

Im Mai 2008

## Brief des Vorstands

Sehr geehrte Geschäftsfreunde, sehr geehrte Aktionäre,

der Jahresüberschuss der BAVARIA Industriekapital AG ist 2007 um 70 v.H. auf 23,2 Mio. € gestiegen. Ein hoher Cashflow und eine Unternehmensfinanzierung, die ohne Fremdmittel und die damit verbundenen Kosten auskommt, ermöglichen eine Dividendenzahlung von 3,00 € in diesem Jahr - ein Zuwachs von 200 v.H. gegenüber dem Vorjahr. Zusätzlich haben wir Aktienrückkäufe in Höhe von 2,8 Mio. € bis zum Ende des 1.Quartals 2008 getätigt. Die liquiden Mittel betragen zum 31.3.2008 63 Mio. €. Seit der Veräußerung der italienischen Beteiligung ALMEC S.p.A. im April 2008 ist der BAVARIA Konzern frei von Bankverbindlichkeiten. Für den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres 2008 bleiben wir sehr optimistisch.

Unser Optimismus hat solide Grundlagen:

### Entwicklung neuer Technologien und Prozesse mit unseren Kunden

Ein Unternehmen kann nur dann dauerhaft am Markt erfolgreich sein, wenn es innovativ ist und auf wechselnde Kundenanforderungen eingeht. Ein gutes Beispiel aus dem BAVARIA Beteiligungskreis ist die mit Kunden entwickelte erfolgreiche Neueinführung des sog. Glulock-Verfahrens bei der Kienle + Spiess Gruppe. Dieses Verfahren ist unter der Federführung des von der BAVARIA eingesetzten Management-Teams neu entwickelt worden; es ist ein automatisches in den Stanzprozess integriertes Verfahren zur Verklebung von Blechen. Auch die Anlagenbauer in der BAVARIA Gruppe setzen auf neue Technologien. So hat L+E mit dem Reststofftrockner eine Systemlösung entwickelt, die Reststoffe von Papierfabriken unter Nutzung vorhandener Prozessabwärme zerkleinert und trocknet; dieser Anlagentyp hat sich im ersten Jahr bereits sechsmal verkauft. Bei der Swisstex konnten wir mit der SymTTec 2007 eine neue Maschinengeneration auf der Basis eines modularen Komponentensystems erfolgreich einführen. Alle Entwicklungen sind aus den vorhandenen Cashflows der Unternehmen innenfinanziert worden. Pflege der Beziehungen zu den Verkäufern und den wichtigsten Kunden und Lieferanten Eine Reihe von Übernahmen konnten wir nur realisieren, weil wir uns verpflichtet hatten, die Verkäuferin weiterhin mit Schlüsselkomponenten zu beliefern. Auch beziehen wir in einigen Fällen wichtige Komponenten nach wie vor von Unternehmen der Verkäuferin wie z.B. im Falle Rieter. Die erfolgreiche Sanierung der französischen Teksid Aktivitäten konnte nur mit Unterstützung der wichtigsten Kunden erfolgen. So hat uns Renault bei der Belieferung mit

Aluminium durch Letter of Credits in der Anfangsphase unterstützt. In partnerschaftlichen, mehrere Monate dauernden Verhandlungen sind wir Renault bei dem Wunsch nach eigenen Gießereiaktivitäten mit dem Verkauf der Gießerei in Cleon entgegengekommen.

#### Partnerschaft mit den Arbeitnehmern und ihren Vertretern

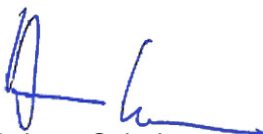
Nur eine kompetente Geschäftsführung und ein belastbarer glaubwürdiger Sanierungsplan können die Belegschaften überzeugen. Unser Ziel ist dabei, die Arbeitszeiten nachfrageabhängig flexibel und die Belohnung erfolgsabhängig zu gestalten. In der Regel profitieren die Mitarbeiter doppelt durch den Sanierungserfolg: Einmal durch zukunftssichere Arbeitsplätze und zum anderen durch Sonderboni im Erfolgsfall. Nach der Gesundung des Unternehmens sind Neueinstellungen in der BAVARIA Gruppe der Regelfall. Dies bestätigen uns auch die Gewerkschaften. So die IG Metall Südbaden: „Die bisherigen Sanierungen der BAVARIA sind erfolgreich und seriös abgewickelt worden.“ Die französische Gewerkschaft CGT äußert sich ähnlich positiv über unsere Arbeit: „Das Management von BAVARIA hat in fünf Monaten in Cleon das geschafft, was die Vorbesitzer über Jahre versäumt haben.“

#### Weitere Aktivitäten

Was unsere weitere Arbeit anlangt, ist unser Akquisitions- und Restrukturierungs-Team in jüngster Zeit nochmals vergrößert worden. Zur Steigerung ihrer Motivation nehmen unsere Mitarbeiter durch ein Bonussystem am Erfolg der BAVARIA teil. Neben unserem Kerngeschäft der Übernahme von Randaktivitäten von Konzernen - derartige Randaktivitäten können eigenständig durchweg erfolgreicher operieren -, suchen wir vermehrt Add-on-Investments in den Bereichen Automotive (Aluminiumguss und Elektrolamine), Maschinen/Anlagenbau (Textil-, Automatisierungs- und Umwelttechnik) sowie Business Services (IT Dienstleistungen und EMS).

Wir bleiben auch weiterhin an Anregungen und Verbesserungsvorschlägen oder Hinweisen auf neue Transaktionen interessiert.

Mit freundlichen Grüßen



Reimar Scholz

Mitglied des Vorstandes