

## **Rede des Vorstands**

### **37. Ordentliche Hauptversammlung der KAP AG**

**14. Juli 2023**

Es gilt das gesprochene Wort.

#### **Eckehard Forberich (Vorstandssprecher)**

Vielen Dank Herr Schmitz.....

„Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
verehrte Vertreterinnen und -vertreter der Aktionäre,  
meine Damen und Herren,

gerne begrüße ich Sie auch im Namen des Vorstands zusammen mit meinem Kollegen Marten Julius herzlich zur 37. Ordentlichen Hauptversammlung der KAP AG.

Wie Sie alle wissen, hat die KAP AG mit ihrem diversifizierten und auf attraktive Nischen spezialisierten Geschäftsmodell die Corona-Krise solide gemeistert und dabei auch neue und wesentliche Investitionen angestoßen. Leider mussten wir im vergangenen Jahr schneller als erwartet feststellen, dass auch in diesem Fall nach der Krise vor der Krise ist. Als am 24. Februar 2022 Russland seinen Nachbarn Ukraine überfiel, wurden damit nicht nur Völkerrecht und Menschenrechte verletzt. In der Folge wurden durch die kriegs- und sanktionsbedingte Verknappung, vor allem bei Rohstoffen und Energie, Preissteigerungsspiralen in bisher nicht bekanntem Ausmaß in Gang gesetzt. Dies führte zu erheblichen inflationären Tendenzen auf globaler Ebene und damit wiederum zu Zinserhöhungen und Nachfragerückgängen auf breiter Front.

Daraus ergaben sich mehrere Effekte, die direkt oder indirekt auch unser Geschäft betrafen und aktuell immer noch belasten. Vor allem die starken Preiserhöhungen bei praktisch allen Rohstoffen infolge global gestörter Lieferkettenthemen und den kriegsbedingten Sanktionen konnten wir nicht in vollem Umfang und auch teilweise nur zeitverzögert an die Kunden weitergeben.

Insbesondere im Automobilssektor – neben dem Bausektor unsere wichtigste Zielbranche – kam im Jahr 2022 noch ein weiterer Effekt hinzu: Die massiven Störungen der globalen Lieferketten sorgten auch für deutliche Verzögerungen im Abruf seitens unserer Kunden und damit insgesamt zu geringeren Absatzzahlen.

Das alles, meine Damen und Herren, war ein für uns wenig bekömmlicher geopolitischer und makroökonomischer Cocktail, den wir im vergangenen Jahr erst einmal verdauen mussten. Dennoch haben wir, wie ich finde, das Gesamtjahr 2022 sehr ordentlich gemeistert – vor allem, weil wir uns bereits im Jahr 2021 und davor mit unserem Programm Accelerate flexibel und effizient aufgestellt haben. Das hat es uns ermöglicht, trotz aller Widrigkeiten unsere Jahresprognose zu erfüllen. Dazu nachher mehr.

Zunächst möchte ich auf die Veränderungen in unserem Beteiligungsportfolio der KAP AG zu sprechen kommen:

Eine agile Industrieholding stellt sich immer wieder selbst auf die Probe und hinterfragt, an welchen Stellen Veränderungen und Ergänzungen im Beteiligungsportfolio sinnvoll und erfolgsversprechend sind. Und, das zeigen die Zahlen für 2022 sehr deutlich, eine dieser Ergänzungen haben wir im Februar 2022 abgeschlossen, nämlich den Erwerb des israelischen Kunststoffspezialisten Haogenplast. Das Unternehmen stellt im Wesentlichen Kunststofffolien für Schwimmbecken und arrondierend Fensterlamine sowie hochgradig UV-beständige Abdeckungen her. Die Transaktion ist damit ein gutes Beispiel für den strategischen Fokus des KAP-Konzerns auf vielversprechende Industrieunternehmen in attraktiven Nischenmärkten, hier im erfolgreichen Segment flexible films.

Im ersten Quartal des laufenden Jahres haben wir eine weitere Veränderung im Segment flexible films vorgenommen und haben einen Teilbereich, bestehend aus den operativ tätigen Gesellschaften CaPlast mit ihrer Beteiligung AerO Coated Fabrics sowie Now Contec an die Kingspan Holding verkauft. Der Nettoverkaufserlös bewegt sich im oberen zweistelligen Millionen-Euro-Bereich. Warum haben wir das gemacht? Dem Verkauf ging eine Überprüfung diverser strategischer Optionen und Wachstumschancen im Segment voraus, insbesondere vor dem Hintergrund der sich abzeichnenden Marktschwäche im Bau. Die KAP AG erwägt, wie auch in der Vergangenheit, immer dann einen Verkauf von Gesellschaften vorzunehmen, wenn eine strategische Weiterentwicklung außerhalb des KAP-Konzerns und hier vor allem im Verbund mit einer größeren Gruppe aus der jeweiligen Branche mehr Wertsteigerungspotenzial bietet. Und: Der sehr attraktive Erlös bietet uns finanziellen Spielraum für

weitere, zeitnahe Investitionen in andere Segmente und Teilsegmente, um die jeweilige Marktposition weiter zu stärken und um nicht zuletzt eine attraktive Dividendenrendite zu erzielen.

Doch nun zu einem anderen, für die KAP sehr wichtigen und sich dynamisch entwickelnden Feld. ESG und Nachhaltigkeit sind aktuell in aller Munde – und wir als KAP sind darauf stolz, dass wir uns an die Maßstäbe für nachhaltiges Wirtschaften und Wertschaffen schon lange halten und entsprechende Maßnahmen umgesetzt haben. Unsere Werte und Ziele haben wir im Jahr 2022 konkretisiert, messbar gemacht und in unserer ESG-Strategie 2025 veröffentlicht. Sie enthält ein umfassendes Nachhaltigkeitsprogramm und konkrete Ziele. Zum Beispiel beabsichtigt die KAP, mit der Umsetzung verschiedener Effizienzmaßnahmen, den Energieverbrauch um 10 Prozent zu reduzieren. Zudem sollen die Emissionen durch die Umstellung auf Grünstrom an allen relevanten Standorten deutlich gesenkt werden. Zur Verankerung des Themas Nachhaltigkeit in der Unternehmensorganisation hat das Unternehmen in diesem Zusammenhang ein, mit beiden Vorständen und entsprechendem Fachpersonal besetztes, ESG-Gremium eingerichtet. Damit leisten wir die Voraussetzung unseren Beitrag für den breiten gesellschaftlichen Wandel zu einer nachhaltigen Wirtschaftsweise strukturiert und konsequent zu unterstützen.

Zudem werden wir regelmäßig transparent berichten, wie weit wir sind und die Fortschritte der Strategieumsetzung jährlich im Rahmen der Nichtfinanziellen Konzernklärung der KAP AG darstellen.

Die operative Verantwortung der Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie liegt bei der Segmentsleitung bzw. den operativen Geschäftsführern der Beteiligungen. Deshalb liegt dort der Nachhaltigkeitsfokus auf Möglichkeiten der Ressourcenschonung und Energieeffizienzsteigerung sowie auf der Entwicklung umweltfreundlicher Produkte. Im Segment surface technologies beispielsweise ist die Inbetriebnahme eine der modernsten Heiz- und Passivierungsfabriken für Leichtmetallkomponenten am Standort Jasper in Alabama weit fortgeschritten. Diese erfüllt bereits heute höchste Umwelt- und Qualitätsstandards und ist die größte ihrer Art in den USA. Im Segment engineered products wurde eine neue Produktionshalle mit einer hochmodernen Anlage für technische Fäden mit einer regenerativen Nachverbrennung am Standort in Hessisch Lichtenau errichtet. Dadurch lassen sich in Zukunft die verstärkt nachgefragten lösungsmittelfreien Fäden effizient produzieren, sodass wir uns auch hier weitere attraktive und nachhaltige Wachstumspotenziale versprechen.

Lassen Sie mich nun auf die operative Geschäftsentwicklung im vergangenen Jahr zurückblicken.

Auch das Jahr 2022 war, wie eingangs bereits erwähnt, kein leichtes für den KAP-Konzern. Die Auswirkungen der Corona-Pandemie ließen zwar im Jahresverlauf Stück für Stück nach, wurden aber insbesondere von den Folgen des Russland-Ukraine Kriegs mehr oder weniger ersetzt. Als Stichworte seien hier nur Inflation, Verknappung und Preiserhöhungen v.a. bei Rohstoffen und Energie sowie globale Lieferkettenprobleme und damit eine nachlassende Nachfragedynamik genannt.

Wir dürfen daher sagen, dass wir stolz darauf sind, trotz dieser herausfordernden Rahmenbedingungen unsere Prognose erreicht zu haben. So erwirtschaftete Ihr Unternehmen im letzten Jahr einen Umsatz von 433,5 Millionen Euro, und damit 25,4 Prozent mehr als im Vorjahr, sowie ein normalisiertes EBITDA von rund 36 Millionen Euro.

Trotz der intensiven Mühen und Arbeiten aller Beteiligten an den operativen, strategischen und umweltrelevanten Maßnahmen müssen wir allerdings auch zur Kenntnis nehmen, dass wir noch einen Weg zu gehen haben. So liegt unsere Marge auf das normalisierte EBITDA mit 8,3 Prozent unter unserem selbstgesteckten Ziel von mindestens 10 Prozent. Darin spiegelt sich wider, dass vor allem im vierten Quartal die deutlich gestiegenen Kosten für Energie und Rohstoffe in Teilbereichen nicht in vollem Umfang und nur zeitverzögert an Kunden weitergegeben werden konnten. Daher wird es in den nächsten zwei Jahren vor allem darum gehen, auf allen Ebenen effizienter und effektiver zu werden und vor allem unsere Großinvestitionen im Bereich ST in den USA und im Bereich EP in Hessisch Lichtenau erfolgreich in Betrieb zu nehmen.

Lassen Sie mich nun in gebotener Kürze die wesentlichen operativen Ereignisse der letzten 18 Monate in unseren Segmenten zusammenfassen. Mein Vorstandskollege Marten Julius wird Ihnen danach die Finanzkennzahlen der einzelnen Segmente ausführlich erläutern.

Im Segment flexible films haben wir, wie bereits erwähnt, mehrere Maßnahmen ergriffen, um das finanzielle und strategische Profil zu optimieren. Dazu gehört der bereits oben erwähnte Erwerb von Haogenplast, der im Februar des vergangenen Jahres vollzogen wurde, genauso wie der Verkauf eines Teilbereichs des Segmentes flexible films an Kingspan. Während wir - zins- und inflationsgetrieben - im Wohnungs- und Gewerbebau mittelfristig einen schwierigen Markt erwarten, sehen wir im Bereich des Baus und der Renovierung von Schwimmbädern und Pools eine schnellere Erholung des Marktes, zumal wir hier den hochwertigen Bereich mit vielen Neuheiten weiter ausbauen wollen.

Nun zum Segment engineered products: Hier konnten wir im Jahr 2022 Umsatz und Ergebnis deutlich steigern, was vor allem auf einen höherwertigen Produktmix sowie weitere Maßnahmen zur Optimierung in den Bereichen Produktion und Vertrieb zurückzuführen ist. Zudem wird aktuell unsere neue Produktionsanlage am Standort Hessisch Lichtenau in Betrieb genommen. Erste Alt- und Neukundenaufträge werden bereits bemustert, sodass wir im Laufe 2024 mit signifikanten Umsatzsteigerungen am Standort rechnen. Hier wird der mit der neuen Anlage mögliche Fokus auf umweltfreundliche Herstellungsverfahren unsere Wettbewerbsposition deutlich stärken.

Die Entwicklung unserer beiden stärker auf den Automobilsektor fokussierten Segmente surface technologies und precision components, spiegelt die aktuelle Branchenentwicklung wider. Während im Jahr 2022 noch dramatische Energiepreissteigerungen und Lieferkettenengpässe, die verringerten Kundenabrufe unserer beiden Segmente belasteten, zeigten sich im ersten Quartal 2023 deutliche Erholungstendenzen.

Im Segment surface technologies ist das neue Werk in Jasper im amerikanischen Alabama seit vergangem Jahr in Betrieb und soll zukünftig einen nicht unwesentlichen Anteil am Umsatz und Ergebnis des Segments beitragen. Darüber hinaus werden in diesem Segment an fast allen Standorten neue operative Kennzahlensysteme eingeführt, die einen deutlich effizienteren Ressourceneinsatz ermöglichen.

Im Segment precision components wurde in Erwartung einer sich belebenden Konjunktur im Februar 2022 ein Asset Deal für die Übernahme eines Großauftrags abgeschlossen. Vor allem im ersten Quartal des laufenden Jahres konnte das Segment nicht nur höhere Umsätze in Folge der Transaktion erzielen, sondern es machten sich auch Erfolge durch konsequent durchgeführte Effizienzsteigerungen in der Produktion, sowie die erfolgreiche Weitergabe gestiegener Kosten an die Kunden bemerkbar. Allerdings trübten im weiteren Jahresverlauf die Folgen des Russland-Ukraine Kriegs, wie Störung der Lieferketten und Nachfragerückgang durch gestiegene Rohstoff- und Energiepreise, den Geschäftsverlauf des gesamten PC-Segments ein, sodass 2022 trotz umfangreich umgesetzter Maßnahmen in Vertrieb und Kostenstruktur nur eine aktuell noch unbefriedigende EBITDA-Marge erzielt werden konnte. Hier wird es verstärkt darauf ankommen in naher Zukunft aus der deutlich intensivierten Vertriebsinitiative attraktive Neuaufträge zu generieren. Dafür haben wir mit den technologischen und maschinellen Investitionen der letzten 2 Jahre eine gute Ausgangsposition geschaffen.

Sie sehen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, unsere Segmente sind in ihren jeweiligen Endmärkten agil und fokussiert tätig, um auch die vor uns liegenden Herausforderungen zum Wohle der KAP AG zu meistern.

Damit gebe ich jetzt das Wort an dich, Marten, zur Darstellung der finanziellen Entwicklung der KAP.

### **Marten Julius (Finanzvorstand)**

Vielen Dank, Eckehard!

Auch von mir ein herzliches Willkommen liebe Aktionärinnen und Aktionäre!

Wie mein Vorstandskollege bereits berichtet hat, können wir mit der finanziellen Performance des KAP-Konzerns vor dem Hintergrund der schwierigen Rahmenbedingungen in großen Teilen zufrieden sein. Das gilt sowohl für das Geschäftsjahr 22 als auch im ersten Quartal 23.

Der Umsatz des KAP-Konzerns lag im Geschäftsjahr 22 mit 433 Millionen Euro um mehr als ein Viertel höher als in 21 – und dieses Wachstum konnten wir über alle Regionen hinweg realisieren. Deutschland wuchs dabei mit mehr als 7 Prozent noch am geringsten, der größte Zuwachs kam aus Amerika mit über 69 Prozent. Das übrige Europa, unser in absoluten Zahlen größter Markt, wuchs umsatzseitig um genau 31 Prozent, der Raum Asien / Australien um fast 36 Prozent. Insgesamt stieg der Auslandsanteil am Gesamtumsatz deutlich um über 5 Prozentpunkte.

Im nicht normalisierten EBITDA sehen wir einen Rückgang auf 43,5 Millionen Euro aufgrund von Sondereffekten aus 21, im Speziellen Erträge aus dem Verkauf unserer Gewerbeimmobilien, die sich in 22 in dieser Höhe nicht wiederholten.

Die für uns wichtigere, um nicht-operative Effekte bereinigte und damit aussagekräftigere Kennzahl ist das normalisierte EBITDA. Hier haben wir das Ergebnis aus 21 um 2,6 Prozent übertroffen und lagen bei 35,9 Millionen Euro. Da unser Umsatz deutlich stärker stieg, ist die operative Marge gesunken, auf 8,3 Prozent. Damit lag sie vorübergehend unterhalb unserer Mindestrenditeschwelle von 10 Prozent - vorübergehend deshalb, weil wir bereits im ersten Quartal 23 wieder oberhalb dieser Zielmarke lagen. Hier spiegeln sich die bereits mehrfach angesprochenen Effekte aus Kostenerhöhungen wider, die wir nur zeitversetzt weitergeben können.

Unser Konzernjahresergebnis nach Steuern war ebenfalls von den oben genannten, negativen Effekten belastet und lag für 22 bei minus 1,7 Millionen Euro.

Wir wollen Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, dennoch an der operativen Stärke und den Erfolgen unseres Portfoliomanagements teilhaben lassen. Für das vergangene Geschäftsjahr schlagen wir deshalb vor, eine Dividende von 1,50 Euro pro Aktie an Sie auszuschütten. Damit erreichen wir eine auch im Wettbewerbsvergleich sehr attraktive Rendite – berechnet auf den Jahresschlusskurs – von annähernd 10 Prozent. Wie unsere Dividendenhistorie belegt, sind wir stets bestrebt, unseren Aktionärinnen und Aktionären eine attraktive Dividende zu zahlen, aber mit Augenmaß und klarem Blick dafür, welche Mittel wir für operative Zwecke in der Gesellschaft halten wollen. Diese Balance aus attraktiver und vernünftiger Dividendenpolitik wollen wir im Sinne einer nachhaltigen Wertsteigerung für Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, auch in Zukunft fortsetzen.

Gerade in dynamischen Zeiten ist es wichtig und vernünftig, eine solide und belastbare Bilanz zu haben. Lassen Sie uns einen Blick auf die wichtigsten Bilanzkennzahlen werfen.

Zum Stichtag 31. Dezember 22 betrug die Bilanzsumme 402 Millionen Euro und lag damit deutlich über dem Wert des Vorjahres, der 345 Millionen betrug.

Auf der Aktivseite gingen die langfristigen Vermögenswerte leicht von rund 217 Mio. Euro auf knapp 209 zurück, was insbesondere aufgrund von gegenläufigen Effekten bei immateriellen Vermögenswerten liegt. Mit dem Erwerb der Haogenplast erhöhten sich diese um 8,4 Mio. EUR zum 1. Februar, gegenläufig wurden insgesamt 13,7 Mio. EUR in den Posten zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte umgliedert. Beide Effekte - Erwerb und Umgliederung - beeinflussen auch die Entwicklung der kurzfristigen Vermögensgegenstände mit allerdings umgekehrtem Saldo. Einen massiven Anstieg verzeichneten wir folgerichtig bei den zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten von unter 1 Millionen Euro auf knapp 50 Millionen Euro. Hier wurden zum 31. Dezember 22 jene Gesellschaften und Vermögenswerte gebucht, die im Rahmen des Teilverkaufs im Segment flexible films nun bereits veräußert sind.

Auf der Passivseite haben wir bei den langfristigen Verbindlichkeiten einen signifikanten Anstieg von knapp 50 Millionen Euro auf über 108 Millionen Euro; dies liegt insbesondere an unserer neuen Finanzierungsstruktur auf Basis des erneuerten Konsortialkredits. Der alte Konsortialvertrag lief im August 22 aus. Mit Abschluss des neuen wird der größte Teil der daraus resultierenden Finanzverbindlichkeiten als langfristig ausgewiesen. Die kurzfristigen Schulden hingegen gingen leicht von über 109 Millionen Euro auf unter 105 Millionen Euro zurück. Das Eigenkapital sank inklusive der Anteile fremder Gesellschafter von rund 185 Millionen Euro auf knapp 177 Millionen Euro,

insbesondere aufgrund des gesunkenen Konzernergebnisses (in Verbindung mit der ausgezahlten Dividende). Die Eigenkapitalquote betrug ziemlich genau 44 Prozent.

Ein Fokus im Geschäftsjahr 22, aber auch unverändert für 23 liegt im effizienten Working-Capital-Management. Der operative Cashflow hat sich von rund 8 Millionen Euro auf knapp 17 Millionen Euro erhöht. Die umfangreichen M&A-Aktivitäten, hier insbesondere der Erwerb von Haogenplast in Israel, schlagen sich allerdings beim negativen Cashflow aus Investitionstätigkeit nieder. Deutlich gestiegene Einzahlungen durch die Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten erhöhten den Cashflow aus Finanzierungstätigkeit von rund minus 25 Millionen Euro im Vorjahr auf nun plus 25 Millionen Euro.

Unter Berücksichtigung der gesunkenen liquiden Mittel und der durch die neue Finanzierungsstruktur gestiegenen Finanzverbindlichkeiten lag unsere Nettoverschuldung am Ende des Geschäftsjahres 22 bei knapp 108 Millionen Euro, und damit signifikant über dem Vorjahreswert von rund 52 Millionen Euro. Der Anstieg resultiert insbesondere aus der Finanzierung des Unternehmenserwerbs Haogenplast. Die Nettoverschuldung ist nun im April 23 nach Abschluss des Teilverkaufs im Segment flexible films wieder deutlich unter den Vorjahreswert gesunken.

Lassen Sie mich nun noch auf die finanzielle Performance unserer Segmente eingehen, deren operative Entwicklung Ihnen Eckehard Forberich bereits erläutert hat.

In kurzen Worten: Alle Segmente konnten ihren Umsatz in 22 steigern, allerdings bei unterschiedlichen Ergebnisentwicklungen.

Das Segment flexible films setzte seinen Wachstumskurs im Jahr 22, auch getrieben durch den im Februar vollzogenen Erwerb von Haogenplast, fort. Beeinflusst von Megatrends wie Klimaveränderung, Demographie-Wandel und einem Rückgang öffentlicher Schwimmbäder verzeichnete das Segment einen deutlichen Nachfrageanstieg nach Poolfolien. Der Umsatz wurde daher um 38 Prozent auf rund 177 Millionen Euro gesteigert, allerdings konnten Preissteigerungen bei Rohstoffen und im Energiebereich nur zeitverzögert an die Kunden weitergegeben werden. Zudem haben einige Kunden ihr bislang signifikantes Geschäft in Russland eingestellt. Negativ machte sich ebenfalls bemerkbar, dass die Baukonjunktur rückläufig ist. Dennoch stieg das normalisierte EBITDA um 23 Prozent auf über 22 Millionen Euro. Die normalisierte EBITDA-Marge ging um 1,5 Prozentpunkte leicht zurück auf 12,6 Prozent.



Ebenso ein sehr starkes Jahr 22 zeigte unser Segment engineered products. Der Umsatz konnte hier um über 23 Prozent im Jahresvergleich auf knapp 146 Millionen Euro gesteigert werden. Auch das normalisierte EBITDA wurde im zweistelligen Prozentbereich angehoben, und zwar um 21 Prozent auf über 9 Millionen Euro. Wir haben unseren Produktmix deutlich höherwertig gestaltet, konnten unsere Ausschüsse in der Produktion signifikant reduzieren und haben eine Reihe weiterer Optimierungsmaßnahmen erfolgreich umgesetzt.

Ein etwas anderes Bild ergibt sich im Segment surface technologies, das sich auf Kunden im Automobilssektor fokussiert. Hier machten sich die globalen Lieferkettenschwierigkeiten deutlich negativ bemerkbar. Zudem konnten hier die gestiegenen Kosten nicht vollständig und zeitnah weitergegeben werden. Dennoch stiegen die Segmentumsätze um mehr als 13 Prozent auf über 65 Millionen Euro. Das normalisierte EBITDA sank jedoch im Berichtszeitraum um knapp 34 Prozent auf 6,8 Millionen Euro. Die normalisierte EBITDA-Marge sank infolge von verschiedenen Effekten im Zusammenhang mit der Lieferkettenproblematik um 7,7 Prozentpunkte auf 10,4 Prozent.

Auch im Segment precision components zeigten sich die Herausforderungen im Automobilssektor, sowohl im Umsatz als auch im Ergebnis. Dennoch verzeichnete das Segment im Geschäftsjahr 22 eine Umsatzsteigerung um 17,5 Prozent auf 45,6 Millionen Euro. Allerdings ging das normalisierte EBITDA deutlich zurück auf -0,1 Millionen Euro. Dieser Rückgang resultiert im Wesentlichen, wie im Segment surface technologies, aus nicht vollständigen und nur zeitverzögerten Preisweitergaben.

Wie bereits oben angesprochen, ist uns in diesen dynamischen Zeiten eine solide, langfristige Finanzierung und ausreichend finanzieller Bewegungsspielraum wichtig. Daher freut es uns besonders, dass wir im Mai 22 unseren bestehenden Konsortialkredit vorzeitig erneuern konnten, auf nun insgesamt 175 Millionen Euro. Davon sind 50 Millionen Euro für weitere Akquisitionen vorgesehen, die unter dem Zustimmungsvorbehalt der finanzierenden Institute stehen. Dieses umfangreiche Finanzierungspaket wurde mit namhaften Banken abgeschlossen, das ist auch Ausdruck des Vertrauens dieser Institute in unsere solide Aufstellung und in unsere Pläne für die Zukunft. Damit haben wir den nötigen Handlungsspielraum, um nicht nur angemessen auf mögliche Krisenauswirkungen reagieren zu können, sondern sind auch in der Lage mögliche antizyklische Chancen am Markt wahrzunehmen. Die Laufzeit der einzelnen Finanzierungsbausteine beträgt vier

Jahre, wobei zwei Verlängerungsoptionen für jeweils ein Jahr vereinbart wurden. Damit erhöht sich die maximale Laufzeit des Kredits auf sechs Jahre.

Damit möchte ich die Berichterstattung zum abgelaufenen Geschäftsjahr 2022 abschließen und Ihre Aufmerksamkeit auf die Entwicklungen im ersten Quartal des Geschäftsjahrs 2023 lenken.

Quartal eins hat sich wie Eckehard Forberich bereits angesprochen hat, zufriedenstellend für uns entwickelt. Zwar waren einige Zielmärkte, insbesondere der Bausektor, von zögerlicher Nachfrage in Verbindung mit der Zinslandschaft geprägt, andererseits machten sich in manchen Bereichen nachlassende negative Einflüsse auf globale Lieferketten positiv bemerkbar. Unsere Umsatzerlöse in den fortgeführten Geschäftsbereichen lagen mit über 113 Millionen Euro um 3,7 Prozent über dem Vorjahreswert.

Wichtig für uns: die Marge unseres normalisierten EBITDAs lag mit 10,2 Prozent wieder über unserer Mindestzielrendite von 10 Prozent. Das normalisierte EBITDA, stieg um 7,4 Prozent auf 11,6 Millionen Euro.

Lassen Sie uns wieder kurz auf die einzelnen Segmente blicken.

Das Segment flexible films konnte, auch bedingt durch nachlassende Cocooning-Corona-Effekte, im ersten Quartal den starken Wachstumskurs des Vorjahres nicht fortsetzen. Der Umsatz betrug hier 43 Millionen Euro nach knapp 45 im Vorjahreszeitraum. Das normalisierte Segment-EBITDA sank auf knapp 6 Millionen Euro.

Im Segment engineered products führte unter anderem ein zum Jahresende 22 auslaufender, größerer Kundenauftrag zu einem Umsatzrückgang auf rund 36 Millionen Euro, nach rund 38 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum. Trotz dieses ausgelaufenen margenstarken Auftrags wurde das normalisierte EBITDA durch einen höherwertigen Produktmix leicht auf 2,6 Millionen Euro gesteigert.

Die beiden Segmente surface technologies und precision components, deren Produkte sich zu großen Teilen an den Automobilssektor richten, konnten Umsätze und EBITDA jeweils im zweistelligen Prozentbereich steigern. Hier machten sich neben den schließlich nachgeholten Preisanpassungen auch mengenseitige Umsatzgewinne bemerkbar.

Im Segment surface technologies stieg der Umsatz deutlich von knapp 16 Millionen Euro im ersten Quartal 22 auf 19 Millionen Euro. Auch das normalisierte EBITDA konnte in diesem Segment signifikant gesteigert werden: von 1,5 Millionen Euro auf nun 2,4 Millionen Euro.

Ähnlich positiv verlief die Entwicklung im Segment precision components. Der Umsatz betrug im ersten Quartal 23 rund 15 Millionen Euro nach knapp 11 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum. Das normalisierte EBITDA erhöhte sich auf 1,3 Millionen Euro von 0,6 Millionen Euro.

Sie sehen, unsere Segmente sind teils mit ganz unterschiedlichen Herausforderungen und Schwierigkeiten konfrontiert, in Summe jedoch gut ins Jahr 2023 gestartet.

Und mit diesem erfreulichen Resümee für das erste Quartal übergebe ich den Stab wieder zurück an dich, Eckehard. Vielen Dank.

#### **Eckehard Forberich (Vorstandssprecher)**

Danke, Marten.

Meine Damen und Herren, wie Sie gehört haben, sind wir gut aufgestellt, um trotz aller Widrigkeiten den Blick nach vorn zu richten und unsere Ziele zu verwirklichen. Unsere Segmente fokussieren sich auf margenstarke Nischen in ihren Endmärkten, in denen sie regelmäßig zu den marktführenden Anbietern gehören. Und wir haben dort, wo es nötig war, entsprechende Anpassungen vorgenommen; Stichwort Haogenplast.

Apropos Haogenplast: Das ist ein sehr gutes Beispiel, wie wir mit unseren Produkten beim Kunden punkten können: Ein Pool, der mit einer Folie ausgekleidet ist, ist viel schneller und günstiger neu erstellt beziehungsweise renoviert als einer mit anderen Materialien. Unsere Innovation spart den Kunden Zeit und Geld. Das ist nur eines von mehreren Beispielen, wie wir in unseren Segmenten den Kundennutzen verbessern, um in den Nischenmärkten Marktanteile zu gewinnen.

Und da wir in vielen dieser Märkte gut aufgestellt sind und auch insgesamt eine gute finanzielle Stabilität haben, schauen wir optimistisch in die Zukunft. Allerdings, und das hatte ich eingangs ja bereits erwähnt, können wir in puncto Effizienz und Effektivität durch kontinuierliche Verbesserungen noch umsatzstärker und ertragreicher werden. Hier arbeiten wir sehr konzentriert an einer Reihe von

Maßnahmen, um dauerhaft unser Mindestziel einer Marge in Bezug auf das normalisierte EBITDA von 10 Prozent und mehr auch bei einer unbefriedigenden konjunkturellen Lage erreichen und übertreffen zu können.

Daher bestätigen wir heute nochmals unsere Prognose für das Gesamtjahr 2023: Wir gehen trotz unsicheren Marktumfelds für den KAP-Konzern - ohne Berücksichtigung der Gesellschaften, für die im März 2023 eine Verkaufsvereinbarung abgeschlossen wurde - von leicht steigenden Umsätzen gegenüber dem Vorjahr und einem normalisierten EBITDA, das voraussichtlich leicht über dem Vorjahr liegen wird, aus.

Gemeinsam mit meinem Vorstandskollegen Herrn Julius danke ich unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre exzellente Arbeit in diesen herausfordernden Zeiten und gehe davon aus, dass wir mit dieser gemeinsamen Tatkraft die Zukunft erfolgreich gestalten werden. Zudem danken wir unserem Aufsichtsrat für eine stets vertrauensvolle und kollegiale Zusammenarbeit.

Und der Dank gilt natürlich auch Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihre Unterstützung und das große Vertrauen in uns. Auch zukünftig wird die Schaffung von langfristigem Mehrwert eine unserer obersten Prioritäten sein.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit und damit übergebe ich das Wort wieder an den Aufsichtsratsvorsitzenden, Herrn Schmitz.