend unserem Slogan „We build market leaders“ haben wir in diesem Markt einen Marktführer geschaffen. Das Geschäftsjahr 2018 war insgesamt durch hohe Auslastung der Kapazitäten und starker Nachfrage geprägt. Insbesondere die Verfahren Passivieren, Eloxieren, KTL sowie Verchromung erfuhren starke Nachfrage. Insgesamt haben wir unsere gesteckten Ziele erreicht und eine attraktive EBITDA-Marge erzielt.

An zwei Standorten hatten wir auch Herausforderungen:

Die beiden Standorte in Bayern wiesen in 2017 Verluste aus, die wir in 2018 wesentlich reduzieren konnten, so dass wir in diesem Jahr profitabel sind.

Auch der Standort in Spartanburg, USA, war 2017 verlustträchtig. In 2018 konnten wir ihn aber durch sofortige Maßnahmen stabilisieren, insbesondere durch eine verbesserte Prozesssicherheit und eine Reduzierung der Ausschussquote. In diesem Jahr hoffen wir, den Turnaround zu schaffen.

## precision components

Hochpräzise Produkte für elektro- oder elektromechanische Spezialantriebe

Ausgewählte  
Anwendungen



e-Bike



e-Getriebewellen

Ausgewählte  
Kunden



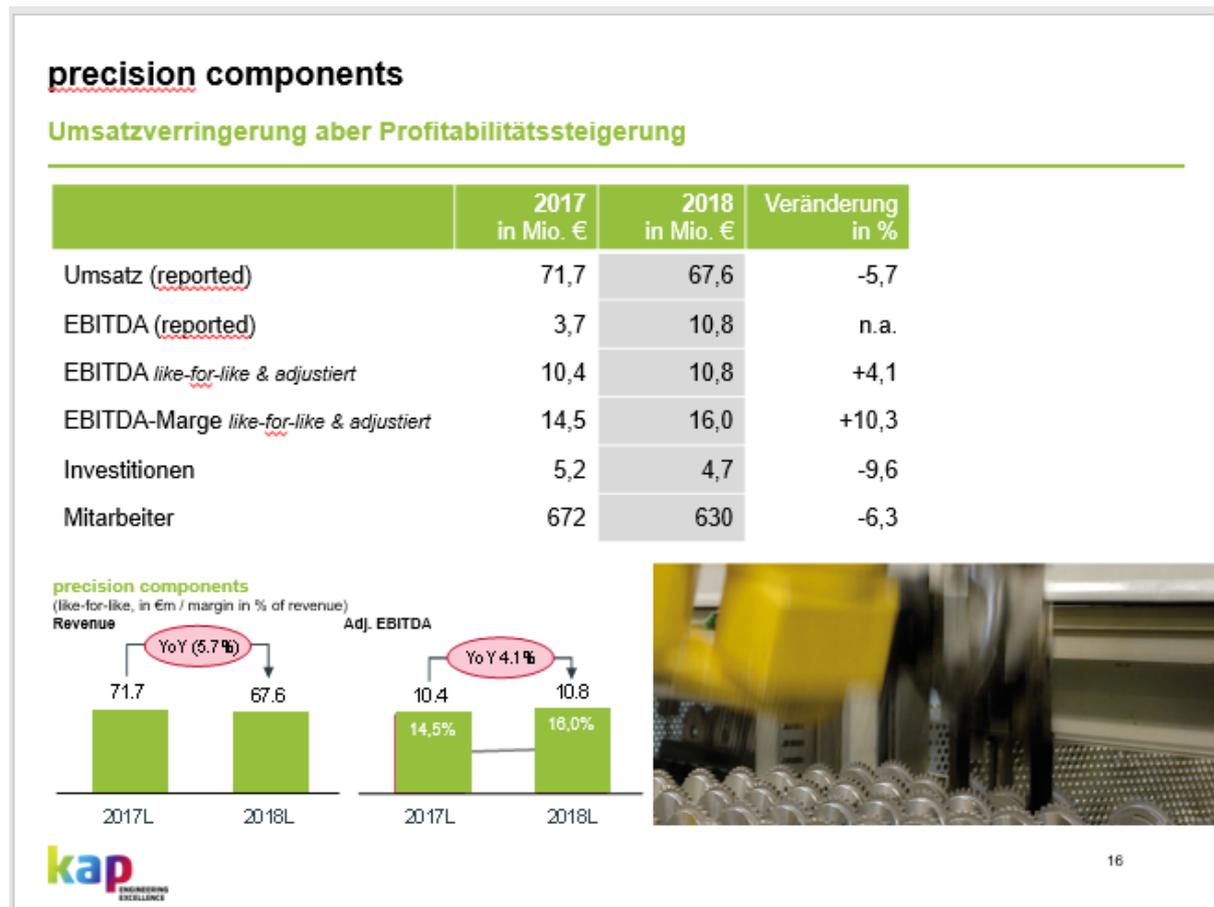
Marktposition



für Marktführer in Europa für elektrische  
Lenkradverstellungen

In diesem Segment stellen wir Produkte her, die in elektrischen Antrieben Verwendung finden. Wir produzieren an 4 Standorten: Ehingen, Dresden, Ungarn und Weißrussland. Uns zeichnet nicht nur unsere Kunststoff- sondern auch unsere Metallkompetenz aus. Zu unseren wichtigsten End-Produkten zählen die elektrische Lenkradverstellung, die elektrische Feststellbremse und E-Bike-Antriebswellen.

## Geschäftsverlauf precision components 2018



Im August 2018 wurde die Schließung des Standortes Haslach abgeschlossen. Die Herstellung von Produkten mit geringer Marge wurde eingestellt und Aftermarktprodukte an den Standort Ungarn verlagert.

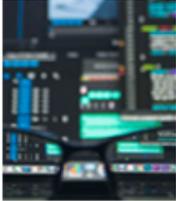
Der Verkauf von Geiger bedeutete die Eliminierung unseres Exposures zu dem Verbrennungsmotor und dem volatilen LKW Markt. Diese Entscheidung war richtig, da bis zum Closing im Juli das geplante Jahresergebnis verdient werden konnte und danach der Umsatz aufgrund eines Rückgangs der chinesischen Nachfrage im LKW-Geschäft einbrach. Unsere Bemühungen haben sich insgesamt ausgezahlt und es wurde eine attraktive Marge in diesem Segment erzielt.

Für unsere Produkte Lenkradverstellung, Feststellbremse und E-Bike-Antriebswelle konnten hohe Abrufzahlen verzeichnet werden.

Das lokale Geschäft am Standort in Weißrussland war auch 2018 noch nicht befriedigend.

it/services

**Einzigartige Kombination von Softwareentwicklung und Maschinen-Know-How**

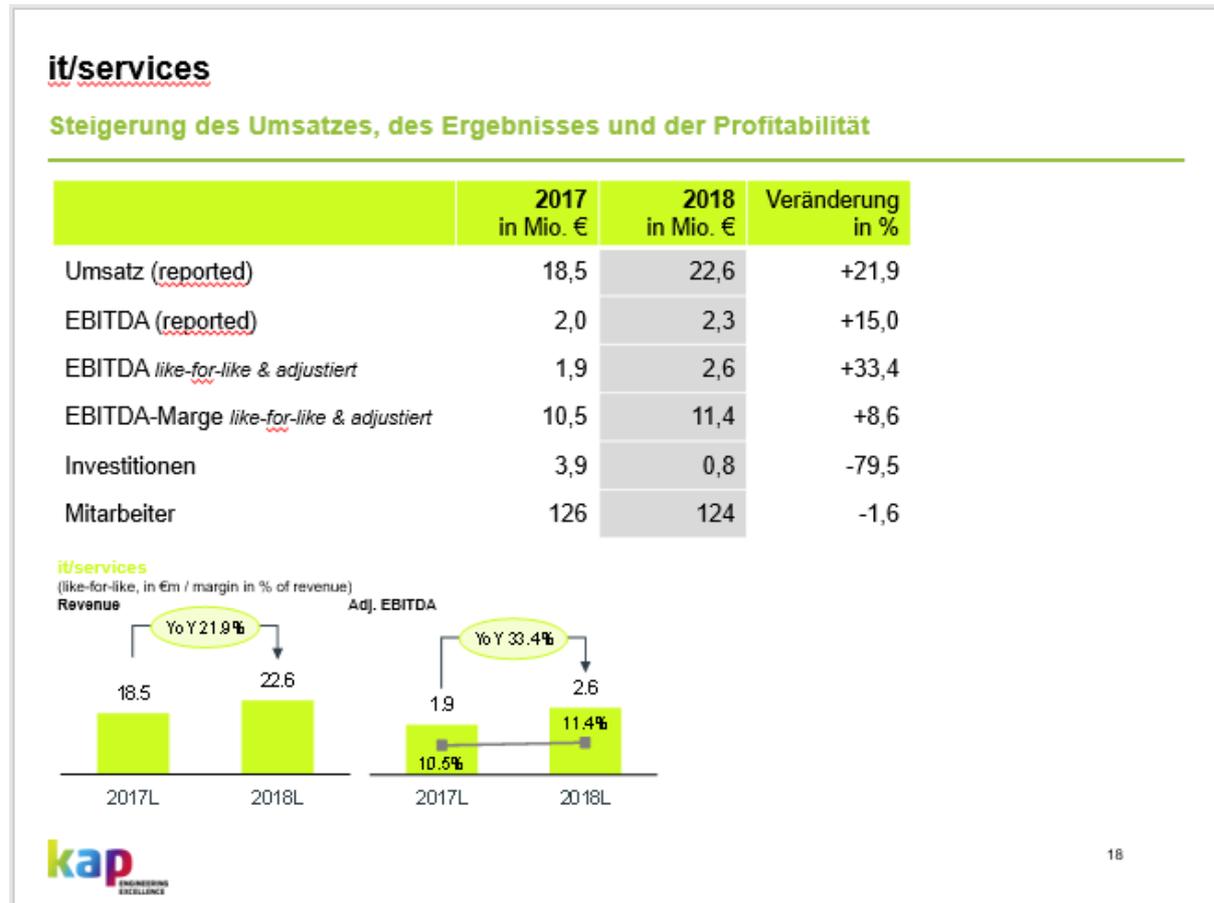
<b>Ausgewählte Anwendungen</b>	 <b>Enterprise Content Management (ECM)</b>	 <b>Industrie 4.0 / Big Data</b>
<b>Ausgewählte Kunden</b>		
<b>Marktposition</b>	 <b>bei Alfresco- und Pentaho-Plattformen</b>	

In diesem Segment haben wir die beiden Bereiche IT (Information Technologies – Software) und OT (Operation Technologies – Maschinen Know-How) zusammengeführt. Die Themen Industrie 4.0 und Digitalisierung sollen beim bestehenden Maschinenpark des Mittelstands eine wesentliche Rolle spielen.

Key Words sind dabei Big Data – Data Analytics – Enterprise Content Management.

Wir verfügen über eine starke Kompetenz in der Verarbeitung großer Datenmengen und der Softwareentwicklung. Zu unseren Kunden zählen wir beispielsweise GE Healthcare (MRTs) und das Bundesverwaltungsamt.

## Geschäftsverlauf it/services 2018



In 2018 haben wir den Umsatz und das Ergebnis gesteigert - im März konnte ein Großprojekt mit dem Bundesverwaltungsamt i.H.v. 2,7 Mio. EUR gewonnen werden, was einen außergewöhnlichen Effekt hatte.

Aber auch die Akquisition von Westernacher in 2017 zahlte sich aus und beeinflusste Umsatz und Ergebnis positiv.

Die Umsätze im Bereich Big Data nahmen weiter an Fahrt auf.

Auch bei den nachhaltigen Software-Umsätzen, sogenannten Royalties, machten wir in 2018 Fortschritte. Royalties machen mittlerweile ca. 10% vom Umsatz aus.

Mit dem neuen Standort in der Schweiz haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr eine geographische Expansion vorgenommen – nach einer schwächeren Anlaufphase konnten 2019 erste, kleinere Projekte gewonnen werden.

Beginn der Ausführungen von Herrn Dr. Riedel.

## Erläuterung des Konzernabschlusses 2018

<b>Ausgewählte Kennzahlen zur Ertragslage</b>			
<b>Normalisierte EBITDA-Marge legt um 0,3 Prozentpunkte auf 10,6 zu</b>			
	2017 in Mio. €	2018 in Mio. €	Veränderung in %
Umsatz inklusive aufgegebener Geschäftsbereiche	407,5	422,3	+3,6
Umsatz fortgeführte Geschäftsbereiche	357,3	389,8	+9,1
EBITDA inklusive aufgegebener Geschäftsbereiche	31,3	43,4	+38,7
Normalisiertes EBITDA inklusive aufgegebener Geschäftsbereiche	42,1	44,8	+6,4
EBITDA-Marge inklusive aufgegebener Geschäftsbereiche	10,3 %	10,6 %	+2,9
Konzernjahresergebnis nach Steuern	31,0	14,8	-52,3

Die Zahlen sind aufgrund von Wahlrechten unter IFRS sowie der Veräußerung und der Akquisition von Geschäftsbereichen erläuterungsbedürftig und nicht unmittelbar vergleichbar. Gemäß den Vorgaben der IFRS dürfen im Geschäftsjahr veräußerte Geschäftsteile sofern sie nicht wesentlich sind und / oder keinen eigenständigen Geschäftsbereich umfassen, als Teil der operativen Umsätze der Periode ausgewiesen werden. Dieses Wahlrecht wurde für die in 2017 veräußerten Gesellschaften in Abstimmung mit dem Wirtschaftsprüfer so ausgeübt, dass ein Ausweis als fortgeführter Geschäftsbereich erfolgt.

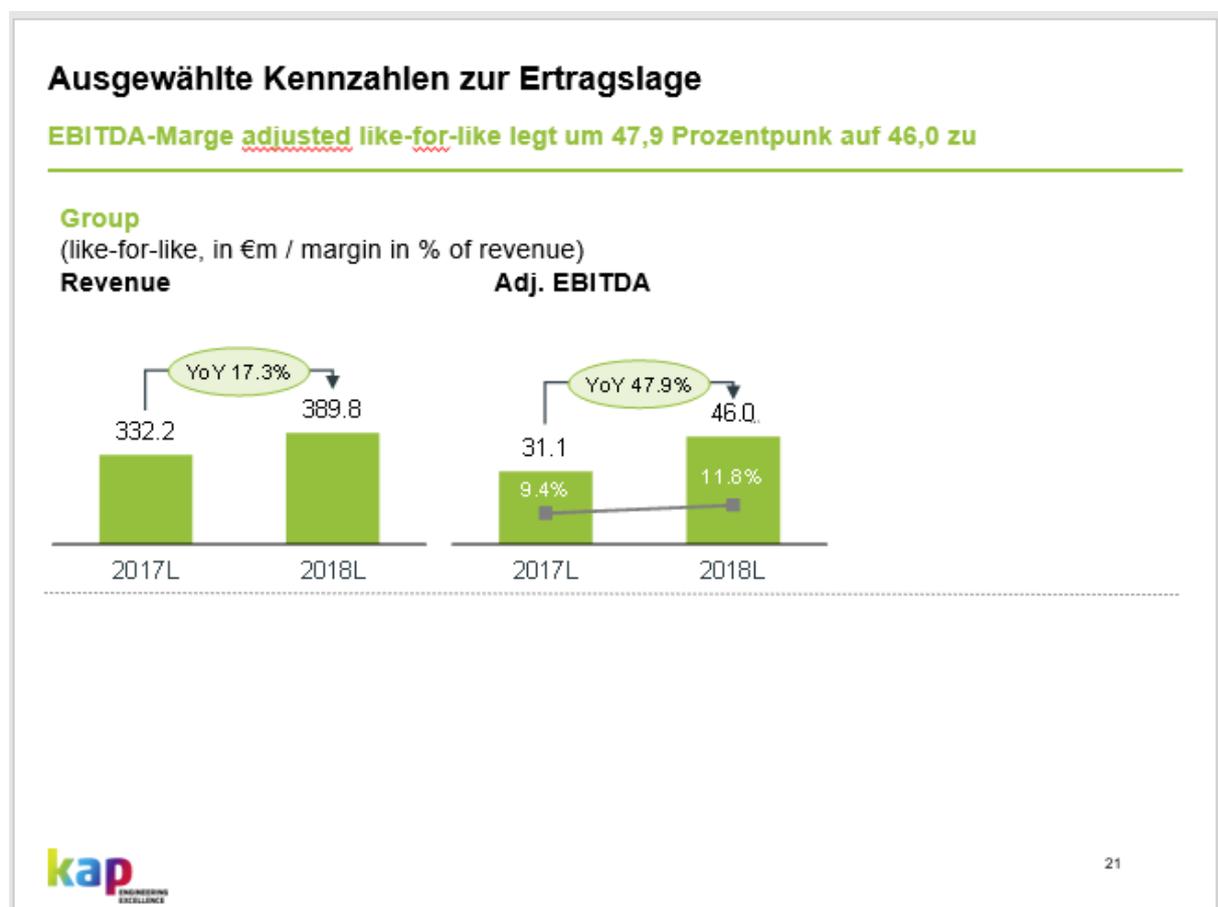
Ab einem Umsatzanteil von mindestens 10%, was für die in 2018 veräußerte Geiger-Gruppe zutrifft, muss der veräußerte Geschäftsanteil als „nicht-fortgeführter Geschäftsbereich in einer gesonderten Darstellung ausgewiesen werden, was wir auf Seite 140 des Geschäftsberichts umgesetzt haben.

Weiterhin strebt der Vorstand an, die Normalisierungen des EBITDA so gering wie möglich zu halten. Allerdings wurden in 2017 zwei Sachverhalte normalisiert, die nach damaliger Einschätzung einmalig und nicht wiederkehrend sind: zum einen war dies eine größere Restrukturierung wie auch transaktionsbezogene Beratungskosten für die Veräußerung der

Beteiligungen. In 2018 wurden in Abstimmung mit dem Wirtschaftsprüfer nur Restrukturierungskosten im Segment Engineered Products normalisiert.

Die Normalisierungen des Geschäftsjahres 2018 von 1,4 Mio. EUR betreffen Abfindungen insbesondere für ein Restrukturierungsprojekt.

Das Konzernjahresergebnis von 14,8 Mio. EUR liegt um rund 50% unter dem Vorjahresergebnis von 31,0 Mio. EUR. Im Vorjahresergebnis ist der Ertrag aus der Veräußerung von Kirson in Höhe von 20,9 Mio. EUR wie auch aus der Veräußerung von Wertpapieren in Höhe von 10,9 Mio. EUR enthalten. In 2018 resultierte aus der Veräußerung der Geiger Gruppe ein vergleichbarer Ertrag von 7,2 Mio. EUR.



Beim Umsatz zeigt sich eine erfreuliche Entwicklung, die insbesondere durch die Akquisition des surface technologies Segments getrieben ist.

Die korrespondierende Entwicklung des adjustierten EBITDAs zeigt auch Fortschritte, die sich in etwa zu gleichen Teilen der Akquisition des surface technologies Segments wie auch operativen Verbesserungen zuordnen lässt, was sich ebenfalls in der Verbesserung der operativen Marge niederschlägt.

## Ausgewählte Kennzahlen zur Vermögenslage

Eigenkapital steigt um 38,8 Mio. € auf 194,0 Mio. €

	2017 in Mio. €	2018 in Mio. €	Veränderung in Mio. €
<b>Aktiva</b>			
Langfristige Vermögensgegenstände	188,0	222,2	+34,2
Kurzfristige Vermögensgegenstände	161,0	153,8	-7,2
<b>Passiva</b>			
Eigenkapital	155,2	194,0	+38,8
Langfristige Schulden	70,8	91,1	+20,3
Kurzfristige Schulden	123,1	90,9	-32,2
<b>Bilanzsumme</b>	<b>349,1</b>	<b>376,0</b>	<b>+26,9</b>

Die langfristigen Vermögenswerte sind um 34,2 Mio. EUR auf 222,2 Mio. EUR angestiegen. Hiervon entfallen 17,6 Mio. EUR auf die Aktivierung von Kundenbeziehungen in Folge des Erwerbs der Heiche-Gruppe. Die Sachanlagen stiegen vor dem Hintergrund des geänderten Konsolidierungskreises nach Abzug der Abschreibungen insgesamt um 16,2 Mio. EUR auf 169,0 Mio. EUR.

Die Verminderung der kurzfristigen Vermögenswerte von 7,2 Mio. EUR entfällt im Wesentlichen in Höhe von 3,9 Mio. EUR auf den Rückgang der Vorräte sowie in Höhe von 3,8 Mio. auf die sonstigen Forderungen und Vermögenswerte.

Das Eigenkapital erhöhte sich um 38,8 Mio. EUR von 155,2 Mio. EUR auf 194,0 Mio. EUR. Der Anstieg ist hauptsächlich auf die Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen im Zusammenhang mit den durchgeführten Unternehmenserwerben zurückzuführen. Infolgedessen erhöhte sich das Gezeichnete Kapital um 3,0 Mio. EUR und die Kapitalrücklage um 38,0 Mio. EUR.

Der Anstieg der langfristigen Schulden von 70,8 Mio. EUR auf 91,1 Mio. EUR entfällt in Höhe von 13,7 Mio. EUR auf die langfristigen Finanzverbindlichkeiten. Hierin spiegelt sich die Umstrukturierung der Fristigkeiten der Bankverbindlichkeiten auf eine langfristige Finanzierung wieder. Der Anstieg der latenten Steuerverbindlichkeiten von 6,7 Mio. EUR resultiert überwiegend aus der Aktivierung der Kundenbeziehungen.

Der Rückgang der kurzfristigen Schulden von 123,1 Mio. EUR auf 90,9 Mio. EUR um 32,2 Mio. EUR entfällt in Höhe von 6,0 Mio. EUR auf die übrigen Rückstellungen, in Höhe von 8,8 Mio. EUR auf die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten, in Höhe von 3,6 Mio. EUR auf die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und mit 16,8 Mio. EUR auf die übrigen Verbindlichkeiten. Der Rückgang bei den übrigen Verbindlichkeiten ergibt sich insbesondere aus den in 2017 beschlossenen aber erst in 2018 eingetragenen Kapitalerhöhungen. Per Saldo stieg die Bilanzsumme hauptsächlich konsolidierungskreisbedingt um 26,9 Mio. EUR auf 376,0 Mio. EUR an.

## Ausgewählte Kennzahlen zur Finanzlage

Normalisierte EBITDA-Marge legt um 0,3 Prozentpunkte auf 10,6 zu

	2017 in Mio. €	2018 in Mio. €	Veränderung in %
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	25,3	20,7	-18,2
Cashflow aus Investitionstätigkeit	6,4	-2,3	-100,0
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-25,2	-16,6	n.a.
Flüssige Mittel	10,1	11,7	+15,9
Nettoverschuldung	72,5	75,8	+4,6
Working Capital	110,4	108,7	-1,5

Der Rückgang des Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit um 18,2 % auf 20,7 Mio. EUR resultiert überwiegend aus dem Mittelabfluss durch den Abbau der Rückstellungen.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit von -2,3 Mio. EUR war in 2018 im Wesentlichen beeinflusst durch Investitionen in Sachanlagen in Höhe von 21,2 Mio. EUR sowie der Akquisition der Heiche-Gruppe, die zu einem Zahlungsmittelabfluss von 19,4 Mio. EUR führte. Der Erlös aus der Veräußerung von Geiger führte zu einem Mittelzufluss von 37,3 Mio. EUR. Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit von -16,6 Mio. EUR ergibt sich maßgeblich aus der Dividendenzahlung an die KAP-Aktionäre von 14,1 Mio. EUR. Der Mittelabfluss aus der Veränderung der Finanzverbindlichkeiten beläuft sich auf 2,8 Mio. EUR.

Ende der Ausführungen von Herrn Dr. Riedel.

## Strategie und Weiterentwicklung 2019



Im vergangenen Jahr haben wir unsere Strategie weiter konkretisiert:

Wir verstehen uns als Industriegruppe! Und verfügen als solche über 3.000 Mitarbeiter weltweit an 29 Standorten auf 4 Kontinenten.

Wir entscheiden uns für Märkte - nicht für Unternehmen - die im Hinblick auf Wachstum und Ertragskraft attraktiv sind. Besonders attraktiv sind hier für uns Nischenmärkte, die sich durch relativ geringen Wettbewerb und relativ höhere Margen auszeichnen.

Unsere Segmente bilden diese Märkte ab - 5 an der Zahl.

Unser Anspruch ist es, Marktführer in ausgewählten Endmärkten zu sein.

## Wegbereiter des deutschen Mittelstands und Wertschöpfungsplattform

### Herausforderungen und Einschränkungen industrieller KMUs

#### Operative Herausforderungen



- ✘ Kein Austausch von Best Practices
- ✘ Begrenzte operative Hebelwirkung
- ✘ Begrenzte Größenvorteile
- ✘ Kein Zugang zu internationaler Präsenz

#### Finanzielle Herausforderungen



- ✘ Kein Zugang zum Kapitalmarkt als Finanzierungsquelle
- ✘ Mangelnde Investitionen / Investitionsfähigkeit
- ✘ Begrenzte Controllingmöglichkeiten
- ✘ Transparenz der Finanzberichterstattung



KAP hilft den KMU, Herausforderungen zu meistern, um ein profitables Wachstum zu erzielen



26

Wir sind Wegbereiter des deutschen Mittelstands und fungieren als Wertschöpfungsplattform.

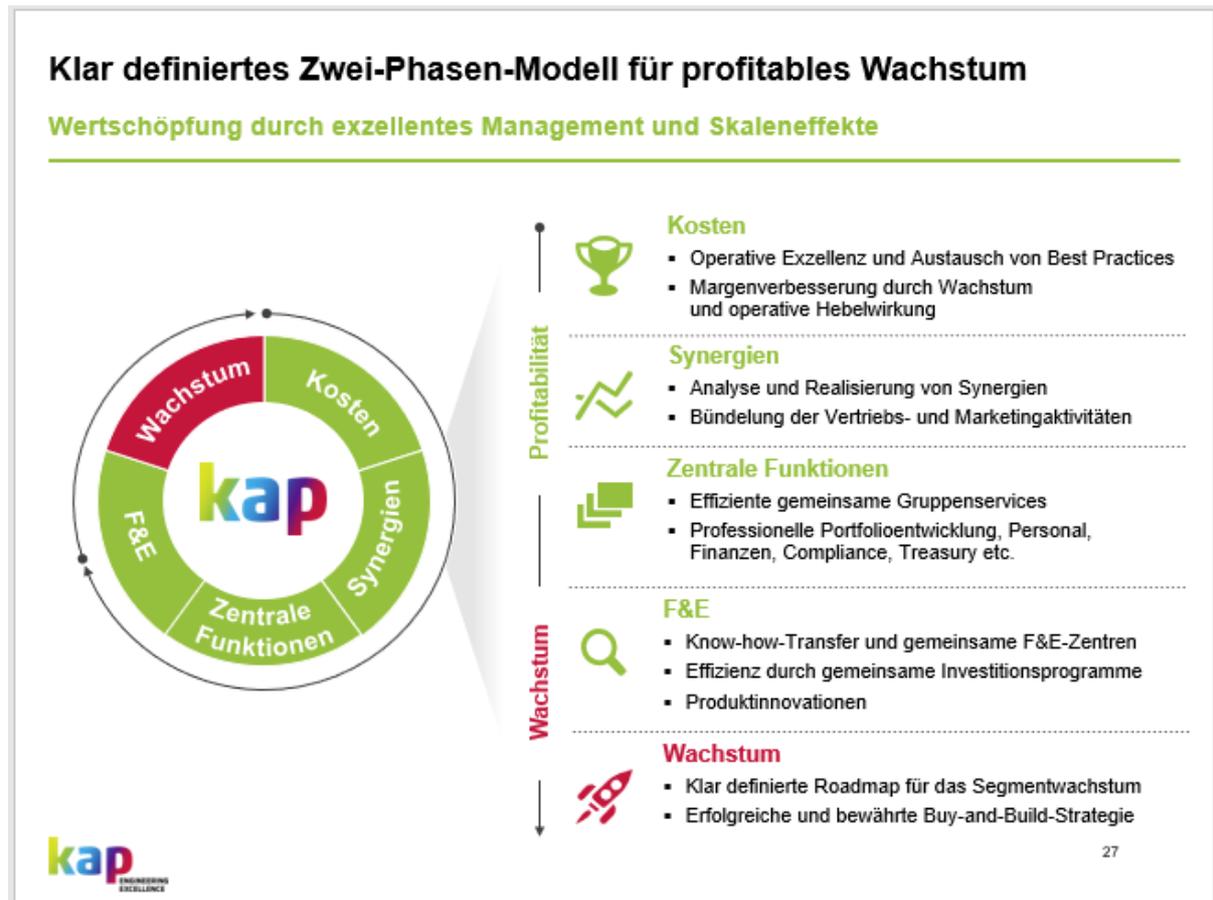
Folgende Punkte unterscheiden uns von unseren Wettbewerbern:

Kleinere, mittelständische Unternehmen stehen vor einer bestimmten Herausforderung.

Sie kommen an einen Punkt, an dem sie aus eigener Kraft ihre Wettbewerbsfähigkeit und Profitabilität nicht mehr steigern können, da ihnen die notwendige Größe und damit die notwendigen Ressourcen fehlen, um den nächsten Schritt gehen zu können.

Unsere Lösung: Wir bilden aus kleineren Unternehmen, die im gleichen Markt tätig sind und mit gleichen oder bedingenden Produktionsanlagen operieren, größere, schlagkräftigere Einheiten.

Damit schaffen wir die Voraussetzung für operative Verbesserungen, Realisierung von Synergien und Wachstum.



Unser Ziel heißt profitables Wachstum. Um dieses Ziel zu erreichen wurde ein klar definierter Maßnahmenplan entwickelt, der sich in 2 Phasen über die nächsten 5 Jahre erstreckt.

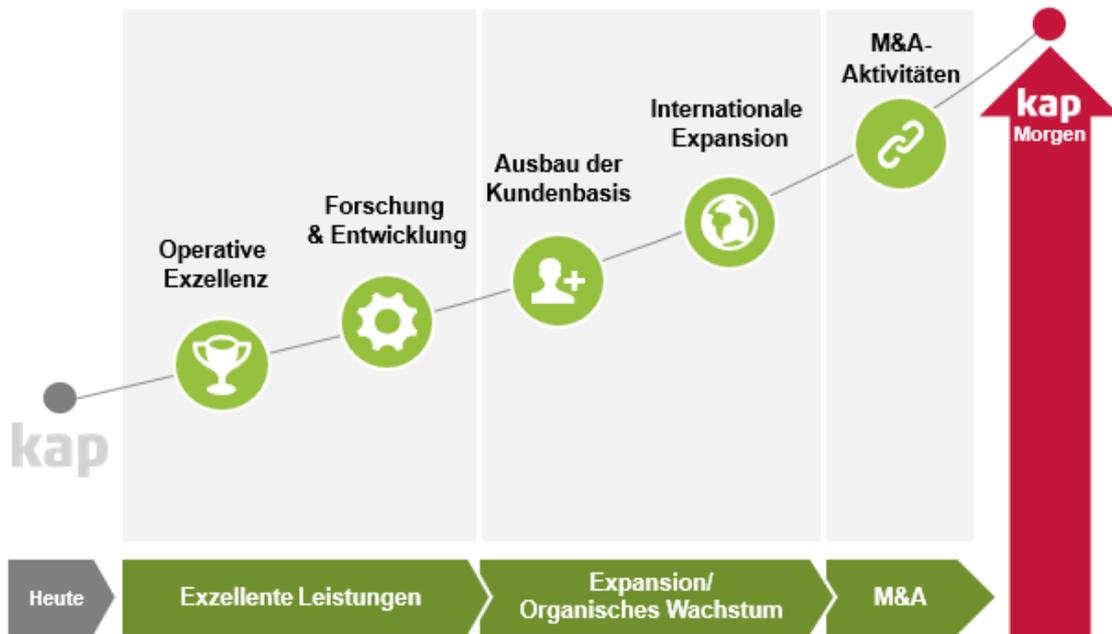
Die Phase I: Operational Excellence – Das bedeutet die Realisierung von Kosten- und Umsatzsynergien sowie eine Steigerung der Produktionseffizienz bis Mitte 2021.

Phase II: Wachstum - Dieses möchten wir durch die Steigerung unserer Innovationskraft erreichen. Um zukünftige Innovationen sicherzustellen, zentralisieren wir in jedem Segment die F&E Kompetenz, was sich ausschließlich auf die Entwicklung neuer Produkte und die Optimierung bestehender Produkte konzentrieren wird. Erste Effekte erwarten wir ab 2022.

Der Kunde steht hierbei klar im Fokus – Wir wollen Produkte mit „Added Value“ erstellen, für die der Kunde bereit ist den entsprechenden Preis dafür zu zahlen. Gleichzeitig sind wir sein technologischer Know-How Partner.

## Bewährte Konzernstrategie: Roadmap zum Erfolg

### Klare Bausteine für profitables Wachstum



### Ausgewählte Meilensteine 2018 und 1Q19

An dieser Stelle möchte ich Ihnen ausgewählte Meilensteine des abgelaufenen Geschäftsjahres aufzeigen. Angefangen mit der Änderung der Firmierung auf KAP AG. Damit dokumentieren wir, dass wir nicht Private Equity und auch keine Holding sind, sondern eine Industriegruppe. Gleichzeitig ist der Firmenname nun auch im internationalen Kontext leichter auszusprechen.

Die Segmentstrategie wurde nun auch operativ umgesetzt und dazu 5 Segmentleiter berufen. In 2018 konnten wir unsere Neuausrichtung als Industriegruppe etablieren.

Unser neues Gesicht zeigen wir auch über ein neues Logo (durch das gewählte Farbspektrum finden sich alle Segmente wieder) und einen neuen Internetauftritt (klarer strukturiert, Themen einfacher zu finden, informativer). Auch unser Branding wurde geschärft: KAP agiert als Dachmarke der 5 Segmente, die jeweils über ein eigenes Segmentbranding verfügen. Durch diese modulare Brandstrategie haben wir es geschafft, dass sowohl Key Accounts über die Dachmarken angesprochen werden können als auch die starken lokalen Brands weiterhin Bestand haben.

Ein weiterer Meilenstein in 2018 war die Stärkung des neuen Segments surface technologies durch die Akquisition der Heiche-Gruppe und die Zusammenführung dieser Einheiten unter der Marke KAP surface technologies. Wir sind stolz, 10 nationale und internationale Standorte erfolgreich integriert und auch hier einen Marktführer geschaffen zu haben.

Das Segment flexible films haben wir durch die Aufstockung unserer Beteiligung an NOW auf 74% verstärkt. Derzeit befinden wir uns in Gesprächen über einen Vollerwerb.

Mit dem Wechsel in den Prime-Standard bieten wir unseren Aktionären seit diesem Jahr nun noch mehr Transparenz.

Zum Schluss möchte ich unsere außergewöhnliche M&A-Erfolgsbilanz für sich sprechen lassen:

**Outstanding M&A track record...**

**... Stärkung und Ausbau verschiedener Segmente**

Closing date	Target	Segment	EBITDA margin	Purchase price % in shares
Sep 2017	WESTERNACHER SOLUTIONS	it/ services	Asset deal	Asset deal
Nov 2017	Galvanotechnische Oberflächen GmbH	surface technologies	~15-30%	~30-90%
Dec 2017	Oberflächentechnik Döbeln Galvanische Oberflächenveredelung	surface technologies		
Dec 2017	Metallveredlung Döbeln GmbH	surface technologies		
Jul 2018	HEICHEGROUP SURFACE TECHNOLOGY	surface technologies		
Nov 2018	now contec KLEBSTREIFEN - KEMIKALIE UND VEREDLUNG	flexible films		

Source(s): Company information

ENGINEERING EXCELLENCE

30

Innerhalb von 12 Monaten konnten wir die verkaufenden Unternehmer nicht nur davon überzeugen, dass ihr Unternehmen zu unseren Segmenten hervorragend passen, sondern auch davon mit einem Anteil zwischen 30 und 90% des Kaufpreises bei der KAP Aktionär zu werden und unsere Aktie als Akquisitionswährung zu akzeptieren.

Dies hat seit dem Zusammenbruch der Tech Blase 2001 wohl kaum ein Unternehmen in Europa geschafft. Wir gleich 5 Mal! Wir haben dadurch nicht nur unsere Liquidität schonen können, sondern auch unseren Freefloat erhöht.

Zu guter Letzt möchte ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit für Ihren hervorragenden Einsatz danken sowie dem Aufsichtsrat für eine stets kollegiale Zusammenarbeit.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!