



KAP AG

We build market leaders!

Unternehmenspräsentation

01. September 2021

Agenda

- 1 Über die KAP-Gruppe
- 2 ACCELERATE – Strategieprogramm der KAP-Gruppe
- 3 Geschäftsentwicklung 2020
- 4 Ausblick

Anhang

Über die KAP-Gruppe

KAP auf einen Blick

Konzentration auf attraktive Nischenmärkte in ausgewählten Industriebereichen

Mittelständische Industrieholding

- Konzentration auf attraktive Spezial-Märkte mit nachhaltigem Wachstumspotenzial
- Langfristig angelegte Segmentstrategie für Aufbau und Entwicklung von margenstarken Industriebereichen zu marktführenden Unternehmen
- Klare Ausrichtung auf wachstumsstarke und profitable Segmente aus Industrie und Technologie
- Weltweit präsent mit 29 Standorten in 13 Ländern
- Gelistet im Prime Standard

Umsatz 2020⁽¹⁾

338,7
Mio. €

EBITDA 2020⁽²⁾
(normalisiert)

32,5
Mio. €

Mitarbeiter 2020

2.736

Market
Cap⁽³⁾

158,5
Mio. €

(1) Inklusive aufgegebenen Geschäftsbereiche aus dem Segment it/services

(2) Inklusive aufgegebenen Geschäftsbereiche und bereinigt um Versicherungsschäden aus 2019, Belastungen durch den Brand in den USA, Restrukturierungs- und Abfindungskosten sowie transaktionsbezogene Beratungsgebühren.

(3) Berechnung mit XETRA-Schlusskurs vom 14. April 2021

Segmente der KAP-Gruppe

Wir entwickeln innovative industrielle Produkte und technologische Lösungen für internationale Industrie- und Handelsunternehmen.

engineered products

Weltweit führender Hersteller von technischen Textilien

- Anwendung in den Bereichen Mobilität, Industrie, Pharma, Konsumgüter, Luftfahrt sowie Öl & Gas
- Spezialfäden und Gewebe verbessern die Stabilität und verringern Gewicht bei den Endprodukten
- Großes Zukunftspotential durch neue Entwicklungen

flexible films

Einer der führenden Spezialisten für Extrusionsbeschichtungen in Europa

- Marktführer bei Membranen, Planen, Schwimmbadfolien sowie Spezialböden und High-End-Projektionsleinwänden
- Anwendung in Dach-, Hoch-, Tief-, Garten, und Landschaftsbau, Agrar, Verpackung sowie Schwimmbadauskleidungen

surface technologies

Führende Marktposition im Bereich Oberflächentechnik

- Vielfältige Oberflächenverfahren zur Veredelung von Metalloberflächen für Kunden aus den Endmärkten Möbel-, Maschinen und Elektroindustrie sowie Food und Auto und e-Mobility
- Kundenspezifische Verfahrensanpassungen

precision components

Europas Hightech-Hersteller von Präzisionskomponenten

- Entwicklung und Fertigung hochkomplexer Kunststoff- und Kunststoff-Metall-Verbundteile in hoher Stückzahl
- Anwendung in elektro- und elektromechanischen Spezialantrieben wie Elektromotoren und E-Bikes

KAP – Investment Case

Worauf es uns im Sinne unserer Aktionäre ankommt.

Wertsteigernde Buy & Build-
Plattform für skalierbare
Mittelstandsgeschäfte

Profitieren von Megatrends in
attraktiven Nischenmärkten

Internationale Expansion

Exzellentes M&A-Netzwerk

**Nachhaltig
wachsen.**

**Technologisch
führen.**

TOP 1-3-Marktpositionen in allen
relevanten Zielmärkten

Anerkannter Qualitäts- und
Innovationsführer

Exzellente Kundenbasis

Hohe Zukunftsinvestitionen

Diversifiziertes Branchenportfolio
in attraktiven Nischenmärkten

Zuverlässiger Partner für den
Mittelstand

Solide Finanzierung

Stabile Dividende

**Stabil
wirtschaften.**

**Hohe Erträge
generieren.**

Attraktive Margen durch operative
Exzellenz

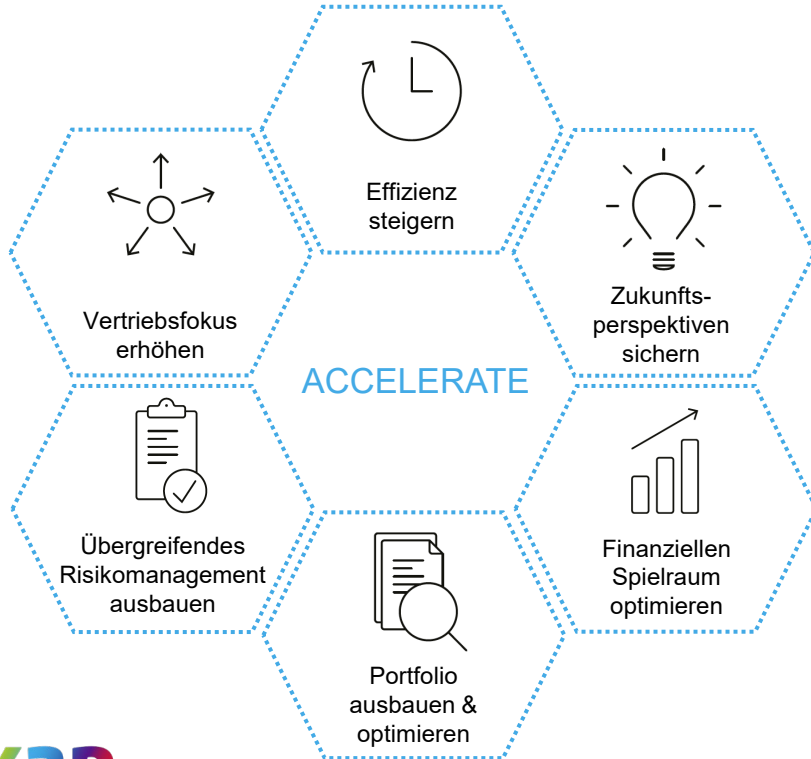
Hohe Wertrealisierung beim
Verkauf entwickelter Unternehmen

Hohes Synergiepotenzial

ACCELERATE – Strategieprogramm der KAP-Gruppe

Strategieprogramm der KAP-Gruppe – ACCELERATE

KAP beschleunigt die Neuausrichtung bis Ende 2023 mit einem koordinierten Strategieprogramm



Ziele und Eckpunkte des Strategieprogramms:

- **Erhöhung des Vertriebsfokus**, um organisches Wachstum zu forcieren
- **Steigerung der Effizienz** in Produktionsprozessen
- **Optimierung des finanziellen Spielraums** durch effektives Working-Capital-Management und Steigerung der Liquidität
- **Ausbau und Optimierung des Portfolios** durch gezielte Akquisitionen oder Rückzug aus Standorten mit nachhaltig niedrigen Rohertragsmargen
- **Ausbau des übergreifenden Risikomanagementsystems** und Weiterentwicklung der zukunftsorientierten ERP- und KPI-Landschaft

Zielbild der KAP-Gruppe bis 2023

KAP AG als Buy & Build-Plattform für skalierbare Mittelstandsgeschäfte



Strategisches Zielbild der KAP-Gruppe 2023

Regionen	Segmente	Kundenindustrien
<p>Basis: Industriebeteiligungen in Deutschland</p> <p>Orientierung an globalen ‚Manufacturing Footprints‘ der Kunden in ausgewählten Märkten in Süd- und Osteuropa, Asien und in den USA</p>	<p>Fokus auf mittelständische Produktionsunternehmen in attraktiven Nischenmärkten</p> <p>Diversifizierte Industriesegmente mit verschiedenen Technologieschwerpunkten</p>	<p>General Industrials</p> <p>Automotive</p> <p>Gesundheit</p> <p>Bautechnik</p>

Geschäftsentwicklung 2020

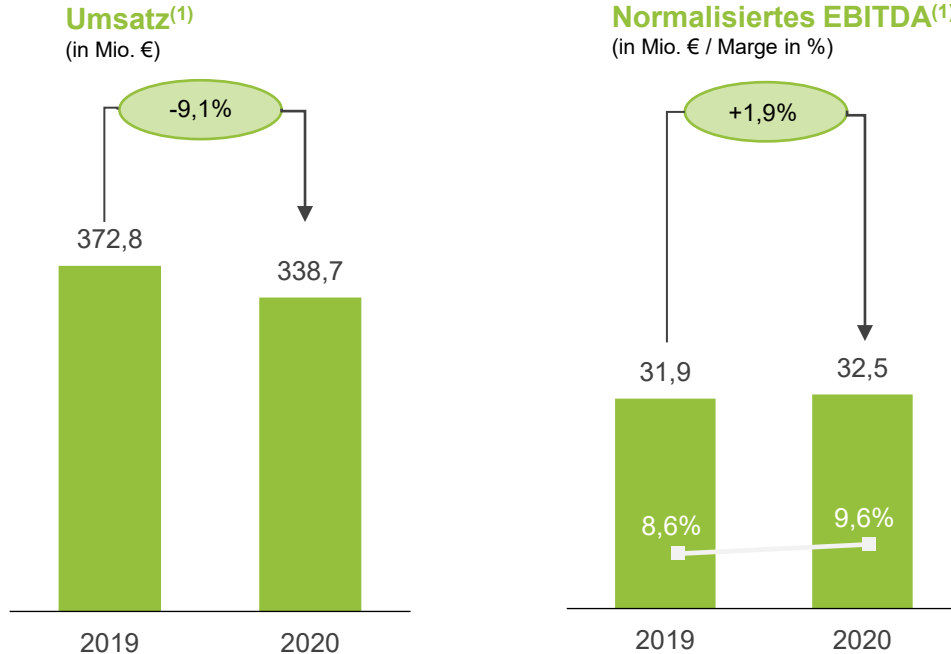
Entwicklung KAP-Gruppe im Geschäftsjahr 2020

Resiliente Performance im Pandemie-Jahr dank diversifiziertem Beteiligungsportfolio

- **Krisenresistenz:** COVID-19-Belastungen und deutlich geringere Nachfrage im Automobilssektor wurden durch diversifiziertes Beteiligungsportfolio und heterogene Segmententwicklung größtenteils abgedeckt
- **Umsatzentwicklung trotz COVID-19 nur leicht unter Vorjahr** bei verbessertem operativen Ergebnis
- Effizienzmaßnahmen und höherwertiger Produktmix zeigen Wirkung: **Verbesserung der normalisierten operativen Ergebnismarge** von 8,6 % auf 9,6 %
- **Dividendenvorschlag** von 1,75 Euro je Aktie
- Stärkung des Beteiligungsschwerpunkts auf produzierende Industrieunternehmen durch **Einleitung des Verkaufs der Tochtergesellschaften des Segments it/services sowie nicht betriebsnotwendiger Grundstücke**
- Bündelung von Verbesserungsinitiativen im **Strategieprogramm ACCELERATE** zur Unterstützung der Konzernstrategie und als Basis für langfristiges und profitables Wachstum
- **Mitarbeitersicherheit:** Corona-konforme Gestaltung der Arbeit durch Schutzmasken, Home Office, Reduktion von Präsenz-Meetings und weiteren individuellen Schutzmaßnahmen -> Bis Ende 2020 nur 30 COVID-19-Infektionen in der gesamten Gruppe

Geschäftsjahr 2020 – Ertragslage KAP-Gruppe

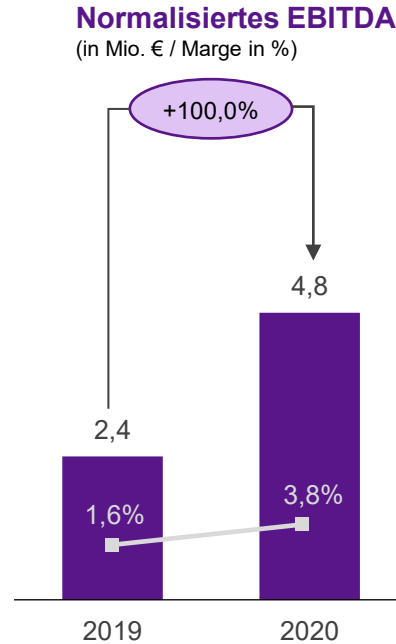
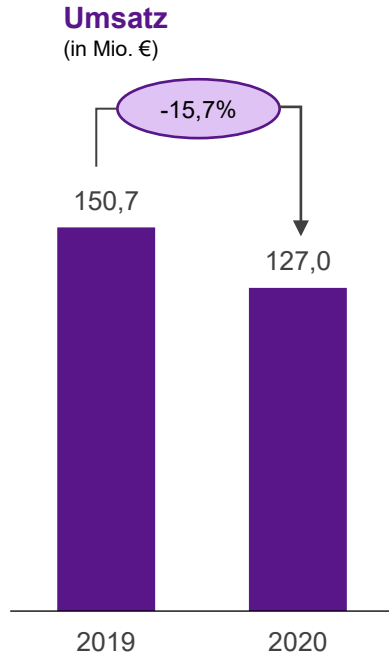
Trotz COVID-19-Pandemie nur rund 9 Prozent Umsatzrückgang bei verbessertem normalisiertem EBITDA



- Trotz Pandemieauswirkungen nur 9,1 % Umsatzrückgang im Vergleich zum Vorjahr
- Insgesamt heterogene Auswirkungen von COVID-19 auf die Segmente der KAP-Gruppe
- Normalisierungen aus Sonder- und Einmaleffekten von saldiert -2,8 Mio. €:
 - Versicherungsentschädigungen
 - Einmalige Belastungen durch Brände an Produktionsstandorten
 - Restrukturierungs- und Abfindungskosten
 - Transaktionsbezogene Beratungsgebühren
- Verbesserung der normalisierten EBITDA Marge auf 9,6 %

Ertragslage KAP-Gruppe 2020 – engineered products

Segment von Produktionsstilllegungen, Automotive-Nachfragerückgang und Einmaleffekten belastet



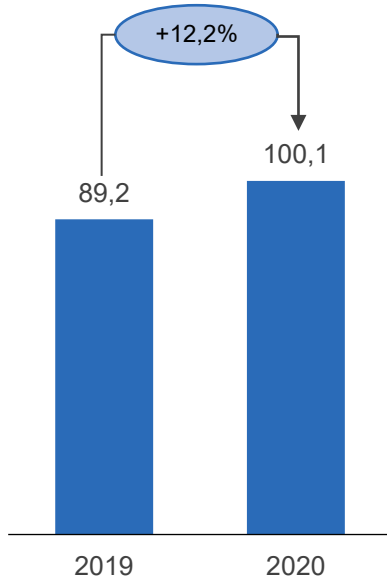
- Negative Auswirkungen durch Corona-bedingte zeitweilige Produktionsstilllegungen in China, Indien und USA
- Verstärkter Nachfragerückgang im Automotive-Sektor und vorübergehende Werkschließungen bei Kunden aus der Automobilbranche
- Konsequente Fortführung der Restrukturierung des Segments zur nachhaltigen Verbesserung der Rentabilität
 - Abschluss der Schließung der Standorte in Fulda und Jilemnice (Tschechien) im Q4 2020
- Fokus auf hochmarginale Spezialgewebe statt Commodities
- Investitionen in Maschinen und innovative Produktkategorien wie z.B. Weichkorde für Luftfederanwendungen

Ertragslage KAP-Gruppe 2020 - flexible films

Segment nutzt neue Absatzmöglichkeiten und verbessert Ergebnis und Profitabilität

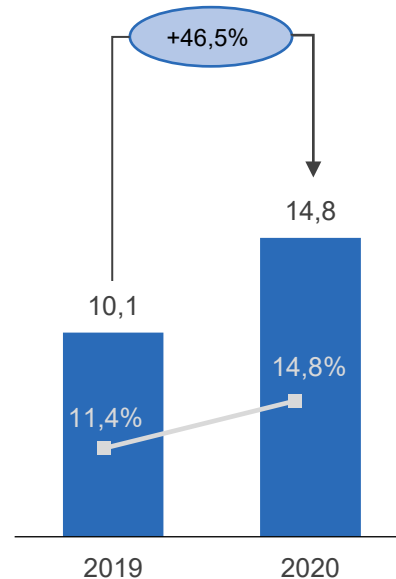
Umsatz

(in Mio. €)



EBITDA

(in Mio. € / Marge in %)



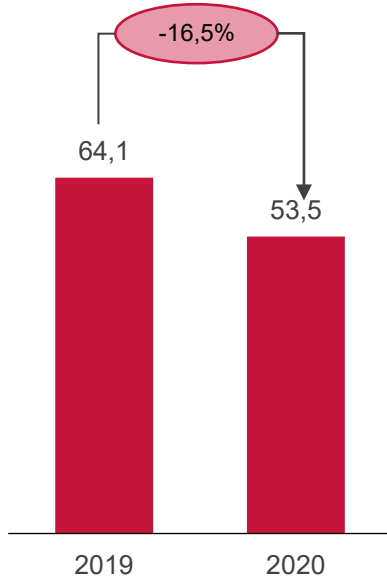
- Auswirkungen der Pandemie auf Umsatzebene nur teilweise spürbar und die von COVID-19 betroffenen Geschäfte erholten sich schneller als erwartet
- Nutzung von neuen Absatzmöglichkeiten im Bereich Schutzkleidungen in medizinischen Anwendungen
- Gestiegener Absatz bei Schwimmbadfolien
- Ausbau internationaler Vertriebsstrukturen
- Fokus auf hochspezifische Nischenanwendungen

Ertragslage KAP-Gruppe 2020 - surface technologies

Verstärkter Nachfragerückgang im Automobilsektor führt zu Umsatz- und Ergebnismrückgang

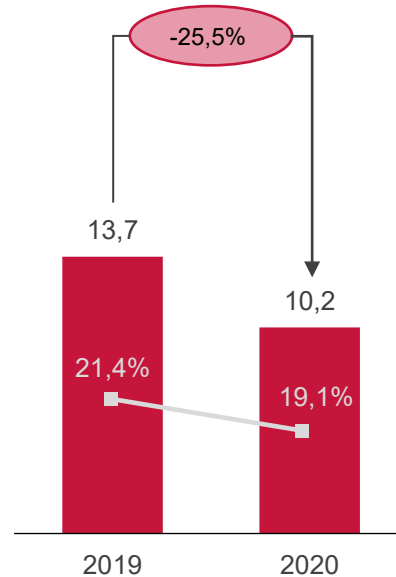
Umsatz

(in Mio. €)



Normalisiertes EBITDA

(in Mio. € / Marge in %)



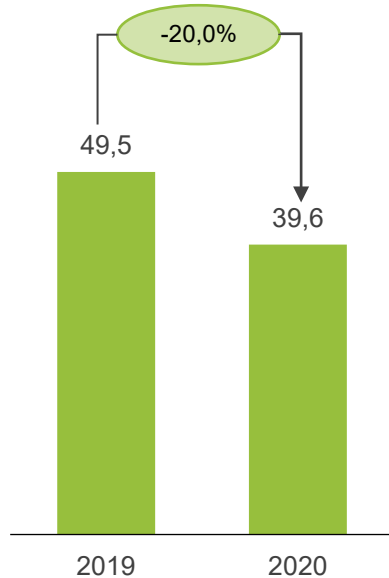
- Nachfragerückgang im Automobilsektor durch COVID-19 verstärkt
- Im zweiten Halbjahr insgesamt schnellere Erholung des Segments als erwartet
- Ergebnis bereinigt um Einmaleffekte im Zusammenhang mit dem Brandschaden aus 2019
- Erweiterung des auf die Automobil- und Möbelindustrie ausgerichteten Verfahrensportfolios für Maschinen- und Anlagenbau

Ertragslage KAP-Gruppe 2020 - precision components

Segment aufgrund hoher Automotive- Abhängigkeit stark von den Auswirkungen der Pandemie betroffen

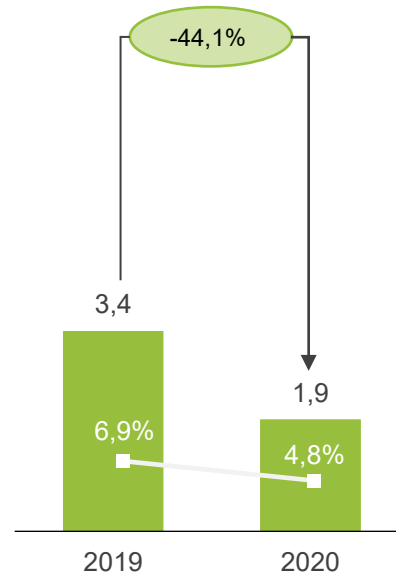
Umsatz

(in Mio. €)



Normalisiertes EBITDA

(in Mio. € / Marge in %)



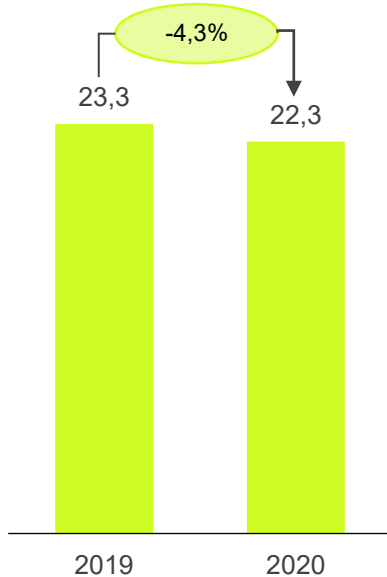
- Umsatz und operatives Ergebnis durch deutlichen Nachfragerückgang im Automotive-Sektor belastet
- Transformationsprozesse angestoßen mit Fokus auf Vertriebsoffensive in den Bereichen e-Bike und elektromechanischen Spezialantriebe
- Verstärkte Nutzung von Niedriglohnstandorten in Weißrussland und Ungarn

Ertragslage KAP-Gruppe 2020 - it/services

Umsatz gesunken, Ergebnis und Profitabilität gesteigert

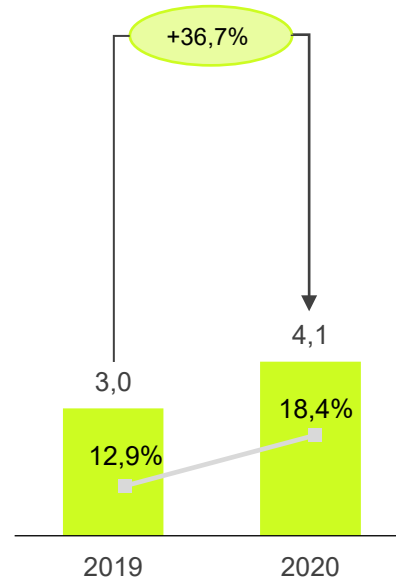
Umsatz

(in Mio. €)



Normalisiertes EBITDA

(in Mio. € / Marge in %)



- Bis auf wenige Projektverzögerungen keine wesentlichen Auswirkungen der Pandemie spürbar
- Verbesserung der operativen Gewinnmarge durch erfolgreiche Umsetzung von Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz sowie der Margenverbesserung in umsatzstarken Bereichen
- Verkaufsprozess des Segments eingeleitet

Ausgewählte Kennzahlen zur Vermögenslage

Gute Finanzlage ermöglicht Schuldenabbau

	2019 in Mio. €	2020 in Mio. €	Veränderung in Mio. €
Aktiva			
Langfristige Vermögensgegenstände	208,4	185,2	-23,2
Kurzfristige Vermögensgegenstände	138,3	112,7	-25,6
Passiva			
Eigenkapital	161,0	154,4	-6,6
Langfristige Schulden	106,8	84,0	-22,8
Kurzfristige Schulden	78,8	69,8	-9,0
Bilanzsumme	346,6	313,1	-33,5

Ausgewählte Kennzahlen zur Finanzlage

Verbessertes Working-Capital-Management führt zu deutlichem Anstieg des operativen Cashflows

	2019 in Mio. €	2020 in Mio. €	Veränderung in %
Finanzmittel zu Beginn der Periode	11,7	5,1	-56,4
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	35,5	55,2	55,5
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-16,1	-21,0	-30,4
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-26,0	-23,1	11,2
Veränderung der Finanzmittel	-6,6	11,1	<>100
Finanzmittel Fonds am Ende der Periode	5,1	16,0	<>100
Working Capital	95,1	68,1	-28,4
Nettoverschuldung	88,9	54,6	-38,6

Ausblick

Ausblick

Wir erwarten in den fortgeführten Geschäftsbereichen Umsatzerlöse in Höhe von 320 bis 350 Mio. €.

Guidance 2021

(ohne IT/Services)

COVID-19

- Umsatzerlöse: 320 bis 350 Mio. € (zuvor: 300 bis 330 Mio. €)
- Normalisiertes EBITDA: 32 bis 38 Mio. € (zuvor: 27 bis 33 Mio. €)

- Wirtschaftliche Unsicherheiten bleiben im Geschäftsjahr 2021 bestehen.
- Eine erneute Verschärfung oder Verlängerung der bisherigen Infektionsschutzmaßnahmen über das erste Halbjahr 2021 hinaus wird in dieser Prognose nicht berücksichtigt.

Ziel bis Ende 2023: signifikant gesteigerte operative Ergebnismarge

Kontakt

KAP AG

Kai Knitter

Head of Investor Relations & Corporate Communication

Edelzeller Str. 44

36043 Fulda

T +49 661 103 327

E investorrelations@kap.de

Besuchen Sie gerne unsere Investor Relations Website: www.kap.de/investor-relations

Anhang

Ausgewählte Konzernkennzahlen zur Ertragslage 2020

Normalisierte EBITDA-Marge um 1,0 Prozentpunkte verbessert

	2019 in Mio. €	2020 in Mio. €	Veränderung in %
Umsatz	372,8	338,7	-9,1
EBITDA	36,2	35,2	-2,8
in %	9,7	10,4	0,7 pp
Normalisierungen	-4,3	-2,8	34,9
Normalisiertes EBITDA	31,9	32,5	1,9
in %	8,6	9,6	1,0 pp
Konzernergebnis nach Steuern	-14,1	-2,7	+80,9

Strategisches Zielbild – engineered products

Ganzheitliche Revitalisierung des Segments durch erfahrenes und agiles Management sowie Straffung der Strukturen

- Fokus auf hochmarginige Spezialgewebe mit Footprints in Europa, USA und Asien
- Anker in Automotive und Mining – gezielte Erweiterung in Richtung von Spezialgeweben für Ready-to-use-Anwendungen
- Strategischer Innovations- und Entwicklungspartner für Kunden
- Positionierung in innovativen Zukunftsmärkten und Verbreitung Kundenportfolio
- Straffung von Managementstrukturen

Strategisches Zielbild – flexible films

Erschließung neuer Märkte durch Zukauf und Stärkung F&E-Aktivitäten

- Führender Anbieter in hochattraktiven Nischenmärkten durch innovative Verfahrenskompetenzen
- Strategischer Entwicklungspartner in attraktiven Marktsegmenten
- Internationaler Qualitätsführer mit Fokus auf Europa und mittelfristig USA
- Hohe Produktvielfalt durch Langlebigkeit der Produkte und zuverlässiger Lieferfähigkeit
- Wachstum in bestehenden geographischen Märkten und in neuen Anwendungsindustrien

Strategisches Zielbild – surface technologies

Wachstum in neuen Regionen, Verfahren und Anwendungsindustrien

- Vollständiges Produktportfolio und hohe Wettbewerbsfähigkeit im Bereich Aluminiumbehandlung, Chrom- und Zink-/Zink-Nickel-Verfahren
- Positionierung als attraktiver und integrierter Problemlöser mit breiter Technologiekompetenz mit Footprint in Europa und USA
- Erweiterung des auf die Automobil- und Möbelindustrie ausgerichteten Verfahrensportfolios auf andere Branchen (z.B. Maschinenbau, Agrar- und Schienentechnologie, Medizintechnik und GreenTechnology)

Strategisches Zielbild – precision components

Aktiver Pipeline-Aufbau durch Vertriebsinitiative über die Automobilindustrie hinaus

- Flexibler und technologisch versierter Problemlöser und Anbieter von Präzisionskomponenten, vor allem in Verbindung von Stahl und Kunststoff
- Aktive Reduzierung der Abhängigkeit von der Automobilindustrie durch Ausbau der Kundenbasis in anderen Anwendungsindustrien (z.B. Sanitär, Medizintechnik und Haushaltsgeräte)
- Erweiterte Kundenbasis und Ausbau kostengünstiger Standorte
- Attraktives Standortportfolio für wettbewerbsfähige Spezialkomponenten

Vielen Dank.