

## **Rede des Vorstands**

### **anlässlich der 34. Hauptversammlung der KAP AG**

### **am 22. September 2020 (virtuell)**

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,

im Namen des Vorstands darf ich Sie zusammen mit meinem Kollegen, Herrn Dr. Alexander Riedel, sehr herzlich zur 34. ordentlichen Hauptversammlung der KAP AG begrüßen. Mein Name ist Eckehard Forberich und ich bin seit März diesen Jahres Sprecher des Vorstands der KAP AG.

Da die Gesundheit aller Teilnehmer für uns höchste Priorität hat, halten wir die HV heute ausnahmsweise virtuell ab, so wie nahezu alle börsennotierten Unternehmen es in diesem Jahr getan haben.

Erlauben Sie mir zunächst ein paar persönliche Worte:

Als ich Anfang März diesen Jahres als neuer Vorstandssprecher zur KAP-Gruppe gekommen bin, erahnte ich natürlich nicht im Geringsten, was in diesem Jahr auf mich und auf das Unternehmen zukommen würde. Der Einbruch der Weltwirtschaft aufgrund des Ausbruchs der Corona-Pandemie hat uns alle stark betroffen – nicht nur im Arbeitsleben, sondern auch privat. Ich war in hohem Maße unsicher, wie es weitergehen würde. Umso mehr freue ich mich heute darüber, wie gut wir mit dieser Krise bis dato umgegangen sind. Die KAP-Gruppe konnte aufgrund ihrer gesunden strategischen Diversifizierung und dem hohen Einsatz ihrer Mitarbeiter einen stabilen Kurs fahren.

Wie Sie in unserem gestern veröffentlichten Halbjahresbericht lesen können, haben wir es trotz einer Weltwirtschaftskrise als eines der wenigen Unternehmen geschafft, robuste operative Geschäftsergebnisse zu erzielen. Und noch viel wichtiger: Wir haben bei Ausbruch der Krise sehr schnell mit effektiven Maßnahmen zum Schutz unserer Mitarbeiter reagiert, so dass wir bis dato nur 6 Corona-Fälle in der gesamten Gruppe zu verzeichnen haben.

In unserem heutigen Bericht möchten wir allerdings nicht nur auf die aktuellen Entwicklungen eingehen, sondern natürlich auch auf das abgelaufene Geschäftsjahr 2019 und auf den Ausblick 2020. Zudem werden wir Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, erläutern wie wir die KAP-Gruppe und ihre Segmente strategisch weiterentwickeln wollen.

Versuchen wir nun das Thema Corona einen Augenblick auszublenden und schauen zurück in das Geschäftsjahr 2019.

Insbesondere vor dem Hintergrund der weltweit nachlassenden Konjunkturdynamik im Jahr 2019 – unter anderem in Folge von steigenden Handelskonflikten, einer kriselnden Autobranche und den in Europa dominierenden Brexit-Unsicherheiten – lag der Umsatz der KAP-Gruppe für die fortgeführten Geschäftsbereiche mit 372,8 Mio. EUR um 4,3 % unter dem Vorjahresniveau von 389,8 Mio. EUR.

Regional betrachtet kamen dabei leicht positive Impulse aus Nord- und Südamerika, während sich Deutschland und das übrige Europa eher schwach entwickelten. Mit einem Umsatzanteil von ca. 41 % ist Deutschland unverändert der wichtigste Markt, gefolgt vom übrigen Europa mit 39 %, Nord- und Südamerika mit 12 %, und Asien mit 8 %. Insgesamt stieg der Auslandsanteil am Gesamtumsatz damit leicht um 0,9 Prozentpunkte auf knapp 60 %.

Das normalisierte EBITDA verringerte sich um 18 % auf rund 32 Mio. EUR im Jahr 2019.

Ursächlich hierfür waren vor allem erhebliche Umsatz- und Ergebnisrückgänge der stark vom Automotive-Sektor abhängigen Segmente engineered products und precision components.

Die anderen Segmente flexible films, surface technologies und it/services entwickelten sich weiterhin sehr erfreulich.

Dazu später mehr.

Um die operative Ertragskraft besser messen zu können, steuern wir den Konzern auf Basis eines normalisierten EBITDA.

Im Geschäftsjahr 2019 wurden Aufwendungen und Erträge mit einem Effekt von saldiert minus 4,3 Mio. EUR innerhalb des EBITDA bereinigt. Diese Sondereffekte betrafen im Wesentlichen IFRS-Fehlerkorrekturen im Segment engineered products sowie Compliance-bedingte Sonderuntersuchungen an einem Standort in Ungarn im Segment precision components.

Zudem haben wir transaktionsnahe Beratungs-aufwendungen, Vorstandsabfindungszahlungen, nachträgliche Kaufpreisanpassungen sowie die aus dem Hagel- und Brandschaden in Fulda bzw. am surface technologies-Standort Heinsdorfergrund resultierenden Einmaleffekte normalisiert.

Dazu gleich bei den Segmenten mehr.

Die detaillierte Darstellung der EBITDA-Normalisierungen finden Sie zudem in unserem Geschäftsbericht 2019.

Insgesamt hat die KAP AG ein negatives Konzernergebnis nach Steuern von rund 14 Mio. EUR verbucht.

Dies ist im Wesentlichen auf in etwa gleicher Höhe erforderliche Wertminderungen auf Vermögenswerte zurückzuführen.

Aufgrund der rückläufigen Umsatz- und Ergebnisentwicklung im Geschäftsjahr 2019 haben wir gemeinsam mit dem Aufsichtsrat Ende März diesen Jahres beschlossen, der Hauptversammlung eine Dividendenaussetzung vorzuschlagen.

An unserer langfristigen Ausschüttungspolitik halten wir dennoch fest und sehen diesen Vorschlag im Sinne einer nachhaltigen Wertentwicklung für Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre.

Kommen wir nun zur Konzernvermögenslage:

Auf der Aktivseite gingen die langfristigen Vermögenswerte um 14,1 Mio. auf 208,4 Mio. EUR zurück.

Der Rückgang ist durch die planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte insbesondere im Segment surface technologies in Höhe von 6,2 Mio. EUR sowie den Rückgang der Buchwerte der Sachanlagen zurückzuführen.

Zudem mussten außerplanmäßige Abschreibungen auf Vermögenswerte – sogenannte Impairments – in Höhe von 9,5 Mio. EUR sowie aufgrund des Brandschadens in einer Höhe von insgesamt 4,9 Mio. EUR verbucht werden.

Erstmals erfolgte im Geschäftsjahr 2019 die Bilanzierung von Miet- und Leasingverhältnissen nach IFRS 16 mit 17,1 Mio. EUR.

Die Kurzfristigen Vermögenswerte verringerten sich um 12,4 Mio. EUR. Maßgeblich waren die erfolgreichen Maßnahmen zur Reduzierung der Vorräte in Höhe von 7,1 Mio. EUR sowie beim Forderungsmanagement in Höhe von 3,9 Mio. EUR.

Auf der Passivseite sank das Eigenkapital um 31,0 Mio. auf 161,0 Mio. EUR. Der Rückgang ist insbesondere auf das negative Konzern-Jahresergebnis von 14,1 Mio. EUR sowie die vorgenommene Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2018 von 15,5 Mio. EUR zurückzuführen.

Die langfristigen Schulden sind um 16,7 Mio. EUR auf 106,8 Mio. EUR gestiegen. Im Wesentlichen ist dies aufgrund der um 13,5 Mio. EUR deutlich gestiegenen Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing – gemäß IFRS 16 – zurückzuführen.

Die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gingen vor allem aufgrund der Rückführung der Kontokorrentverbindlichkeiten um 12,4 Mio. EUR zurück.

Blicken wir nun auf die wesentlichen Kennzahlen zur Finanzlage.

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit konnte um knapp 15 Mio. EUR auf 35,5 Mio. EUR erhöht werden. Im Gegensatz zu 2018 kam es dabei zu keinen Cashflow-Veränderungen aufgrund von Änderungen des Konsolidierungskreises.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit hat sich um 13 Mio. EUR erhöht, vor allem aufgrund der erforderlichen Investitionen nach dem Brandschaden am Standort Heinsdorfergrund sowie nach dem Hagelschaden am Standort Fulda.

Der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit resultierte aus den erhöhten Tilgungen der Finanzverbindlichkeiten.

Das Working Capital verringerte sich zum 31. Dezember 2019 um 12,5 % auf 95,1 Mio. EUR – ein Resultat des verbesserten Working-Capital-Managements.

Nun möchte ich gerne auf die wirtschaftliche Entwicklung in unseren Segmenten eingehen, die sich auch im Geschäftsjahr 2019 sehr heterogen zeigte.

Starten wir mit dem Segment engineered products:

Im Berichtsjahr verringerten sich die Umsatzerlöse im Segment engineered products vor allem konjunkturbedingt um rund 11 % auf knapp 151 Mio. EUR. Insbesondere die Nachfrage unserer Kunden aus dem Automotive-Bereich war rückläufig, da diese mit einem verminderten Ordervolumen der großen Automobilhersteller und -zulieferer zu kämpfen hatten. Schwächer entwickelte sich auch der Bereich der Gewebe für Förderbänder.

Das bereinigte EBITDA sank von 12,8 Mio. auf 2,4 Mio. EUR. Die bereinigten Sonder- und Einmaleffekte in einem Volumen von 0,9 Mio. EUR umfassten insbesondere vorgenommene nicht liquiditätswirksame Abwertungen auf Vorräte sowie Abfindungen.

Wir sind sehr froh, dass wir beginnend im Jahr 2019 mit einer Revitalisierung der Geschäftsführung für das Segment beginnen konnten. Gemeinsam mit der Segmentleitung haben wir im Januar 2020 eine umfassende Transformation des Segments engineered products beschlossen, um die Rentabilität dieses Segments nachhaltig zu verbessern.

Dazu gehörte auch die Schließung der Standorte Fulda und eines Produktionsstandorts in Tschechien.

Zu den geplanten strategischen Maßnahmen in unseren Segmenten werden wir Ihnen später noch ausführlicher berichten. Neben Herrn Meunier, der 2019 zum Geschäftsführer ernannt wurde, konnten wir jüngst mit Herrn Stark als CEO des Segments einen weiteren ausgewiesenen Experten für Mehler Engineered Products gewinnen.

Machen wir nun weiter mit dem Segment Flexible Films:

Das Segment flexible films entwickelte sich im Rahmen unserer Erwartungen mit einer verbesserten Profitabilität.

Der Segmentumsatz erhöhte sich im Berichtsjahr um knapp 1 % auf 89 Mio. EUR.

Zu dieser Entwicklung trug insbesondere der Verkauf von Premiumprodukten aus dem Bereich Bau, wie Dichtbahnen und Schwimmbadfolien, sowie Produkte für Agraranwendungen bei. Im Bereich des Transportschutzes für Neuwagen mussten in einem schwachen Marktumfeld Einbußen hingenommen werden.

Der steigende Anteil von Premiumprodukten führte zu einem Anstieg des EBITDA um 11 % auf 10,1 Mio. EUR.

Die EBITDA-Marge verbesserte sich entsprechend leicht auf 11,4 %.

Auch das Segment flexible films befindet sich in einem kontinuierlichen Weiterentwicklungsprozess mit Fokus auf operativer Exzellenz und der Stärkung von Marktpositionen, wie z.B. im Bereich der Schwimmbad-Folien.

Bei der Neukundenakquise haben wir 2019 erfreuliche Ergebnisse erzielt und neue Kunden von marktführenden Industrieunternehmen im Bausektor gewonnen. Kommen wir nun zum nächsten Segment:

Im Segment surface technologies haben wir die Umsatz- und Ergebniserwartungen voll erfüllt.

Der Segmentumsatz stieg um rund 48 % auf ca. 64 Mio. EUR. Dabei wirkte sich auch die planmäßig erstmalig ganzjährig vorgenommene Konsolidierung der Heiche-Gruppe mit einem Betrag von insgesamt 42 Mio. EUR positiv aus.

Die Beeinträchtigungen aus dem durch den Brand am Standort Heinsdorfergrund erlittenen Kapazitätsausfall konnten minimiert werden.

Gleichwohl dämpften die Nachwirkungen die operative Entwicklung im zweiten Halbjahr des vergangenen Jahres.

Das bereinigte EBITDA wuchs dennoch deutlich um rund 83 % auf rund 14 Mio. EUR.

Die vorgenommenen Bereinigungen umfassen insbesondere die Aufwendungen und Versicherungserstattungen aus den Brandschäden an unseren Standorten Heinsdorfergrund und Ungarn.

Das Gesamtvolumen der Bereinigungen lag bei 7,9 Mio. EUR.

Die adjustierte EBITDA-Marge verbesserte sich um 4 Prozentpunkte auf 21,4 %.

Die Integration der Heiche-Gruppe ist im Geschäftsjahr 2019 erfolgreich verlaufen. An der Etablierung neuer Segmentstrukturen, zum Beispiel in Form einer gesellschaftsübergreifenden Kundenbetreuung, arbeiten wir konsequent weiter. Dabei sollen segmentweit einheitliche Standards gelten.

Im Juli 2019 haben wir gemeinsam mit der Segmentleitung entschieden, am Standort Stanowice in Polen eine hochmoderne Zink-/Nickel-Beschichtungsanlage aufzubauen, um unsere Kunden nach dem Brand schnellstmöglich wieder selbst beliefern zu können.

Im Segment precision components war die Entwicklung im Geschäftsjahr 2019 nicht zufriedenstellend.

Auch dieses Segment spürte eine insgesamt deutlich schwächere Nachfrage von Kunden aus dem Automotive-Bereich und das Auslaufen von Bestandsprojekten. Der Segmentumsatz verringerte sich entsprechend um rund 27 % auf rund 50 Mio. EUR.

Hier zeigt sich zudem der Umsatzwegfall durch die Schließung unseres Standorts in Haslach sowie der Verkauf der Geiger Fertigungstechnologie GmbH im Jahr 2018.

Das bereinigte EBITDA sank von 10,8 Mio. auf 3,4 Mio. EUR.

Die Bereinigungen mit einem Volumen von

1,2 Mio. EUR umfassen insbesondere die Kaufpreisanpassung aus dem Verkauf von Geiger, Einmalaufwendungen im Zusammenhang mit den an einem Standort in Ungarn durchgeführten Sonderuntersuchungen sowie Beratungskosten.

Im Segment it/services können wir wiederum von einer positiven Entwicklung berichten. Hier erhöhten sich die Umsatzerlöse um ca. 3 % auf 23,3 Mio. EUR. Das bereinigte EBITDA verbesserte sich deutlich überproportional um 15,4 % auf 3,0 Mio. EUR. Die vorgenommenen Bereinigungen im Vorjahr umfassten Abfindungen in einem Gesamtvolumen von 0,3 Mio. EUR. Die EBITDA-Marge verbesserte sich um 1,4 Prozentpunkte auf 12,9 %.

Im vergangenen Geschäftsjahr wurde vor allem in die Themen Open-Source, Businessintelligence und Enterprise-Contentmanagement investiert. Zum Ende des Jahres konnte zudem ein wichtiger Auftrag im Bereich Big Data Analytics mit einem öffentlichen Unternehmen gewonnen werden. Sie sehen, dass wir in diesem Segment uns gemäß der dominierenden Megatrends im it/services-Bereich sehr gut positionieren. Zudem ist es völlig unabhängig von dem derzeit schwachen Automotive-Markt.

Damit möchten wir die Berichterstattung zum abgelaufenen Geschäftsjahr 2019 abschließen und uns auf die Entwicklungen im ersten Halbjahr des aktuellen Geschäftsjahrs konzentrieren.

Im März 2020 hat sich aufgrund des Ausbruchs der Corona-Pandemie für uns alle die Welt und das tägliche Leben entscheidend verändert. Entsprechend haben sich auch die Rahmenbedingungen für alle Unternehmen geändert und als Vorstand der KAP-Gruppe mussten wir zügig wichtige Entscheidungen treffen. Dabei hatten die Sicherheit und Gesundheit unserer Mitarbeiter allerhöchste Priorität. Deshalb möchten wir heute in unserem Vortrag einen besonderen Fokus auf den Verlauf des ersten Halbjahres 2020 und den Ausblick für das Gesamtjahr sowie die strategische Ausrichtung legen.

Wir haben zügig in der gesamten KAP-Gruppe Maßnahmen ergriffen, um die Auswirkungen der Corona-Pandemie effektiv einzudämmen.

Dazu gehörten eine schnelle Versorgung unserer Belegschaft mit Schutzmasken und Desinfektionssprays. Zudem haben wir schnellstmöglich dafür gesorgt, dass alle Arbeitsplätze Corona-konform gestaltet werden, indem wir beispielsweise Trennwände in den Büros installiert, Markierungen zur Gewährleistung des Mindestabstands angebracht und vor allem interne Verhaltensregeln konzernweit kommuniziert haben.

In den einzelnen Segmenten wurden Maßnahmen dezentral – unter Beachtung der jeweiligen gesetzlichen Vorgaben und Besonderheiten – beschlossen und umgesetzt.

Nur in Ausnahmefällen sollten unsere Mitarbeiter vor Ort arbeiten. Alle Präsenzmeetings wurden auf das absolute Mindestmaß reduziert. In den Produktionsbetrieben haben wir die Schichtzeiten ausgeweitet, damit deutlich weniger Mitarbeiter zur gleichen Zeit arbeiten. Für besonders gefährdete Mitarbeiter haben wir individuelle Lösungen gefunden, damit sie keinem Infektionsrisiko ausgesetzt sind.

Bis dato gab es in der gesamten KAP-Belegschaft von rund 2.800 Mitarbeitern nur 6 Corona-Fälle. Eine Corona-Ausbreitung konnte durch Einhaltung der häuslichen Quarantäne verhindert werden.

Bis heute werden alle beschlossenen Vorsichtsmaßnahmen in der gesamten KAP-Gruppe eingehalten, um mögliche Infektionen zu vermeiden.

Kommen wir nun zu den wesentlichen Entwicklungen im 1. Halbjahr...

Das erste Halbjahr 2020 war aufgrund von COVID-19 natürlich herausfordernd. Infolge der mit der Krise verbundenen Absatzrückgänge und daher notwendig gewordenen temporären Produktionsstilllegungen in den besonders betroffenen Segmenten der KAP-Gruppe entwickelte sich das 1. Halbjahr 2020 schwächer als im Jahr 2019.

Besonders belastet war die Geschäftsentwicklung in den Segmenten engineered products, precision components und surface technologies, da diese stark vom Automobilmarkt abhängig sind und mit einem deutlichen Rückgang der Kundennachfrage konfrontiert waren.

Das Segment flexible films hat hingegen im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie von einer erhöhten Kundennachfrage profitiert, z. B. im Bereich der Hygieneanwendungen.

Im Segment it/services wurden im ersten Halbjahr keine wesentlichen COVID-19-Belastungen verzeichnet.

Dank unserer Segmentstrategie mit einem diversifizierten Beteiligungsportfolio konnten wir die Belastungen der COVID-19-Pandemie abfedern.

Aufgrund der globalen COVID-19 Pandemie und den damit verbundenen Veränderungen im Markt, könnte sich dennoch im Konzern die Notwendigkeit eines Impairment-Tests nach IAS 36 ergeben. Unter Umständen führt dies dann zu Wertberichtigungen. Da es derzeit aber keine belastbaren Rahmendaten und verabschiedete Planungen auf Segment- und Gesellschaftsebene gibt, kann eine Validierung zum Halbjahr nicht abschließend durchgeführt werden und ist für den Jahresabschluss 2020 vorgesehen.

Auf dem nächsten Chart sehen Sie die finanziellen Eckdaten zum Berichtszeitraum im Überblick.

So wurden trotz der aktuellen Weltwirtschaftskrise Umsatzerlöse in Höhe von 170,3 Mio. EUR erwirtschaftet – im Vergleich zu rund 200 Mio. EUR im Vorjahr. Das bereinigte EBITDA in Höhe von 17,6 Mio. EUR lag um 4,3 % unter dem Vorjahreswert.

Aufgrund der erfolgreich eingeführten Effizienzmaßnahmen zur nachhaltigen Rentabilitätssteigerung der KAP-Segmente konnten wir die bereinigte EBITDA-Marge von 9,2 % auf 10,3 % steigern. Sie lag damit über unserer Mindestzielrendite von 10 %.

Dank der frühzeitig eingeleiteten Corona-Maßnahmen sowie vielfältiger sonstiger Einsparungen konnten weitreichendere Belastungen für unser Unternehmen und unsere Mitarbeiter bisher vermieden werden.

Wir können also zusammenfassend sagen, dass wir mit der Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2020 unter Berücksichtigung der außerordentlich herausfordernden Umstände zufrieden sind.

Gerne möchten wir Ihnen den Vorteil unserer Diversifizierung und die daraus folgende heterogene Geschäftsentwicklung mit dieser Grafik illustrieren. Hier ist deutlich der Corona- bedingte Umsatzrückgang im zweiten Quartal nach einem starken ersten Quartal zu erkennen.

Die Segmente entwickelten sich dabei jedoch unterschiedlich. Während die Automotive-lastigen Segmente engineered products, surface technologies und precision components ab April deutliche Umsatzrückgänge verzeichneten, konnte vor allem das Segment flexible films deutlich zulegen.

Dazu hat vor allem der Einstieg in das Hygienesegment beigetragen.

Das Segment it/services entwickelte sich trotz der Krise weitgehend stabil.

Die KAP-Gruppe war also bislang nur temporär von den gewaltigen COVID-19- Auswirkungen auf die gesamte Weltwirtschaft belastet.

Nachdem wir die Ziele, die wir uns für das Geschäftsjahr 2019 gesetzt hatten, erreicht haben, konnten wir Ende März, aufgrund von Corona, zunächst nur eine sehr vorsichtige Prognose für die negative Tendenz der Umsatz- und Ergebnisentwicklung veröffentlichen.

Die Auswirkungen der Krise waren zu diesem Zeitpunkt absolut nicht einschätzbar.

Nun, sechs Monate später, nachdem die Entwicklung der KAP-Gruppe im ersten Halbjahr umfänglich ausgewertet wurde, können wir die Prognose konkretisieren. Natürlich besteht auch weiterhin ein hoher Unsicherheitsfaktor, wie Sie den täglichen Nachrichten zum Corona-Virus entnehmen können.

Unter der Annahme, dass es nicht zu weiteren, derzeit nicht vorhersehbaren Verschärfungen im Verlauf der COVID-19-Pandemie kommt, rechnen wir für das 2. Halbjahr aktuell insgesamt mit keinen wesentlichen negativen Auswirkungen für die KAP-Gruppe im Vergleich zum Vorjahr. Für das Gesamtjahr 2020 erwarten wir Umsatzerlöse zwischen 300 und 330 Mio. EUR sowie ein bereinigtes EBITDA von 27 bis 30 Mio. EUR.

Auch, aber nicht nur durch Corona ausgelöst, befindet sich die KAP AG weiterhin in einem strategischen Transformationsprozess, über den wir Ihnen nun im letzten Teil unserer Präsentation berichten werden.

Sehr geehrte Damen und Herren, im Rahmen von Zielbilddiskussionen ist oft zu hören, dass man die Abhängigkeit von der Automobilindustrie verringern möchte. Dies trifft insgesamt auch auf die KAP zu, die 2019 mehr als 50% des Umsatzes im Bereich Automotive tätigte.

Die wesentlichen anderen Kundenbereiche sind die Industrie, der Bau und Digitalbereich.

An dieser Stelle ist es uns jedoch wichtig herauszustellen, dass die Automobilindustrie trotz aller aktuellen Probleme langfristig, aber auch wichtige Wachstumschancen für die KAP AG bietet.

Nichts desto trotz werden wir, wie auch in der jüngeren Vergangenheit, hart daran arbeiten unseren Umsatzanteil mit anderen zukunftssträchtigen Bereichen zu stärken,



wie z. B. mit Medizintechnik, Maschinenbau, dem Sanitärbereich oder E-Bikes.

Damit werden wir unser Segmentportfolio noch breiter diversifizieren.

Wie wir gemäß unserer Segmentstrategie von allen derzeit dominierenden Automotive-Megatrends – Mobilität, Autonomes Fahren, Digitalisierung und Elektrifizierung – profitieren, sehen Sie in dieser Matrix auf einen Blick.

Wesentliche Trends in der Automobilindustrie wirken sich grundsätzlich positiv auf die industriellen Segmente der KAP AG aus.

Dies ist begünstigt durch die von einem Corona bedingt niedrigeren Niveau ausgehende positive Marktentwicklung im Automobilgeschäft und die damit verbundene Nachfrage nach Neufahrzeugen sowie im After Market.

Des Weiteren gewinnen elektrische Komfortanwendungen, wie z.B. die elektrische Sitz- und Lenkradverstellung, an Bedeutung, da sich die Interaktion mit dem Fahrzeug zunehmend auf den Innenraum konzentriert.

Darüber hinaus wird bei Elektrofahrzeugen ein überdurchschnittlich steigender verbau von Luftfeder- und elektrischen Komfortsystemen erwartet.

Aber auch die Anforderungen im Bereich Oberflächen-beschichtungen werden aus Design-Gründen oder für den Korrosions- und Abriebschutz steigen.

Im Folgenden möchte ich nun im Rahmen eines mittelfristigen Ausblicks für die KAP-Gruppe etwas detaillierter auf die aktuelle Positionierung und das Zielbild der jeweiligen Segmente im Markt eingehen.

Im Segment engineered products stellen wir technische Gewebe und Fäden her. Diese finden Anwendung in der Verstärkung von Kautschukprodukten. Wir sind weiterhin Marktführer bei Geweben für schwere Förderbänder und Handläufen von Rolltreppen – aber auch bei Konsumgütern oder in der Medizin z.B. bei Insulinverpackungen.

Es handelt sich 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 mit Glas, als Verbundstoff für Automotive oder Einhausungen von Batterien oder auch an ‚Single End Cord‘ für Verstärkungen von Luftfedern und Kupplungsscheiben.

Für dieses Segment haben wir uns eine ganzheitliche Revitalisierung zum Ziel gesetzt, begleitet durch ein erfahrenes und agiles Management sowie durch die Straffung von Managementstrukturen.

Wir setzen dabei auf unsere starken Marktpositionen in bereits erfolgreich besetzten Nischenmärkten. Zusätzlich nutzen wir unsere breite Kundenbasis, wie z.B. mit Henkel, Michelin oder Conti.

Ziel ist es im Segment mit neuem Management und deutlich verstärkter Fokussierung auf Vertrieb- und Anwendungsentwicklung Boden wieder gut zu machen.

Unser Fokus liegt auf hochmargigen Spezialgeweben mit Footprints in Europa, USA und Asien. Wir sehen uns dabei als strategischer Innovations- und Entwicklungspartner für unsere Kunden. Der Anker des Segments ist in den Bereichen Automotive und Mining gesetzt, wobei wir eine gezielte Erweiterung in Richtung von Spezialgeweben für Ready-to-use- Anwendungen anstreben.

Weiter geht es uns auch darum, die Abhängigkeit des Segments von einzelnen Kunden abzubauen, indem wir unser Kundenportfolio durch die Gewinnung neuer Kunden mit einer gezielten Vertriebsoffensive verbreitern.

Hier wird der Fokus auch auf innovativen Zukunftsmärkten, wie z.B. Weichkorde für Luftfederanwendungen, liegen. Die langjährige Bekanntheit des Unternehmens Mehler wird uns dabei helfen. Ein neues Management mit langjähriger Branchenkenntnis und Vertriebserfahrung im Bereich technischer Textilien und Gewebe haben wir dafür bereits etabliert.

Zur Verbesserung der Kosteneffizienz ist zusätzlich eine stärkere Zentralisierung der Gruppenführung in Fulda vorgesehen, inkl. des Vertriebs, der Entwicklung und dem Bereich Finance.

Im Segment flexible films stellen wir Folien aus PVC und nicht-PVC Materialien her. Diese werden im Bau, in der Unterhaltung, der Medizin, im Transportschutz oder im Leisure-Bereich angewendet, wie z. B. für Dachunterspannbahnen oder hochwertige Kinoleinwände und Schwimmbadauskleidungen.

Darüber hinaus gibt es weitere vielfältige Anwendungsbereiche, die wir noch lange nicht ausgeschöpft haben, z.B. im Hygienebereich, der in diesem Jahr neu dazugekommen ist. Weiter steigende Anforderungen im Bereich Bau an Dichtigkeit und Widerstandsfähigkeit der Materialien gegen Feuer oder Feuchtigkeit bieten ebenfalls zusätzliche Wachstumschancen in Nischenanwendungen. Daher wollen wir uns weiterhin noch stärker als technologischer Partner bei unseren Kunden etablieren. Aufgrund der ausgezeichneten strategischen Aufstellung bleibt das Zielbild dieses Segments im Wesentlichen bestehen, auf Basis der aktuellen Marktpositionierung weitere Wachstumspotenziale zu erschließen.

Hier einmal die strategischen Schwerpunkte für das Segment flexible films im Überblick.

Unsere starke Positionierung in attraktiven Nischenmärkten wollen wir als Entwicklungspartner in attraktiven Marktsegmenten weiter ausbauen.

Wir möchten auf internationaler Ebene als Wissensführer und Qualitätsanbieter mit einer breiten Produktpalette wahrgenommen werden.

Die Erweiterung der bereits bedienten Anwendungsindustrien ist auch in diesem Segment ein strategisches Ziel, insbesondere im Agrar- und Hygienesektor.

Der Ausbau unserer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten ist dabei eine wichtige Voraussetzung.

Nicht nur aus eigener Kraft, sondern auch durch gezielte Add-on-Akquisitionen wird flexible films wie im Halbjahresbericht erwähnt, bestrebt sein weiter profitabel zu wachsen.

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 namhaften Kunden wie z. B. Bosch oder Daimler und BMW eine große Auswahl von Verfahren: Passivieren, Eloxieren, KTL, Dekapieren, etc. Es handelt sich dabei nicht nur um hochmoderne, sondern auch umweltschonende Verfahren. Schon jetzt wird KAP surface technologies aufgrund einer starken Marktpositionierung – z. B. #1 in der Dach-Region bei Passivierungen – bei großen Kunden als wesentlicher Spieler wahrgenommen. Dies bestätigt sich auch durch den jüngst gewonnen Großauftrag mit Daimler in den USA. Wie Sie sehen befinden wir uns hier in einem kontinuierlichen Weiterentwicklungs-prozess und machen jedes Jahr Fortschritte.

Zudem läuft der Ausbau unseres attraktiven Standorts in Polen plangemäß. Mit einem Start der Produktion wird noch in diesem Jahr gerechnet. Auch die Integration der Gruppe nach den Akquisitionen von Heiche und GTO schreitet weiter voran.

Mittelfristiges Ziel für dieses Segment ist ein einheitlicher und abgestimmter Auftritt am Markt mit einem attraktiven Angebot an verschiedenen Galvanotechniken und einer regionalen Diversifizierung, um möglichst nah bei unseren Kunden zu sein. Daher streben wir an, in neuen Regionen, mit neuen Verfahren und in neuen Anwendungsindustrien weiter zu wachsen.

Dazu werden wir unser Verfahrensportfolio auf andere Branchen, wie z.B. Maschinenbau, Agrar- und Schienentechnologie, Medizintechnik und GreenTechnology ausweiten. Ebenso werden wir unser Produktportfolio vervollständigen, um unsere hohe Wettbewerbsfähigkeit im Bereich der Aluminiumbehandlung, bei Chromverfahren oder Zink-/Zink-Nickel-Verfahren weiter zu stärken.

Zusammenfassend positionieren wir uns in unseren internationalen Zielmärkten als attraktiver Problemlöser mit breiter Technologiekompetenz mit Footprints in Europa und in den USA.

Daneben werden wir weiter auch intern unsere Hausaufgaben machen und über Lean-Management- und Zentralisierungs-Maßnahmen z. B. im Vertrieb und im Einkauf Synergiepotenziale heben und somit die Wettbewerbsfähigkeit weiter stärken.

Kommen wir nun zu precision components...

In diesem Segment stellen wir hochvolumige Produkte her, die in zukunftssträchtigen elektrischen Antrieben Verwendung finden.

Uns zeichnet dabei 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. Mit diesen und ähnlichen Produkten beliefern wir namhafte Automobilzulieferer wie Bosch, Valeo oder ZF.

Das strategische Hauptziel ist unsere Umsatz-Pipeline durch eine gezielte Vertriebsoffensive in den umkämpften Marktsegmenten weiter aufzubauen, auch

über die Automobilindustrie hinaus. Wir fokussieren uns darauf, die Abhängigkeit von der Automobilindustrie zu reduzieren und die Kundenbasis in anderen Bereichen auszubauen, wie z.B. in der Sanitär und Medizintechnik. Aber auch im Bereich Automotive möchten wir weitere Märkte mit viel Potenzial erschließen, wie z.B. im Bereich der elektrischen Komfort- und Sicherheitssysteme. Durch den Ausbau von Kooperationen mit Forschungseinrichtungen und Universitäten werden wir diesen Transformationsprozess zusätzlich vorantreiben.

KAP precision components ist ein flexibler und technologisch versierter Problemlöser und Anbieter von Präzisionskomponenten, vor allem in Verbindung von Stahl und Kunststoff mit einem breiten Standortportfolio für wettbewerbsfähige Spezialkomponenten.

Als letztes stelle ich Ihnen nun die aktuelle Ausrichtung unseres it/services-Segment vor.

Der Schwerpunkt des Segments liegt in dem stark wachsenden Bereich von sogenannten Open-Source Anwendungen. Hier sind wir Marktführer bei Plattformen wie Alfresco und Pentaho. Key Words sind dabei Big Data – Data Analytics – Enterprise Content bzw. Information Management. Hier verfügen wir über eine hohe Kompetenz in der Verarbeitung großer Datenmengen und der Softwareentwicklung. Zu unseren Kunden zählen wir beispielsweise GE Healthcare und die Bundespolizei.

Darüber hinaus haben wir in diesem Segment die beiden Bereiche IT und Operation Technologies zusammengeführt. Die Themen Industrie 4.0 und Digitalisierung werden bei der Modernisierung des bestehenden Maschinenparks des Mittelstands eine wesentliche Rolle spielen.

Vor allem die Weiterentwicklung im Open Source-Bereich hat in diesem Segment Priorität. Aber auch die kontinuierliche Entwicklung von neuen Lösungen ist eine Voraussetzung für die Positionierung als führender Anbieter in diesen wachstumsstarken und fragmentierten Märkten. Unsere starke Präsenz und Problemlösungs-kompetenz bei Open-Source- Unternehmenslösungen sowie Engineering Dienstleistungen werden wir weiter forcieren – auch indem wir uns als Wissensführer in den relevanten Medien positionieren.

Natürlich nutzen wir auch die Wachstumschancen, die uns die aktuell vorherrschenden Megatrends Industry 4.0 und Big Data bieten. Das Erkennen und Aufgreifen neuer Trends in der Digitalisierung wird uns ständig beschäftigen.

Um einen stärkeren Nutzen aus der Kombination von Software- und Engineering-Fähigkeiten zu ziehen, werden wir auch strategische Partnerschaften intensivieren.

Kommen wir nun zum Zielbild der KAP AG an sich.

Die KAP AG ist eine mittelstandsgeprägte Beteiligungsgesellschaft, die durch ein aktives Management der Beteiligungen bestrebt ist, einen Mehrwert zu generieren.

Die KAP-Gruppe positioniert sich dabei vor allem als eine Buy & Build-Plattform für skalierbare Mittelstandsgeschäfte. Wir bieten Mittelstandsunternehmen die

Möglichkeit sich in attraktiven Märkten stark zu positionieren und weiter zu wachsen.

Hierbei ist entscheidend, dass wir nicht in Einzelgesellschaften, sondern in Märkte investieren. Diese Märkte sind in der Regel hoch fragmentiert, häufig in einer Nische und weisen überdurchschnittliche Renditen auf. Das Ziel ist, einen Marktführer, definiert als Nummer eins bis drei, innerhalb von fünf Jahren zu erschaffen.

Die übergeordneten Bausteine für unsere Segmentstrategie sind dabei die Steigerung der operativen Exzellenz in den jeweiligen Segmenten, das Wachstum der Segmente aus eigener Kraft in neuen und bestehenden Märkten – auch international – sowie ein aktives Portfoliomanagement, z. B. durch Nutzung von interessanten M&A-Opportunitäten.

In 2020 war aufgrund von Corona zunächst einmal alles im Ausnahmezustand. Die Rahmenbedingungen haben sich in rasanter Geschwindigkeit erschwert. Aber wir haben gesehen und im ersten Halbjahr klar gezeigt, dass die Grundpfeiler unserer Strategie der Entwicklung eines diversen Segmentportfolios die grundsätzlich Richtigen sind – auch während einer historisch nie dagewesenen Krise. Nun geht es darum die strategischen Ziele und Maßnahmen konsequent umzusetzen, um mit unserem Unternehmen gestärkt in eine erfolgreiche Zukunft zu schreiten.

Dabei werden wir weiterhin ein aktives Portfoliomanagement betreiben.

Wie erwähnt streben wir z. B. bei flexible films eine Add-on Akquisition Anfang 2021 an.

Darüber hinaus wollen wir z. B. durch mögliche Desinvestitionen im Bereich der Renditeimmobilien oder der nicht zum produzierenden Gewerbe gehörenden IT-Service-Sparte einen ausreichenden finanziellen Spielraum schaffen, um auch weiter attraktive M&A-Chancen am Markt wahrnehmen zu können.

Geschafft haben wir diese außergewöhnlichen Leistungen natürlich vor allem aufgrund des hohen Einsatzes unserer Mitarbeiter.

Besonders in diesem Jahr möchten wir uns ausdrücklich bei unserer gesamten Belegschaft bedanken sowie bei dem Aufsichtsrat für eine stets kollegiale Zusammenarbeit.

Und natürlich auch Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, dafür dass Sie uns auch in diesen herausfordernden Zeiten zur Seite stehen.

Wir sind zuversichtlich, dass wir zusammen die KAP AG zukunftssträftig weiterentwickeln werden, sodass sich der Aktienkurs in absehbarer Zeit auch wieder deutlich positiv entwickeln kann.

Sehr geehrte Damen und Herren, in diesem Sinne wünsche ich Ihnen alles Gute, viel Erfolg und Gesundheit und bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.