

SINGULUS TECHNOLOGIES AG - HV-Fragen

DSW

Antworten vom 17. Juli 2023

<p>Zu TOP 15: Inwiefern möchten Sie in Zukunft die Möglichkeit einer virtuellen Hauptversammlung nutzen? Sollen auch zukünftige Hauptversammlungen nur virtuell stattfinden oder planen Sie hybride Formen?</p>	<p>Wir lassen uns die Ermächtigung zur Durchführung von virtuellen Hauptversammlungen geben. Für eine kleine Gesellschaft wie wir es sind, bietet die virtuelle Hauptversammlung große Kostenvorteile. Wir glauben auch, dass das Vorziehen des Fragerechts große Vorteile bietet, weil Fragen sorgfältig und mit genügend Zeit beantwortet werden können. Wir haben nicht die Ressourcen für ein großes Back Office. Es mag aber auch Situationen und Entscheidungen geben, bei denen eine Präsenz-HV besser ist. Hybride Versammlungen, wenn sie technisch verlässlich und für die Aktionäre im Versammlungssaal und an den Bildschirmen verständlich übertragen werden soll, sind für unsere Gesellschaft aktuell zu kostspielig.</p>
<p>Zu TOP 16: Warum sollen auch den Aufsichtsratsmitgliedern virtuelle Teilnahmemöglichkeiten eröffnet werden? Kann von einem Aufsichtsratsmitglied die persönliche Teilnahme an einer Hauptversammlung nicht vorausgesetzt werden? Bitte nennen Sie hierzu Ihre allgemeinen Überlegungen, vor allem im Hinblick auf eine virtuelle Teilnahme aufgrund eines Aufenthaltes im Ausland, einer unangemessenen Anreisedauer oder der Anwesenheit nur mit erheblichem Aufwand. Wann ist von einer unangemessenen Anreisedauer oder einem Aufwand von erheblichem Aufwand die Rede? Bitte benennen Sie uns hierzu mindestens 3 Beispiele, damit wir das nachvollziehen können.</p>	<p>Mit Ausnahme des Versammlungsleiters haben Aufsichtsräte in der Hauptversammlung eine passive Rolle. Sie beantworten keine Fragen. Aufsichtsräte können per Video genauso der Versammlung folgen und die Meinungen der Aktionäre hören wie im Versammlungsraum. Anreise- und Übernachtungskosten belasten die Gesellschaft. Es ist daher für eine kleine Gesellschaft sinnvoll, von der Flexibilisierungsmöglichkeiten, die der Gesetzgeber geschaffen hat, Gebrauch zu machen. Die meisten Gesellschaften haben das dieses Jahr getan. Für uns ist nicht leicht, qualifizierte Aufsichtsräte zu gewinnen. Wenn wir diese Flexibilisierung nicht haben, die jeder Dax Konzern hat, wird es für uns sehr schwierig, Aufsichtsräte zu finden, die qualifiziert und beruflich noch tätig sind. Dasselbe gilt für im Ausland wohnende Aufsichtsräte. Anwendungsfälle: AR-Mitglied ist geschäftlich im Ausland. Hin- und Rückreise plus Übernachtung würden mehr als EUR 3000 kosten. Reisezeit von mehr als 5 Stunden (von Haustür zu Haustür), AR-Mitglied hat Wohnsitz im Ausland.</p>

<p>Daran anschließend: Planen Sie weiterhin die Vorabereinreichung der Fragen und die damit einhergehende Entscheidung von Aktionärsrechten (Fragerecht)? Allein schon durch die Abhaltung einer virtuellen Hauptversammlung wird der Austausch im Rahmen des Aktionariates deutlich abgeschwächt, eine Verpflichtung zur Vorabereinreichung der Fragen in das Vorfeld der Hauptversammlung vor allem in Anbetracht der schwierigen Unternehmenssituation erscheint mehr als unangebracht und aktionärsfeindlich! Durch diese Vorabereinreichung und die wesentliche Vorbereitungsmöglichkeit der Gesellschaft ist eine gute Beantwortungsqualität der Fragen ein Muss.</p>	<p>Wir sehen die virtuelle Hauptversammlung nicht als mit Beschränkungen von Aktionärsrechten verbunden. Der Gesetzgeber hat sichergestellt, dass die Rechte der Aktionäre bei der Präsenz- und virtuellen HV gleichermaßen gewährt bleiben. Die Aktionäre haben Frage- und Rederecht. Die virtuelle HV hat aus unserer Sicht große Vorteile für Aktionäre. Sie sparen sich Reisekosten. Aktionären mit Sitz im Ausland wird die Teilnahme erleichtert. Die Präsenz wird erhöht. Die Qualität der Antworten wird erhöht. Aktionäre können die Antworten nachlesen und Nachfragen stellen. Wir sehen bei einer virtuellen HV immer Vorabereinreichung von Fragen vor. Wir haben nicht die Ressourcen für ein großes Backoffice, um in der HV eine Vielzahl von Fragen schnell und qualifiziert genug zu beantworten. Wir können durch die virtuelle HV-Kosten sparen. Wir haben aber die Ermächtigung, virtuelle HVs durchzuführen, auf zwei Jahre beschränkt. Wir können die weitere Entwicklung abwarten, Erfahrungen mit dem Format virtuelle HV sammeln und dann die Aktionäre neu entscheiden lassen.</p>
<p>Warum zahlt sich der Aufsichtsrat eine variable Vergütung aus, obwohl abermals sich die wesentlichen Zahlen des Unternehmens verschlechtert haben? Wann wird die Vergütung des Aufsichtsrats grundsätzlich an Standards nach dem DCGK angepasst? Kennen Sie die Abstimmungsrichtlinien der großen Proxyadvisors zum Thema Vergütung von Aufsichtsratsmitgliedern?</p>	<p>Der Aufsichtsrat hat keine variable, sondern eine feste Vergütung. Der Vorsitzende erhält das Doppelte, der stellvertretende Vorsitzende das 1 1/2 der festen Vergütung. Die Vergütung ist in der Satzung geregelt und wird nicht jedes Jahr neu bestimmt. Die Vergütung entspricht den Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex. Wir kennen die Richtlinien der Proxy Advisors. Die Arbeit des Aufsichtsrats hat sich in den letzten Jahren wegen der Krise intensiviert. Im Geschäftsjahr 2020 fanden zwölf Sitzungen, im Geschäftsjahr 2021 dann 13 Sitzungen statt. Es gibt kein Sitzungsgeld. Der Vorsitzende telefoniert nahezu wöchentlich mit dem Vorstand. Angesichts der Intensität der Überwachungsaufgabe ist die Vergütung angemessen</p>

<p>in Ihrem Geschäftsbericht (GB) aus dem Jahr 2021 schreiben Sie, dass die Gesellschaft neben neuen Applikationen in den Segmenten Solar und Life Science die Anwendungen der Beschichtungstechnik für die Arbeitsgebiete Wasserstoff und Batterietechnik prüft. Sind Ihre Prüfungen diesbezüglich zwischenzeitlich abgeschlossen? Falls ja, mit welchen Ergebnissen? Falls nein, sind etwaige Zwischenergebnisse zu verzeichnen oder aus welchem Grund nicht? Erläutern Sie uns diese Zusammenhänge nicht nur floskelhaft, sondern konkret.</p>	<p>Neben neuen Anwendungen treiben wir derzeit den Einsatz unserer Beschichtungstechnik im Bereich Wasserstoff aktiv voran. Eine bedeutende Entwicklung in diesem Zusammenhang ist unsere strategische Partnerschaft mit der ROBERT BOSCH GmbH (kurz BOSCH). Gemeinsam mit diesem globalen Technologieunternehmen arbeiten wir an der Weiterentwicklung und dem Vertrieb effizienter Beschichtungslösungen für Prozesse in der Wasserstofftechnologie. Durch diese Zusammenarbeit wollen wir unseren Kunden einen zukunftsorientierten Mehrwert bieten.</p> <p>Im Mittelpunkt unserer Kooperation stehen die Anlagen des Typs GENERIS PVD von SINGULUS TECHNOLOGIES, die eine präzise und effiziente Beschichtung von Komponenten für die Wasserstofftechnik ermöglichen. Durch den Einsatz fortschrittlicher Beschichtungen erzielen wir die erforderlichen elektrischen Eigenschaften und können Materialien und Komponenten schützen, um Korrosion zu verhindern und die Lebensdauer von Wasserstoffsystemen zu erhöhen.</p>
<p>Ferner geben Sie in ihrem Geschäftsbericht von 2021 als Zielmärkte Solar, Halbleiter, Medizintechnik, Verpackungsindustrie, Glas/Automobil sowie Batterie/Wasserstoff an. Welche dieser Zielmärkte werden derzeit priorisiert und aus welchen Gründen? Ein Blick in die Zukunft: Erwarten Sie eine Verschiebung dieser Priorisierung und wenn ja, aus welchen Gründen?</p>	<p>Im Rahmen unserer Unternehmensstrategie konzentrieren wir uns auf Märkte, in denen der Einsatz unserer Anlagen eine differenzierte Positionierung gegenüber Wettbewerbern ermöglicht und einen Mehrwert für unsere Kunden generiert. Dabei haben wir den Blick auf Märkte mit vielversprechenden Wachstumsraten gerichtet. Im Segment Life Science arbeiten wir im Arbeitsgebiet Dekorative Schichten an zahlreichen Anwendungen für unsere Produktionssysteme. Auch im Solarbereich geht die Entwicklung weiter. Neue Zellsysteme entstehen und SINGULUS TECHNOLOGIES arbeitet an der Weiterentwicklung seiner Anlagen und Prozesse. Neben neuen Anwendungen in den Segmenten Solar und Life Science treiben wir derzeit auch den Einsatz unserer Beschichtungstechnik im Bereich Wasserstoff aktiv voran. Derzeit erwarten wir keine kurzfristige Verschiebung an Priorisierungen.</p>

<p>Sie haben in 2021 eine neue Version der vollautomatischen SILEX Batch-Fertigungsanlage für die Produktion von Hocheffizienz-Solarzellen entwickelt und Anfang 2022 vorgestellt. Wie hat sich dies seit der Vorstellung entwickelt, sind hier erste Anfragen / Aufträge zu verzeichnen?</p>	<p>SINGULUS TECHNOLOGIES hat eine neue Version ihrer vollautomatischen SILEX Batch-Fertigungsanlage für die Produktion von Hocheffizienz-Solarzellen in den Markt eingeführt. Mit der SILEX III bietet das Unternehmen ein nasschemisches System, das aufgrund seines modularen Aufbaus sowohl für herkömmliche Solartechnologien (PERC) als auch für Hochleistungszellen wie Heterojunction (HJT), TOPCon und IBC geeignet ist. Die neu entwickelte SILEX Anlage zeichnet sich besonders durch einen hohen Durchsatz und höchste Produktivität für alle Wafergrößen von M0 bis M12plus als auch für Halbzellen aus. Es wurden bereits mehrere Systeme an einen großen europäischen Zellhersteller verkauft. Diese Systeme werden im Moment in Kahl aufgebaut. Der gleiche Hersteller plant einen weiteren Ausbau seiner Fertigung sowie neue Investitionen in USA.</p>
<p>Sie arbeiten in allen Segmenten an der Weiterentwicklung und Optimierung der eigenen Systeme und Maschinen sowie gezielt an der Neuentwicklung von Maschinen und Prozessen sowie an der Erprobung entsprechender neuer Anwendungen. Hier wurde insbesondere darauf hingewiesen, an der Senkung der Produktionskosten zu arbeiten sowie die Performance/Produktionsleistung zu steigern. Gibt es hier in den einzelnen Bereichen (v.a. Segment Solar) erste Ergebnisse zu verzeichnen?</p>	<p>Dies ist ein Prozess der kontinuierlichen Verbesserung. Unsere Anlagen werden im Zusammenspiel mit unseren Kunden und auch unserer eigenen Entwicklung und Konstruktion ständig weiterentwickelt. Beispiele für die deutliche Steigerung der Produktivität und Senkung der Produktkosten ist die Entwicklung der neuen SILEX III, der GENERIS PVD oder unserer MEDLINE.</p>

<p>Welche Maßnahmen ergreifen Sie, um die Fluktuation im Rahmen Ihrer Belegschaft niedrig zu halten und die Anzahl an Mitarbeitern zu stabilisieren?</p>	<p>SINGULUS TECHNOLOGIES hat traditionell eine sehr niedrige Fluktuation und ist als Arbeitgeber gut bewertet. Als Arbeitgeber bietet SINGULUS TECHNOLOGIES seinen Mitarbeitern eine Vielzahl von Vorteilen. Das Unternehmen legt großen Wert auf eine offene und kollegiale Arbeitsatmosphäre. Es fördert die Zusammenarbeit und den Austausch zwischen den Mitarbeitern und schafft so ein angenehmes Arbeitsumfeld. SINGULUS bietet attraktive Arbeitsbedingungen und fördert die persönliche und berufliche Entwicklung seiner Mitarbeiter. Es werden regelmäßig interne Schulungen und Weiterbildungen angeboten, um die Fähigkeiten und Kenntnisse der Mitarbeiter zu erweitern. Das Unternehmen unterstützt auch die Teilnahme an externen Schulungen und Konferenzen, um sicherzustellen, dass die Mitarbeiter auf dem neuesten Stand der Technologie bleiben. Die Mitarbeiter von SINGULUS haben die Möglichkeit, in einem internationalen Umfeld zu arbeiten. Das Unternehmen unterhält weltweit Niederlassungen und Kooperationen, was spannende Möglichkeiten für interkulturellen Austausch und internationale Projekte bietet. Diese globale Präsenz ermöglicht es den Mitarbeitern, wertvolle Erfahrungen zu sammeln und ihre interkulturellen Kompetenzen zu erweitern.</p>
<p>Hinsichtlich der Silizium-Solarzellen schreiben Sie, dass es Ihr Ziel ist, sich als Technologieführer für die wichtigsten Prozessschritte in der Fertigung von Hocheffizienzzellen zu etablieren und dass bei diesen Produktionsanlagen ein hoher Konkurrenzdruck im Hinblick auf das technische sowie preisliche Umfeld besteht. Welche Schritte unternehmen Sie, um dieses Ziel zu erreichen und dem Konkurrenzdruck standzuhalten? Wer sind die 10 größten Konkurrenten und wo fertigen diese an?</p>	<p>SINGULUS TECHNOLOGIES investiert in intensive Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten für Hocheffizienz-Silizium-Solarzellen, um innovative Technologien und Produktionsprozesse zu entwickeln. Durch kontinuierliche Innovation und Verbesserung der eigenen Technologien strebt das Unternehmen an, sich einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. SINGULUS TECHNOLOGIES arbeitet eng mit führenden Forschungsinstituten und Partnern in der Solarindustrie zusammen. Durch strategische Kooperationen kann das Unternehmen auf das Fachwissen und die Ressourcen seiner Partner zugreifen und Synergien nutzen, um die Effizienz und Qualität seiner Produktionsanlagen weiter zu steigern. SINGULUS TECHNOLOGIES optimiert kontinuierlich seine Produktionsprozesse, um die Effizienz zu steigern und die Kosten zu senken. Dadurch kann das Unternehmen wettbewerbsfähige Preise für seine Anlagen anbieten und gleichzeitig die Rentabilität sicherstellen.</p>
<p>Wie betrachten Sie derzeit die Problematik mit den seltenen Erden; sehen Sie hierin eine erhebliche Gefahr für das Unternehmen? Rechnen Sie mittelfristig mit Einbrüchen im Auftragsbuch?</p>	<p>SINGULUS TECHNOLOGIES ist davon nicht direkt betroffen. Natürlich hat dies aber Bedeutung für die deutsche und europäische Industrie.</p>

<p>Haben Sie zwischenzeitlich Maßnahmen getroffen, um sich aus Abhängigkeit einzelner Kunden, insbesondere Ihres Großkunden CNMB, zu lösen? Falls nein, welche Maßnahmen können und wollen Sie treffen, um diese Abhängigkeit in Zukunft zu vermindern? Können Sie uns anhand der Auftragslage in den Geschäftsjahren 2020 und 2021 sowie der aktuellen Auftragslage in prozentualer Angabe nennen, wieviel Prozent der Auftragslage – gemessen anhand des Auftragsvolumens – an welche Anzahl an Kunden geht? Bitte stellen Sie uns entsprechend die jeweiligen Abhängigkeiten dar.</p>	<p>Da SINGULUS TECHNOLOGIES Marktführer für die Herstellung und Lieferung von Produktionsanlagen für die Dünnschicht Technik ist, arbeiten wir natürlich eng mit CNBM zusammen. Mit dem Auf- und Ausbau unserer weiteren Arbeitsgebiete verbreitern wir unsere Geschäftsaktivitäten laufend.</p> <p>Im Geschäftsjahr 2020 wurden im Geschäftssegment Solar mit dem chinesischen Aktionär und Großkunden CNBM wesentliche Umsatzerlöse getätigt. Dabei entfielen auf diesen Kunden 6,2 Mio. € bzw. 20,6% vom Gesamtumsatz. Im Segment Life Science wurden im Berichtszeitraum mit einem Kunden wesentliche Umsatzerlöse getätigt. Hier entfielen auf diesen Kunden 4,0 Mio. € bzw. 13,3 % vom Gesamtumsatz.</p> <p>Im Geschäftsjahr 2021 wurden im Geschäftssegment Solar mit dem chinesischen Aktionär und Großkunden CNBM wesentliche Umsatzerlöse getätigt. Dabei entfielen auf diesen Kunden 23,2 Mio. € bzw. 33,7% vom Gesamtumsatz. Im Segment Life Science wurden im Berichtszeitraum mit einem Kunden wesentliche Umsatzerlöse getätigt. Hier entfielen auf diesen Kunden 11,1 Mio. € bzw. 16,1 % vom Gesamtumsatz.</p>
<p>Können Sie erste Zwischenergebnisse bei der Neuentwicklung für Produktionssysteme für die klassische Halbleitertechnik vorweisen? Wie möchten Sie sich von dem kompetitiven Umfeld mit internationalen Wettbewerbern hervorheben bzw. abgrenzen?</p>	<p>Das Unternehmen auf dem Weg zum Marktführer von Beschichtungsmaschinen für magnetische Sensoren. Auf der Grundlage der bewährten Maschinenplattform TIMARIS haben wir ein weiterentwickeltes Cluster-Tool-System mit dem Produktnamen TIMARIS III entwickelt und erfolgreich in den Markt eingeführt. Dieses System erfüllt auch die Anforderungen einer automatisierten 300 mm Wafer-Fertigung in der traditionellen Halbleitertechnik. Mit der TIMARIS III versucht SINGULUS TECHNOLOGIES, neue Kunden im Halbleitermarkt zu gewinnen und verstärkt in Produktionsanwendungen bei Tier #1 und #2 Herstellern zu expandieren.</p>

<p>Zu Ihrem Energiemanagementsystem: Planen Sie in Zukunft eine konkrete Klima- bzw. Nachhaltigkeitsstrategie für die jeweiligen Unternehmenssegmente? Welche Maßnahmen haben Sie bereits ergriffen und werden Sie ergreifen, um das Umweltbewusstsein zu stärken, Ressourcen zu schonen sowie unnötige CO2-Belastung zu vermeiden?</p>	<p>Das Unternehmen hat ein Energiemanagementsystem im Unternehmen installiert. Um die Energiepolitik umzusetzen, kontrolliert und steuert ein Energiemanagement-Beauftragter die Entwicklung. Um die unternehmerische Sorgfaltspflicht einzuhalten, werden alle strategischen und operativen Ziele sowie alle notwendigen Maßnahmen in einem Energiemanagement-Handbuch festgelegt.</p> <p>Im Einzelnen werden folgende Regeln angewendet:</p> <ul style="list-style-type: none"> • der Energieverbrauch wird systematisch evaluiert • die Energieströme werden aufgezeichnet und auf aktuellem Stand gehalten • Energiesparmaßnahmen werden geplant und eingeführt • die geplanten Aktivitäten zur Verbesserung der Energieeffizienz werden kontinuierlich auf den neuesten Stand gebracht <p>Im Jahr 2021 wurden rund 6,0 GWh Gesamtenergie, Strom und Gas, an den beiden Standorten Kahl am Main und Fürstenfeldbruck verbraucht. Im Jahr 2020 lag dieser Wert bei rund 5,9 GWh. Einen Teil der verbrauchten Energie erzeugte die Gesellschaft bis Juni 2022 selbst über eine Photovoltaik-Anlage am Standort in Fürstenfeldbruck. Darüber hinaus wurden die Beleuchtungssysteme an beiden Standorten auf effiziente LED-Leuchtmittel umgestellt.</p> <p>Für das Geschäftsjahr 2024 plant die Gesellschaft eine Reduzierung des Energieverbrauchs für Klimaanlage durch die Installation von Sonnenschutzfolien.</p>
<p>Wie viele Compliance-relevante Meldungen hatte Sie in den Geschäftsjahren 2020 sowie 2021? Bitte teilen Sie uns mit, ob Sie ein Hinweisgebersystem eingerichtet haben; falls nein, bis wann rechnen Sie mit der Einrichtung eines Hinweisgebersystems. Konnten bei diesen Meldungen bzw. Hinweisen tatsächlich Gesetzes- oder Policy-Verstöße festgestellt werden? Wenn ja, bei wie vielen? Gab es konkrete Fälle, in denen Rechtsverstöße von Mitarbeitern durch interne Compliance-Maßnahmen unterbunden bzw. verhindert werden konnten?</p>	<p>In den Geschäftsjahren 2020 und 2021 gab es keine Compliance relevanten Meldungen. Die Gesellschaft hat bereits in 2014 ein Hinweisgebersystem eingerichtet. Über den gesamten Zeitraum konnten keine Gesetzes- oder Policyverstöße festgestellt werden.</p>

<p>Die beiden Geschäftsjahre 2020 / 2021 waren geprägt durch die Covid-19 Pandemie, welche deutlich die Gesellschaft belastet hatte. Aktuell sind die Infektionszahlen in China sprunghaft angestiegen, es herrscht Krieg zwischen Russland und der Ukraine, damit einhergehend sind die Preise im Rahmen der Energiebeschaffung deutlich angestiegen, die Inflation sowie Zinspolitik sind auch wesentliche Faktoren. Inwiefern sind hier erhebliche Belastungen der Gesellschaft eingetreten? Wie wirken Sie etwaigen Belastungen entgegen?</p>	<p>Als international agierendes Unternehmen überprüft die Gesellschaft fortlaufend die aktuellen Entwicklungen im Zusammenhang mit der Entwicklung der COVID-19-Pandemie und deren wirtschaftliche Folgen auf unser Unternehmen. Insbesondere die derzeitige Entwicklung auf dem Hauptabsatzmarkt China wird durch das Management eng überwacht. Wir sehen allerdings derzeit keine Beeinträchtigung unserer Geschäftsaktivitäten im Zusammenhang mit der COVID-19 Pandemie weltweit.</p> <p>Ferner könnten sich aus dem Russland-Ukraine-Krieg Risiken auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft ergeben. Der Krieg könnte sich im weiteren Verlauf negativ auf die Absatzentwicklung, die Produktionsabläufe sowie die Einkaufs- und Logistikprozesse niederschlagen. Hier könnten sich Unterbrechungen in den Lieferketten oder Engpasssituationen bei Bauteilen sowie Rohstoffen und Vorprodukten verstärken. Die Rohstoff- und Energiepreiserhöhungen scheinen aus heutiger Sicht keine wesentlichen Effekte auf die Gesellschaft zu haben. Für laufende Kundenprojekte ist der Großteil der Einkaufspreise bereits fixiert, bei aktuellen Kundenverhandlungen können potenzielle Materialpreissteigerungen aus heutiger Sicht weitgehend an die Vertragspartner weitergereicht werden. Bisher trafen keine signifikanten negativen Auswirkungen auf die Hauptabsatzmärkte der Gesellschaft ein.</p> <p>Die beiden wesentlichen Fremdkapitalkomponenten sind in der Verzinsung fixiert und können nicht auf ein steigendes Zinsniveau angepasst werden.</p>
<p>Wie beabsichtigen Sie, die negativ verlaufende Entwicklung der Gesellschaft der letzten Jahre aufzuhalten bzw. der Gesellschaft einen positiven Ausblick zu geben? Welche konkreten Maßnahmen haben Sie zu einer Wende bereits ergriffen? Bitte nennen Sie uns hierzu mindestens drei konkrete Maßnahmen.</p>	<p>Ein wesentlicher Punkt der negativen Entwicklungen war die Corona-Pandemie und ihre Folgen. Wir konnten in den letzten anderthalb Jahren die Umsätze langsam wieder ausweiten und sehen nun ein sehr positives Momentum im Solar Segment. Diese basiert auf den gestiegenen Energiepreisen und den Veränderungen in der weltweiten Energiepolitik.</p> <p>Als erste Maßnahme hat SINGULUS TECHNOLOGIES neue Anlagen und Verfahrensprozesse für den PV-Bereich entwickelt, die im Rahmen der Energiewende zum Einsatz kommen sollen. Zweitens hat das Unternehmen die Diversifizierung vorangetrieben und in den Märkten für Halbleiter, Medizintechnik und Wasserstofftechnologie innovative Produktionsverfahren und entsprechende Produktionsanlagen entwickelt. Hiermit ist die Gesellschaft in den wichtigsten Wachstumsmärkten mit Produktionsanlagen präsent. Drittens wurden auf der Kostenseite Einsparungen vorangetrieben. Dies betrifft beispielsweise die Schließung des Produktionsstandortes in Fürstenfeldbruck und Kostenreduzierungen über alle Aktivitäten im internationalen Netzwerk von SINGULUS TECHNOLOGIES hinweg.</p>