

Rede des Vorstands

39. ordentliche Hauptversammlung der KAP AG

Fulda, 11. Juli 2025

Es gilt das gesprochene Wort.

Thorsten Diel, Vorstand

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, meine Damen und Herren,
ich begrüße Sie herzlich zur 39. ordentlichen Hauptversammlung der KAP AG.

Mit dem folgenden Bericht möchten wir Ihnen einen kompakten und transparenten Überblick über die Entwicklung Ihrer Gesellschaft im vergangenen Jahr geben. Wie gewohnt informieren wir Sie dabei über die operativen Höhepunkte und strategischen Fortschritte unseres Unternehmens, die finanzielle Lage des Konzerns sowie die Performance unserer drei Kernsegmente. Abschließend werden wir Ihnen unseren Ausblick für das Geschäftsjahr 2025 erläutern.

Meine Damen und Herren, lassen Sie uns direkt in das vergangene Geschäftsjahr einsteigen. 2024 befanden wir uns – wie sicherlich viele produzierende Unternehmen mit Schwerpunkt in Europa – in äußerst rauem wirtschaftlichem Fahrwasser. Die Folgen des Russland-Ukraine-Krieges, der anhaltende Nahostkonflikt, die unklare Wirtschaftspolitik sowie weiterhin volatile Energie- und Rohstoffpreise haben die konjunkturelle Entwicklung spürbar belastet.

Besonders deutlich wurde das in der Industrieproduktion in Deutschland: Sie ging laut Statistischem Bundesamt um 4,9 Prozent zurück. Die Automobilindustrie verzeichnete dabei sogar ein Minus von 7,2 Prozent.

Unsere beiden Segmente *engineered products* und *surface technologies* waren in ihren Marktsegmenten diesem konjunkturellen Gegenwind verstärkt ausgesetzt.

Unser Segment *flexible films* hat sich auf der anderen Seite dank seiner sehr guten Positionierung im Bereich hochwertiger Poolfolien ausgesprochen positiv entwickelt. Das unterstreicht erneut die Vorteile einer diversifizierten Aufstellung der Gruppe.

Trotz des insgesamt anspruchsvollen Fahrwassers konnten wir unseren Kurs konsequent halten, wir haben die aktive Portfoliooptimierung weiter vorangetrieben – mit dem klaren Ziel, unsere Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Heute sind wir agiler und fokussierter – und dementsprechend auch profitabler - aufgestellt als noch vor zwölf Monaten.

Im Zentrum unserer Strategie steht die gezielte Weiterentwicklung mittelständischer Industrieunternehmen in technologisch anspruchsvollen Nischenmärkten. Wir entwickeln

unser Portfolio stetig weiter und wollen nachhaltige Wertsteigerung schaffen. Dabei setzen wir auf zwei zentrale Hebel: Zum einen optimieren wir bestehende Strukturen – etwa in der Verwaltung, in Produktionsprozessen oder entlang der Lieferkette. Zum anderen investieren wir gezielt in moderne Technologien und leistungsfähige Produktionsanlagen, um Wachstumsfelder zu generieren und unsere Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.

Wenn einzelne Segmente umgekehrt mittelfristig nicht mehr in unsere strategische Ausrichtung passen, oder wenn wir außerhalb der Gruppe größere Entwicklungschancen sehen, ziehen wir auch dort klare Konsequenzen – bis hin zur Veräußerung. Auch das ist Teil unserer resilienten und langfristig angelegten Strategie.

Mit der erfolgten Veräußerung aller wesentlichen Teile des Segments *precision components* im Rahmen eines Management-Buy-outs im Oktober 2024 haben wir einen wichtigen strategischen Schritt vollzogen. Damit haben wir unsere Portfoliooptimierung im Berichtsjahr konsequent weiter vorangetrieben. Wir können uns nun auf die verbliebenen drei Kernsegmente fokussieren und unsere Kräfte dort bündeln.

Gleichzeitig ist es uns damit gelungen, den Umsatzanteil aus dem Automotive-Bereich zu reduzieren. Das Ergebnis: ein deutlich ausgewogenerer Branchenmix als noch vor einem Jahr und ein insgesamt stabileres Beteiligungsportfolio. Beides stärkt unsere strategische Ausrichtung für die Zukunft.

Auch operativ sind wir weiter vorangekommen. In allen Segmenten haben wir Strukturen gestrafft, Abläufe verbessert und Synergien genutzt – immer mit dem Ziel, effizienter, flexibler und widerstandsfähiger zu werden.

Im Segment *flexible films* lag der Fokus auf der Stärkung unserer Marken in Kombination mit intensiverer Nutzung von Synergien innerhalb des Segments. Wir haben innovative Designs eingeführt, Prozesse harmonisiert, Produktionskapazitäten angepasst und bewährte Ansätze unternehmensübergreifend implementiert. Unser gesamtes Segment mit den Unternehmen in Israel, Schweden und Deutschland haben wir organisatorisch auch im Top Management neu aufgestellt.

Im Segment *engineered products* haben wir an mehreren Standorten wichtige Weichen gestellt: In Portugal und Hessisch Lichtenau wurden Strukturen an die aktuelle Auslastung

angepasst, in Fulda haben wir die Verwaltungsfunktionen deutlich verschlankt. In Martinsville, USA, haben wir auf die Neuausrichtung eines Schlüsselkunden reagiert, die zu dauerhafter Unterauslastung mit geringer Aussicht auf Ergebnisbeiträge in der Zukunft führte. Die dortigen Produktionskapazitäten wurden geschlossen und die Fertigung margenstarker Produkte an unseren Standort in Bangalore, Indien, verlagert – ein Schritt, der vor dem Hintergrund der jüngsten politischen Entwicklungen in den USA manchem überraschend erscheinen mag, der aber auch bei diesen Vorzeichen kurz- und langfristig wirtschaftlich sinnvoll ist.

Im Segment *surface technologies* bewegen wir uns in ausgesprochen schwierigem Marktumfeld, wir sehen derzeit Insolvenzen anderer Marktteilnehmer und damit erste Anzeichen einer Marktkonsolidierung. Wir befinden uns hier permanent im Analyseprozess, wie wir auf Veränderungen reagieren. Klar ist aber schon jetzt: Auch hier ist eine Anpassung der Kapazitäten an die Marktentwicklung erforderlich. Erste organisatorische Veränderungen wurden in den vergangenen Monaten bereits angestoßen und umgesetzt.

Meine Damen und Herren, all diese Schritte – von Portfoliobereinigungen über Standort- und Organisationsanpassungen bis hin zu Prozessoptimierungen – zählen auf unser gemeinsames Ziel ein: Wir machen unser Unternehmen widerstandsfähiger, wendiger und nachhaltig zukunftstauglicher.

Wir verfolgen hier konsequent unseren Kurs. Wir haben eine klare Vorstellung, wie wir erfolgreich durch diese konjunkturell raue See segeln werden. Unsere fokussierte Aufstellung und die gestärkten Strukturen werden ihre Wirkung entfalten. Und wenn dann der Wind nicht mehr ausschließlich von vorne kommt, werden wir in profitables Fahrwasser steuern, das uns allen dann wieder Freude bereiten wird.

Nachhaltiges Handeln ist und bleibt ein zentrales strategisches Thema für die KAP AG. Ökologisches Bewusstsein und ökonomischer Erfolg gehen Hand in Hand. Nachhaltigkeit ist für uns nicht nur eine ethische Verantwortung, sondern eine wesentliche Voraussetzung für langfristigen Erfolg und Wettbewerbsfähigkeit.

Unsere ESG-Strategie enthält ein umfassendes Nachhaltigkeitsprogramm mit klar definierten Zielen bis zum Jahr 2030. So wollen wir zum Beispiel unsere CO₂-Emissionen bis dahin um 25

Prozent im Vergleich zum Basisjahr 2021 senken. Auch beim Energieverbrauch haben wir uns ein Ziel gesetzt: minus 20 Prozent bis 2030.

Im Geschäftsjahr 2024 konnten wir hier erneut konkrete Fortschritte erzielen: Wir haben unsere CO₂-Emissionen im Vergleich zum Vorjahr um etwa 4 Tausend Tonnen auf 50 Tausend Tonnen reduziert. Die Abfallmenge konnten wir deutlich um etwa 800 auf 4.700 Tonnen verringern.

Meine Damen und Herren, das sind ermutigende Zahlen. Wir sind auf dem Weg und wir werden unsere definierten Maßnahmen weiter wie geplant durchführen.

Lassen Sie uns nach diesem Überblick zur operativen Entwicklung im Geschäftsjahr 2024 kommen.

Parallel zur Veräußerung im Bereich *precision components* haben wir uns klar auf die Entwicklung unserer drei Kernsegmente konzentriert – wir haben mit strukturellen Veränderungen wesentliche Fortschritte erzielt. Noch sind die positiven Effekte nicht vollständig in unseren Zahlen sichtbar – ihr volles Potenzial wird aktuell noch von negativen Auswirkungen des schwierigen Branchenumfelds überlagert. Aber die Entwicklung unserer wichtigsten operativen Kennzahl – das normalisierte EBITDA – zeigt: Wir kommen voran. Gleichzeitig ist uns natürlich bewusst: Von einer Profitabilität, die unseren – und sicherlich auch Ihren – Erwartungen gerecht werden kann, sind wir noch ein gutes Stück entfernt.

Bevor ich auf die finanzielle Entwicklung des KAP-Konzerns eingehe, gestatten Sie mir noch einen technischen Hinweis: Durch die Veräußerung im Bereich *precision components* im vierten Quartal 2024 hat sich der Konsolidierungskreis verändert. Daher wurden die Vorjahreswerte gemäß den Vorgaben des IFRS angepasst. Diese Zahlen unterscheiden sich somit logischerweise von den Angaben im Geschäftsbericht 2023 – und auch zwangsläufig von denen, die Herr Julius Ihnen an dieser Stelle im Vorjahr präsentiert hat.

Der Konzernumsatz belief sich im Geschäftsjahr 2024 auf 252,5 Millionen Euro – das entspricht einem Rückgang um 4,8 Prozent auf vergleichbarer Basis, also auch bereinigt um den im April

2023 veräußerten Teilbereich des Segments *flexible films*. Dieser leichte Rückgang ist vor allem auf die schwache Kundennachfrage aus dem Automotive-Bereich zurückzuführen.

Die regionale Entwicklung unserer Umsatzanteile verlief im Berichtsjahr sehr unterschiedlich – sie spiegelt die heterogene konjunkturelle Wachstumsdynamik der großen Wirtschaftsräume wider. In Deutschland sank der Umsatzanteil um 2,1 Prozentpunkte auf 24,6 Prozent. Auch in Nord- und Südamerika war ein Rückgang zu verzeichnen – um 1 Prozentpunkt auf 16,2 Prozent.

Stabil blieb der Anteil in der Region „Übriges Europa“, der mit 43,4 Prozent lediglich um 0,1 Prozentpunkte über dem Vorjahreswert lag. Deutlich zulegen konnten wir in der Region „Asien & Australien“: Hier stieg der Umsatzanteil um 3,3 Prozentpunkte auf 15,6 Prozent.

Das nicht normalisierte EBITDA verringerte sich von 56,6 Millionen Euro auf 16,3 Millionen Euro. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass im Vorjahreswert ein Nettogewinn von rund 43 Millionen Euro aus der Veräußerung des Teilbereichs des Segments *flexible films* enthalten war.

Im Geschäftsjahr 2024 betrafen die vorgenommenen Normalisierungen insbesondere Aufwendungen im Zusammenhang mit der Werksschließung in Martinsville und der Verlagerung von Aufträgen nach Bangalore in Indien, die Entkonsolidierung unseres Unternehmens in Belarus sowie strukturelle Maßnahmen in den Segmenten *engineered products* und *surface technologies*.

Darüber hinaus umfassen sie im Wesentlichen einen positiven Saldo aus Versicherungsleistungen und Folgekosten im Zusammenhang mit dem Brand in unserem Werk in Polen im Jahr 2023.

Die für unsere nachhaltig wirtschaftliche Performance relevantere Kennzahl ist das normalisierte EBITDA – also bereinigt um nicht-operative Effekte. Dieses stieg auf vergleichbarer Basis deutlich um 72,4 Prozent auf 21,9 Millionen Euro. Die erzielten Effizienzgewinne sowie die bereits umgesetzten strukturellen Veränderungen haben sich spürbar positiv auf die Rentabilität des Konzerns ausgewirkt. Die normalisierte EBITDA-Marge verbesserte sich auf vergleichbarer Basis damit um 3,9 Prozentpunkte auf 8,7 Prozent.

Sehr geehrte Damen und Herren, mit der klaren Fokussierung auf unsere drei Kernsegmente und den umfassenden Maßnahmen zur Steigerung unserer Profitabilität sind wir operativ auf gutem Kurs. Aber – und das möchte ich auch heute ganz bewusst wieder herausstellen – wir sind noch entfernt von einer zufriedenstellenden Performance.

Vor allem das anhaltend schwierige Umfeld im Automotive-Bereich hat Spuren hinterlassen: In den Segmenten *precision components* und *surface technologies* mussten wir Wertminderungen in Höhe von insgesamt 34,3 Millionen Euro vornehmen. Darüber hinaus wirkten sich die Veräußerung aller wesentlichen Teile des Segments *precision components* sowie der Verlust aus der Entkonsolidierung unseres Unternehmens in Belarus mit insgesamt 24,7 Millionen Euro negativ auf das Konzernjahresergebnis aus.

Ich möchte an dieser Stelle betonen: Diese Effekte haben keine Auswirkungen auf die Liquidität und auf das operative Ergebnis. Sie haben jedoch im Berichtsjahr durch hohe Buchverluste zu einem Konzernjahresergebnis von –45,7 Millionen Euro geführt.

Vor dem Hintergrund des ausgewiesenen negativen Jahresergebnisses wird für das Geschäftsjahr 2024 keine Dividende ausgeschüttet. Unser Ziel bleibt aber klar und unverändert: Mittel- und langfristig möchten wir Sie – unsere Aktionärinnen und Aktionäre – wieder am Erfolg der KAP AG beteiligen, das belegt auch die durchschnittliche Ausschüttung der letzten Jahre mit über einem Euro.

Schauen wir jetzt gemeinsam auf die wichtigsten Bilanzkennzahlen.

Zum 31. Dezember 2024 lag die Bilanzsumme des KAP-Konzerns bei rund 257 Millionen Euro – das sind knapp 60 Millionen Euro weniger als im Vorjahr. Dieser Rückgang spiegelt insbesondere die bereits erwähnten Veränderungen im Konsolidierungskreis sowie die vorgenommenen Wertminderungen wider.

Auf der Aktivseite verringerten sich die langfristigen Vermögenswerte von gut 193 Millionen Euro auf rund 149 Millionen Euro. Neben den genannten Faktoren trugen auch vergleichsweise niedrige Investitionen zu einem Rückgang bei – sowohl bei den immateriellen Vermögenswerten als auch beim Sachanlagevermögen. Hinzu kommt ein deutlicher Rückgang

der aktiven latenten Steuern, bedingt durch gestiegene Wertberichtigungen auf steuerliche Verlustvorträge.

Die kurzfristigen Vermögenswerte reduzierten sich um knapp 19 Millionen Euro auf rund 105 Millionen Euro. Dabei gingen die Vorräte zurück – auch infolge der wieder normalisierten Nachfrage im Berichtsjahr, nachdem die pandemiebedingten Sondereffekte in 2023 - geprägt von deutlichem Bestandsabbau auf Kundenseite - vollständig überwunden waren. Auch hier wirkten sich die Veränderungen im Konsolidierungskreis aus. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sanken – unter anderem durch das geringere Umsatzvolumen und die Ausweitung des Factorings auf weitere Konzerngesellschaften. Die liquiden Mittel stiegen dagegen um rund 2 Millionen Euro auf rund 21 Millionen Euro.

Auf der Passivseite reduzierte sich das Eigenkapital zum Jahresende um 43 Millionen Euro auf rund 118 Millionen Euro. Ursächlich hierfür ist vor allem das negative Konzernjahresergebnis – geprägt durch Wertminderungen und die Veräußerung im Bereich *precision components*. Die Eigenkapitalquote sank um knapp 5 Prozentpunkte, befindet sich mit 46 Prozent aber weiterhin auf einem guten Niveau. Damit verfügen wir über eine robuste Bilanzstruktur und eine stabile, ausbaufähige Basis für unsere zukünftige Geschäftsentwicklung.

Die langfristigen Schulden gingen von rund 80 Millionen auf knapp 63 Millionen Euro zurück. Dabei sanken die langfristigen Finanzverbindlichkeiten durch planmäßige Tilgungsleistungen um gut 2 Millionen Euro auf rund 52 Millionen Euro. Zusätzlich kam es durch entfallene temporäre Bewertungsunterschiede zu einem deutlichen Rückgang bei den latenten Steuerverbindlichkeiten.

Die kurzfristigen Schulden lagen mit knapp 76 Millionen Euro in etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten stiegen um knapp 8 Millionen Euro auf rund 24 Millionen Euro – vor allem im Zusammenhang mit der Ergebnisentwicklung und dem wirtschaftlichen Umfeld. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen blieben mit 30 Millionen weitgehend unverändert. Die Auflösung von Rückstellungen für Reklamationen führte hingegen zu einem deutlichen Rückgang der übrigen Rückstellungen.

Das Working Capital belief sich zum Jahresende auf 40,2 Millionen Euro, was einem Rückgang von gut 20 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Diese wesentliche Verbesserung ist insbesondere auf gutes Vorratsmanagement, die Ausweitung von Factoring

im Segment *surface technologies* sowie die Veräußerung im Bereich *precision components* zurückzuführen.

Die Nettoverschuldung stieg zum Jahresende 2024 leicht um rund 4 Millionen Euro auf 55,2 Millionen Euro.

Meine Damen und Herren, lassen Sie uns detaillierter auf die Geschäftsentwicklung unserer Segmente blicken.

Im Segment *flexible films* stiegen die Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2024 um 4,5 Prozent auf 81,5 Millionen Euro. Unsere Segmentunternehmen profitierten von ihrer starken Positionierung im Bereich qualitativ hochwertiger Poolfolien. Die Nachfrage hat sich – wie erwartet – normalisiert, nachdem das Vorjahr noch stark vom Abbau pandemiebedingter Lagerüberhänge auf Kundenseite geprägt war.

Der anhaltende Trend hin zu hochwertigen 3D-Folien führte zu einer Verbesserung im Produktmix. Zusätzlich zahlten sich die durchgeführten strukturellen Maßnahmen und eine intensivere Zusammenarbeit innerhalb des Segments spürbar aus. Das zeigt sich auch in der Ergebnisentwicklung: Das normalisierte EBITDA stieg überproportional zum Umsatz auf vergleichbarer Basis um 43,2 Prozent auf 11,6 Millionen Euro. Die normalisierte EBITDA-Marge verbessert sich entsprechend deutlich – um 4,2 Prozentpunkte auf 14,2 Prozent.

Die erfreuliche Entwicklung in diesem Segment zeigt: Unsere Maßnahmen greifen – und sie führen klar erkennbar zu einer besseren Rentabilität. Im Vergleich zu unseren anderen Segmenten ist *flexible films* bei der Umsetzung der Maßnahmen am weitesten fortgeschritten. An dieser Stelle möchte ich die Gelegenheit ergreifen, um mich ganz ausdrücklich bei unserem Segmentteam zu bedanken, die unter schwierigen Bedingungen aus Israel heraus einen super Job machen.

Die erzielten Ergebnisse sind für uns nicht nur eine Bestätigung dafür, dass wir auf dem richtigen Kurs sind, sie sind auch Ansporn für die weiteren Schritte in den anderen Segmenten.

Im Segment *engineered products* haben wir im Geschäftsjahr 2024 die anhaltend schwache Kundennachfrage deutlich gespürt – insbesondere aus dem Automotive-Bereich und weiteren Industriesektoren.

Zudem haben sich die Optimierung unseres Produktportfolios und der bewusste Verzicht auf margenschwaches Geschäft auf die Umsatzentwicklung ausgewirkt. Die Umsatzerlöse gingen entsprechend um 5,3 Prozent auf 110,5 Millionen Euro zurück.

Gleichzeitig sehen wir erste positive Effekte aus den eingeleiteten Maßnahmen: Das normalisierte EBITDA hat sich mehr als verdoppelt – von 3,1 Millionen Euro im Vorjahr auf 6,5 Millionen Euro im Berichtsjahr. Die normalisierte EBITDA-Marge verbesserte sich damit um 3,2 Prozentpunkte auf 5,9 Prozent.

Das zeigt: Wir sind auch hier auf dem richtigen Kurs. Aber: Wir sind mit 6% EBITDA-Marge bei Weitem noch nicht dort, wo wir hinwollen – und wo wir langfristig stehen müssen. Die von uns eingeleiteten Maßnahmen brauchen noch etwas Zeit, um ihre volle Wirkung zu entfalten.

Wir wissen, dass wir auch mit der jetzigen Auslastung eine deutlich höhere Rentabilität erzielen können. Und sollte die Nachfrage aus dem Automotive-Bereich und weiteren Industriesektoren mittelfristig wieder anziehen, werden wir mit unseren optimierten Strukturen eine deutlich bessere Basis haben, die Profitabilität noch deutlich weiter zu steigern.

Die schwache Kundennachfrage aus dem Automotive-Bereich hat auch die Entwicklung des Segments *surface technologies* maßgeblich beeinflusst und konnte selbst durch Preisanpassungen nur teilweise kompensiert werden. Die Umsatzerlöse sanken im Geschäftsjahr 2024 um 12,7 Prozent auf 59,9 Millionen Euro.

Die Auslastung unserer Kapazitäten war angesichts der Marktsituation entsprechend niedrig. Wir haben darauf im Laufe des Jahres reagiert und erste Maßnahmen zur Anpassung eingeleitet. Wir schauen aber nicht nur auf die Kapazitäten, sondern auch auf Strukturen, Prozesse und Produkte. Die zentralen Handlungsfelder sind inzwischen klarer definiert und

mit gezielten Maßnahmen unterlegt. Gemeinsam mit der Segmentleitung verfolgen wir diesen Kurs entschlossen weiter – mit Blick auf die nachhaltige Stärkung des Segments.

Auf Basis eines durchgeführten Wertminderungstests ergab sich aufgrund der schwachen Kapazitätsauslastung insgesamt ein Wertminderungsbedarf in Höhe von 18,3 Millionen Euro. Der auf das Segment entfallende Geschäfts- und Firmenwert wurde dabei vollständig wertgemindert. Zusätzlich kam es zu Wertminderungen von immateriellen Vermögenswerten sowie Sachanlagevermögen.

Das normalisierte EBITDA stieg um 24,6 Prozent auf 7,6 Millionen Euro, was insbesondere auf die Effekte aus durchgesetzten Preisanpassungen zurückzuführen ist. Diese haben die deutlich negativen Effekte aus der bestehenden Unterauslastung überkompensiert. Die normalisierte EBITDA-Marge verbesserte sich entsprechend um 3,8 Prozentpunkte auf 12,7 Prozent.

Das ist zweifellos ein ermutigendes Signal. Wir sehen zudem vermehrt Insolvenzen unserer Marktbegleiter und damit eine beginnende Marktkonsolidierung. Das wird den verbleibenden Unternehmen zusätzliche Opportunitäten eröffnen.

Gleichzeitig wissen wir aber auch: Wirklich nachhaltig wird sich die Rentabilität erst verbessern, wenn unsere eingeleiteten Veränderungen im Segment ihre volle Wirkung entfalten. Das erfordert weiterhin eine fokussierte und konsequente Umsetzung.

Damit möchte ich die Berichterstattung zum Geschäftsjahr 2024 abschließen und Ihre Aufmerksamkeit auf die Entwicklungen im ersten Quartal des Geschäftsjahrs 2025 lenken.

Insgesamt sind wir stabil in das Geschäftsjahr gestartet. Wir haben unseren strategischen Kurs konsequent fortgesetzt und die Wettbewerbsfähigkeit unserer Unternehmensgruppe weiter gestärkt.

Besonders erfreulich war dabei die anhaltend positive Entwicklung im Segment *flexible films*. Während sich das Segment *engineered products* weiter stabilisierte, war die Performance im Segment *surface technologies* hingegen weiterhin von der aktuell angespannten Marktsituation im Automotive-Bereich geprägt.

Damit hat sich erneut gezeigt, dass wir mit unserer diversifizierten Aufstellung Rückgänge in einem Segment durch positive Entwicklungen in anderen Segmenten ausgleichen können. Das bestätigt einmal mehr: Unsere Portfoliostrategie ist tragfähig – und sie bewährt sich auch unter weniger idealen Rahmenbedingungen.

Die Umsatzerlöse stiegen im ersten Quartal 2025 um 4,6 Prozent auf 72,6 Millionen Euro. An dieser Stelle erneut der Hinweis, dass die Vorjahreswerte entsprechend den IFRS-Vorgaben angepasst wurden. Das normalisierte EBITDA lag mit 7,6 Millionen Euro nahezu auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Damit erreichte die normalisierte EBITDA-Marge solide 10,5 Prozent.

Lassen Sie uns nun kurz wieder auf die einzelnen Segmente blicken.

Im Segment *flexible films* zeigte sich im ersten Quartal 2025 ein deutlich positiver Trend in einem starken Branchenumfeld. Die sehr gute Positionierung der Segmentunternehmen im Bereich hochwertiger Poolfolien führte zu einem Umsatzanstieg um 17,6 Prozent auf 30,0 Millionen Euro. Dank eines weiter verbesserten Produktmixes und der verstärkten Nutzung von Synergien in Einkauf und der Produktion stieg das normalisierte EBITDA überproportional um 34,8 Prozent auf 6,2 Millionen Euro. Die normalisierte EBITDA-Marge verbesserte sich entsprechend auf 20,7 Prozent, die Erfolgsstory setzt sich fort - ein überzeugender Kurs in Richtung Wachstum, Effizienz und Rentabilität.

Das Segment *engineered products* zeigte im ersten Quartal 2025 eine stabile Entwicklung – ein Spiegel der aktuellen Marktsituation im Hauptanwendungsbereich Industrie. Die Umsatzerlöse legten leicht um 1,8 Prozent auf 27,6 Millionen Euro zu. Positiv entwickelt sich vor allem unser Standort in China. Nach der Schließung der Fertigungskapazitäten in Martinsville (USA) und der Verlagerung margenstarker Produkte nach Indien haben wir Personalkosten deutlich reduzieren können. Gleichzeitig führte ein temporär ungünstiger Produktmix zu einem leichten Rückgang des normalisierten EBITDA auf 1,8 Millionen Euro. Die normalisierte EBITDA-Marge erreichte 6,5 Prozent.

Im Segment *surface technologies* setzte sich die schwache Entwicklung des zweiten Halbjahres 2024 fort. Die Nachfrage nach Oberflächenbeschichtungen aus dem Automotive-Bereich blieb verhalten – bislang ohne erkennbare Signale für eine kurzfristige Erholung. Die Umsatzerlöse gingen im ersten Quartal 2025 um 11,8 Prozent auf 15,0 Millionen Euro zurück. Das

normalisierte EBITDA belief sich auf 0,6 Millionen Euro. Die normalisierte EBITDA-Marge lag bei 4,0 Prozent.

Gerade vor diesem Hintergrund wird erneut klar: Unsere angestoßenen Veränderungen müssen konsequent weiterverfolgt werden. Wir bewerten den Fortschritt laufend und passen unser Vorgehen bei Bedarf gezielt an. Ein konkreter Schritt in diesem Zusammenhang ist die Schließung unseres Werkes in Leisnig zum Ende des Jahres 2025 – als Reaktion auf die anhaltende Unterauslastung in Kombination mit einer mangelnden Zukunftsperspektive an diesem Standort.

In den vergangenen Monaten haben wir wichtige Weichen gestellt und erste spürbare Fortschritte erzielt. Noch wirken jedoch belastende äußere Faktoren – insbesondere im Automotive-Sektor – dämpfend auf das volle Potenzial unserer Entwicklung. Trotz dieses Gegenwinds halten wir klaren Kurs auf die Verbesserung unserer Profitabilität. Denn, das ist uns allen klar, meine Damen und Herren: Das derzeitige Ergebnisniveau entspricht weder unseren eigenen Ansprüchen noch Ihren berechtigten Erwartungen. Wir haben das Unternehmen sicher durch aktuell raue wirtschaftliche Gewässer gesteuert – und bewiesen, dass wir auch unter anspruchsvollen Bedingungen handlungsfähig bleiben. Wir sind damit sehr gut positioniert, um bei bereinigter Marktlage und neuer wirtschaftlicher Dynamik wieder in angemessene Profitabilitätsbereiche zurückzukommen.

Was bedeutet das konkret für das Geschäftsjahr 2025? Aufgrund der Dynamik und der jüngsten Unberechenbarkeit internationaler Handelskonflikte erwarten wir noch keinen Rückenwind für die operative Entwicklung produzierender Unternehmen. So bleibt das Marktumfeld weiter herausfordernd. Mit unserem diversifizierten Beteiligungsmodell, den bereits umgesetzten und noch anstehenden strukturellen Anpassungen können wir aus heutiger Sicht viele der negativen Effekte zwar kompensieren, aber nicht vollständig ausgleichen.

Vor diesem Hintergrund erwarten wir für den KAP-Konzern im Geschäftsjahr 2025 einen Umsatz zwischen 245 und 265 Millionen Euro und ein normalisiertes EBITDA zwischen 19 und 23 Millionen Euro.

Zum Abschluss möchte ich mich ganz besonders und herzlich bedanken bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre exzellente Arbeit. Ihr großes Engagement für unser Unternehmen und unsere Kunden ist keine Selbstverständlichkeit. Gerade in Zeiten, die nicht immer ruhig verlaufen, ist es von entscheidender Bedeutung, dass man ein leistungsfähiges Team an Bord hat, auf dessen Einsatz und Motivation man zuverlässig bauen kann.

Mein Dank gilt außerdem Dr. Hartmut Sauer – der mit Wirkung zum 15. April 2025 auf eigenen Wunsch aus dem Vorstand ausgeschieden ist – für die persönlich und fachlich ausgesprochen wertvolle Zusammenarbeit. Ich bin mir sicher, dass er der KAP AG weiterhin freundschaftlich verbunden bleibt.

Dem Aufsichtsrat danke ich ausdrücklich für die stets vertrauensvolle und kollegiale Zusammenarbeit und die wertvollen Impulse für die strategische Weiterentwicklung.

Und natürlich danke ich Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihre Unterstützung und Ihre Verbundenheit mit unserem Unternehmen.

Danke für Ihre Aufmerksamkeit. Ich übergebe das Wort nun wieder an den Aufsichtsratsvorsitzenden, Christian Schmitz.