

# SINGULUS TECHNOLOGIES AG - HV-Fragen

Schießle, Thomas Julian

## Antworten vom 17. Juli 2023

<p>Der Vorstand besteht aktuell aus zwei Personen, soll es bei der Kopfstärke bleiben oder ist eine Aufstockung, und wenn ja auf wie viele Stellen, geplant?</p>	<p>Der Aufsichtsrat plant derzeit keine Aufstockung.</p>
<p>Der Anstellungsvertrag mit Dr.-Ing: Stefan Rink läuft am 31.12.23 aus. Ist eine weitere Verlängerung geplant, wenn ja, auf welche Laufzeit? Und wenn nicht, in welchem Stadium steht die Nachfolgesuche?</p>	<p>Vorbehaltlich der Klärung offener Fragen bei der Ruhegeldzusage soll der Vertrag von Herrn Dr. Rink um ein Jahr verlängert werden.</p>
<p>Welches Anforderungsprofil wird für die Stellenbesetzung gesucht?</p>	<p>Der Nachfolger soll Expertise in den Bereichen Technologie, insbesondere Beschichtungstechnologie, Vertrieb, Compliance und Unternehmensleitung haben</p>
<p>Bitte um einen Status- und Fortschrittsbericht bzgl. der Abschlussarbeiten für FY 2022, gilt der Veröffentlichungstermin am 31.08.23 weiterhin?</p>	<p>Mit Wirkung zum 16. Mai 2023 hat das Amtsgericht Aschaffenburg die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Baker Tilly zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2022 bestellt. Baker Billy, Düsseldorf, hat die Jahresabschlussprüfung im Juni begonnen. Seitdem arbeitet die Gesellschaft eng und vertrauensvoll mit dem Abschlussprüfer zusammen. Die bis dato angefragten Unterlagen hat die Gesellschaft zum größten Teil bereits erbracht. Wir sehen derzeit keine Abweichung vom ursprünglichen Zeitplan und halten daher am geplanten Veröffentlichungstermin, dem 31. August 2023, für den Einzel- und Konzernabschluss der SINGULUS TECHNOLOGIES fest.</p>

<p>Segment HALBLEITER: 2.2.1 Bitte um einen Status- und Fortschrittsbericht?</p>	<p>Im letzten Jahr waren die Schwerpunkte im Bereich Halbleiter die Weiterentwicklung der Induktor Plattform mit einem Leitkunden, die Etablierung eines 300 mm Prozesses für magnetische Sensoren sowie die Adressierung neuer Arbeitsgebiete (ITO für Micro-LED, RRAM, Metal-Gates für Leistungselektronik). Es haben sich neue Kunden bei der Produktion von magnetischen Sensoren für SINGULUS TECHNOLOGIES entschieden. Mit weiteren Kunden sind wir in Verhandlung. Besonders auch für die Technologie für magnetische Induktoren.</p>
<p>Wann können für TIMARIS III (300 mm Format) weitere Serien Maschinen angeboten werden?</p>	<p>Wir bieten unsere 300 mm TIMARIS III Plattform bereits unseren Kunden an. Besonderes Interesse sehen wir in den Bereichen Magnetische Sensoren und für Magnetische Induktoren für Integrierte Spannungsregler oder Mikrotransformatoren. In beiden Gebieten sind wir mit Endkunden in Kontakt und fahren Proben auf unseren Anlagen zur Qualifikation.</p>
<p>Der Wettbewerb ist stark in diesem Feld. Nennen Sie bitte die Wettbewerber und die Wettbewerbsposition von SINGULUS in diesem Zusammenhang?</p>	<p>Es gibt eine Vielzahl von Wettbewerbern wie AMAT, TEL, ANELVA, ULVAC, STPS, EVATEC, usw. SINGULUS TECHNOLOGIES versucht durch Alleinstellungsmerkmale sich in ausgewählten Marktbereichen zu etablieren. Das ist im Bereich der magnetischen Sensoren sehr gut gelungen. Hier hat SINGULUS durch die kompakte ROTARIS Plattform deutliche Vorteile bei den COO für die Produktion von magnetischen Sensoren. Auch bei den magnetischen Induktoren konnten wir uns durch die ausgezeichneten magnetischen Eigenschaften der Schichten von der Konkurrenz differenzieren.</p>
<p>Bitte um einen Status- und Fortschrittsbericht zum ROTARIS System</p>	<p>Wie oben schon beschrieben haben sich zwei neue Kunden dafür entschieden, die ROTARIS Plattform für die Produktion von magnetischen Sensoren zu nutzen. Das hat Signalwirkung. Wir haben weitere Interessenten, mit denen wir zurzeit im Gespräch sind. Durch die sehr hohe Flexibilität des Beschichtungsmoduls (RSM) können wir zudem eine Vielzahl von Anwendungen im Forschungs- und Entwicklungsbereich adressieren. Auch hier haben wir vielversprechende Kontakte.</p>
<p>Die Vertriebspolitik fußt stark auf der Kooperation mit Bestandskunden und Forschungsinstitute. Soll es künftig hierbei bleiben? Gibt es ergänzende Vertriebsansätze?</p>	<p>Wir werden auch in Zukunft eng mit unseren Bestandskunden und Forschungsinstituten zusammenarbeiten. Da wir in Zukunft zusätzlich weitere Anwendungen in anderen Bereichen der Halbleiterproduktion adressieren, werden wir intensiv unseren Kundenstamm über Vertriebsaktivitäten erweitern.</p>
<p>Segment LIFE SCIENCE: 2.3.1. Medizintechnik-Anwendungen mit MEDLINE sind sehr erfolgreich. Bitte um einen Fortschrittsbericht?</p>	<p>Nach der Markteinführung der Produktplattform „MEDLINE“ in 2018 liefert SINGULUS TECHNOLOGIES heute Anlagen zur Extraktion (Reinigung) und Beschichtung von Kontaktlinsen mittels sogenannter „wässriger“ und „lösungsmittelbasierter“ Prozesse an zwei der vier weltweit führenden Kontaktlinsenhersteller. Darunter fallen mehrere Maschinen für Tages-, Wochen- und Monatslinsen, sowie bereits eine zweistellige Anzahl an Wiederholanlagen für eine Tageslinsenproduktion an verschiedenen internationalen Produktionsstandorten, teilweise mit einem Durchsatz von mehr als einer halben Million Linsen in 24 Stunden. Aktuell arbeiten wir zusammen mit einem unserer Kunden an einer Weiterentwicklung einer Produktionsanlage. Wir arbeiten eng mit den weltweit führenden Kontaktlinsenherstellern zusammen, um maßgeschneiderte Lösungen anzubieten und den</p>

	<p>Marktanforderungen gerecht zu werden. Im ersten Halbjahr 2023 konnten wir Auftragseingänge im hohen einstelligen Millionenbereich generieren.</p>
<p>Was ist aus den angestrebten Dental-Anwendungen geworden? Bitte um einen Fortschrittsbericht.</p>	<p>Durch das modulare Konzept der MEDLINE sowie den Aufbau an Kompetenzen im medizintechnischen Umfeld in allen Fachabteilungen ist hier zukünftig eine Erweiterung des Produktportfolios zu erwarten, allerdings liegt derzeit der Fokus auf Massen-Produktionsanlagen. In der Medizintechnik konzentrieren wir uns auf spezialisierte Maschinen und Anlagen für die Herstellung von Kontaktlinsen. Dies hat höchste Priorität. Wir arbeiten im Moment intensiv daran, bei den wichtigsten Anbietern erfolgreich zu sein.</p>
<p>Neue Anwendungsfelder, wie DECOLINE II für den Einsatz in der Verpackungsindustrie, Automobilindustrie (Ersatz von Chrom), stehen nicht im Fokus, warum? Bitte um einen Fortschrittsbericht?</p>	<p>Neue Anwendungsfelder werden derzeit geprüft: u.a. Einsatzmöglichkeiten einer Großversion des POLYCOATER (z.B. zur Flaschenmetallisierung und ähnlich großer Bauteile im Inline PVD-Sputter-Verfahren).</p> <p>Die Verpackungsindustrie hatte sich hauptsächlich auf die Kosmetikindustrie beschränkt. Mit den zwei neuen US-Projekten konnten Neukunden in der Flaschendeckel-Veredelungsindustrie gewonnen werden. Der Anlagentyp DECOLINE II ist meist nur mit einem Produkttyp (einem Flaschendeckeltyp) voll ausgelastet, da die Auftragsvolumen der Kunden in die 100 Mio. Bauteile pro Jahr gehen. Für weitere Produkttypen werden zusätzliche Maschinen benötigt. Es gibt ein großes Potential für diesen Bereich.</p> <p>Nach der Pandemie und den geopolitischen Ereignissen wurden Investitionsvorhaben bei Kunden teils zurückgestellt. Aktuell häufen sich die Anfragen von Inline-PVD-Sputter-Anlagen wieder und wir stehen hier kurz vor dem Anschluss weiterer Aufträge (Kosmetikindustrie).</p> <p>Die Automobilindustrie befindet sich derzeit in einem Umbruch. Die Verbrennerfahrzeuge mit traditionellen Innenräumen (mit vielen verchromten Bedienelemente) erfahren gerade ein „Clean-up“. Ähnlich wie bei E-Fahrzeugen, in denen meist nur Touch-Displays zur Steuerung des gesamten PKW's zum Einsatz kommen. Hier wird man sich auf den Bereich Batterie/Wasserstoff verlagern müssen</p>

<p>Wie entwickelt sich das Servicegeschäft für OD</p>	<p>Das Servicegeschäft für Optical Disc (OD) ist weiterhin ein wichtiges Segment für die Gesellschaft. Durch den Rückgang der Verkaufszahlen bei OD, also Optischer Speichermedien, und durch die analoge Stilllegung von Produktionskapazitäten seitens unserer Kunden werden wir dennoch einen stetigen Rückgang des Umsatzes in diesem Segment verzeichnen. Wie stark dieser sein wird, ist derzeit schwer abschätzbar.</p>
<p>Sie erläutern, dass das Servicegeschäft für OD zurückgeht. Wie sieht es aber generell aus?</p>	<p>Aufgrund der steigenden Geschäftsaktivitäten in den anderen Bereichen greifen immer mehr Kunden auf unsere Servicedienstleistungen zurück. Die Maschinen laufen teilweise rund um die Uhr also Tag und Nacht und dies eröffnet SINGULUS ein ansteigendes Servicegeschäft in den anderen Bereichen. Ein Beispiel ist das Serviceteam in Italien, damit die neue Fabrik für Hochleistungszellen vor Ort für die reibungslose Produktion entsprechend läuft.</p>
<p>Segment SOLAR: 2.4.1. Wie entwickeln sich die aktiven CNBM-Projekte für Thin Film Anwendungen - CIGS; CdTe? Bitte um einen Status- und Fortschrittsbericht.</p>	<p>Derzeit umfasst die CIGS-Technologie drei Fabriken in China. Am Standort in Bengbu werden Solarmodule produziert und seitens SINGULUS TECHNOLOGIES ergibt sich hier ein entsprechendes Service-Geschäft. Die SINGULUS-Anlagen am Standort in Meishan sind zum größten Teil installiert und werden in Betrieb genommen. Hier erfolgt in der nächsten Zukunft noch die Erweiterung der Produktionskapazitäten auf max. 300 MW p.a. Am Standort in Xuzhou werden die Anlagen aufgebaut und auch hier wird eine Erweiterung der Produktionskapazität auf 300 MW erfolgen.</p>
<p>2.4.2. Wie entwickelt sich das Geschäft im kristallinen Bereich z.B. für SILEXIII-Anwendungen: Bitte um einen Status- und Fortschrittsbericht.</p>	<p>SINGULUS TECHNOLOGIES führte in 2022 eine neue Version ihrer vollautomatischen SILEX Batch-Fertigungsanlage für die Produktion von Hocheffizienz-Solarzellen in den Markt ein. 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>Servicegeschäft in den Segmenten: 2.5.1. Welche Service-Umsätze wurden im Konzern in FY 2020 und in FY 2021 erzielt?</p>	<p>Das Servicegeschäft gliederte sich den Geschäftsjahren 2021 und 2020 wie folgt auf:</p> <table border="0"> <tr> <td>Solar</td> <td>2,0 Mio. €(2020);</td> <td>1,1 Mio. € (2021)</td> </tr> <tr> <td>Life Science</td> <td>10,3 Mio. €(2020);</td> <td>10,0 Mio. € (2021)</td> </tr> <tr> <td>NDT</td> <td>1,7 Mio. €(2020);</td> <td>1,1 Mio. €(2021)</td> </tr> </table>	Solar	2,0 Mio. €(2020);	1,1 Mio. € (2021)	Life Science	10,3 Mio. €(2020);	10,0 Mio. € (2021)	NDT	1,7 Mio. €(2020);	1,1 Mio. €(2021)
Solar	2,0 Mio. €(2020);	1,1 Mio. € (2021)								
Life Science	10,3 Mio. €(2020);	10,0 Mio. € (2021)								
NDT	1,7 Mio. €(2020);	1,1 Mio. €(2021)								
<p>Welche Umsatz-Perspektive (p.a.) mit diesen Aktivitäten sieht der Vorstand?</p>	<p>Durch die positive Entwicklung des Maschinengeschäfts, insbesondere in den neuen Segmenten, ergeben sich gute Chancen für eine positive Umsatzentwicklung im Servicegeschäft. Insbesondere verzeichnen wir einen Trend zu Full-Service-Verträgen. Dies sehen wir als größte Chance für eine positive Umsatz-Perspektive.</p>									
<p>Kundencluster: welchen %-Anteil am Gesamtumsatz machen Kunde Nr.1 bis Kunde Nr.5 aus?</p>	<p>Im Geschäftsjahr 2020 haben die größten fünf Kunden im Segment Solar einen Anteil am Gesamtumsatz von rund 95%, im Geschäftsjahr 2021 von rund 77%.</p>									
<p>Rechnen Sie damit, dass sich die Kundenstruktur aufgrund der politischen Maßnahmen in den USA und Europa wesentlich verbreitern lässt?</p>	<p>Es gibt in den USA sowie Europa massive Aktivitäten für die Förderung von Solar. In den USA wurde diese im IRA festgehalten. SINGULUS hat gerade einen Auftrag aus den USA erhalten. Dies ist ein 1. Anzeichen dafür, dass die Förderung Wirkung zeigt.</p>									
<p>Warum scheint es kaum Aktivitäten in den Anwendungsfeldern LED; E-Storage; E-Mobility; Battery zu geben?</p>	<p>In unserer Entwicklungsabteilung arbeiten wir an Ideen zu neuen Schichtsystemen, besonders für E-Mobility. Konkrete Projekte für die industrielle Fertigung sind aber noch in einem sehr frühen Stadium.</p>									
<p>Insgesamt ist die Antwort zu diesen Aktivitäten etwas kurz gehalten. Wo sind Sie denn aktiver bei den Neuentwicklungen?</p>	<p>Im Mai diesen Jahres haben wir veröffentlicht, dass SINGULUS mit der Weiterentwicklung von geeigneten Beschichtungsprozessen sowie entsprechender Anpassung ihrer Anlagentechnik erfolgreich in den expandierenden Wasserstoffmarkt eingetreten ist. Dank der Kernkompetenz des Unternehmens in der Vakuum-Beschichtungstechnik (Kathodenerstäubung) können effiziente Lösungen für verschiedene Anwendungen, wie die Herstellung von Bipolarplatten, bereitgestellt werden. SINGULUS arbeitet intensiv mit Partnern an der Entwicklung und Optimierung von Beschichtungen für metallische Bipolarplatten, die in Brennstoffzellen und Elektrolyseuren eingesetzt werden. Das modulare Inline-Beschichtungssystem GENERIS PVD von SINGULUS TECHNOLOGIES ermöglicht die variable Abscheidung unterschiedlicher Schichtsysteme und bietet mit einem flexiblen Substratträgersystem die Möglichkeit, Bipolarplatten in allen gängigen Größen zu beschichten. Die dynamische Inline Vakuum-Kathodenerstäubung ermöglicht eine qualitativ hochwertige und kosteneffiziente Produktion. In Zusammenarbeit mit führenden europäischen Instituten arbeiten wir daran, die Beschichtungsprozesse und Ergebnisse im Bereich der Wasserstofftechnologie zu optimieren. Wir sind überzeugt, dass die Nutzung von grünem Wasserstoff ökologisch sinnvoll ist und der Markt überdurchschnittlichen wachsen wird.</p>									

	<p>Grüner Wasserstoff wird durch Elektrolyse von Wasser hergestellt, wobei für die Elektrolyse ausschließlich Strom aus erneuerbaren Energien wie Solar, Windkraft bzw. Wasserkraft zum Einsatz kommt. Unabhängig von der gewählten Elektrolysetechnologie erfolgt die Produktion von Wasserstoff in diesem Fall CO2-frei, da der eingesetzte Strom zu 100% aus erneuerbaren Quellen stammt und damit CO2-neutral ist.</p>
<p>Finanzierung: 3.1. Bitte nennen Sie den aktueller Cash-Bestand (verfügbarer Cash)?</p>	<p>Der Bestand an frei verfügbaren liquiden Mitteln im Konzern beträgt zum 30.Juni 2023 rund 16,8 Mio. EUR.</p> <p>Barmittel, die als Sicherheit bei Finanzierungspartnern dienen, d.h. im Wesentlichen Anzahlungssavale, bestehen zurzeit in Höhe von 4,1 Mio. EUR und stehen der Gesellschaft am Ende der Avallaufzeit, im Regelfall mit Auslieferung der Maschinen, wieder zur freien Verfügung.</p>
<p>Wie schätzen Sie die absehbare Entwicklung des Cash-Bestands (verfügbarer Cash) ein?</p>	<p>Die Gesellschaft ist für die kommenden Monate auf Basis ihres Business Cases durchfinanziert und erwartet einen Anstieg der frei verfügbaren Mittel. Voraussetzung hierfür sind die Einzahlungen aus Kundenprojekten entsprechend der Planungen der Gesellschaft. Die Gesellschaft ist dabei im Hinblick auf die weitere Liquiditätsentwicklung von künftigen Teilzahlungen mit wenigen, großen Kunden abhängig. Materielle Zahlungsverzögerungen oder Zahlungsausfälle innerhalb dieser wesentlichen Projekte könnten gegebenenfalls nicht kurzfristig kompensiert werden.</p>
<p>Wie funktioniert die Finanzierung der großen Orders von CNBM und des europäischen Kunden (Ordervolumen total ca. € 50 Mio.)?</p>	<p>Die Finanzierung dieser Projekte basiert auf Milestone-Zahlungen der jeweiligen Kunden entlang des Fertigungsprozesses. Typischerweise erfolgt eine erste Anzahlung 30 bis 60 Tage nach Unterzeichnung des Vertrages, weitere Zwischenzahlungen sind dann meist nach weiteren drei bis sechs Monaten sowie bei Lieferung der Anlagen vorgesehen. Mit der Lieferung ist im Regelfall rund 70 bis 80 % des Projektvolumens zahlungswirksam vereinnahmt. Die verbleibenden 20 bis 30 % fließen der Gesellschaft mit dem Fortschritt der Montage- und Inbetriebnahme-Arbeiten an den Anlagen zu.</p>

<p>Plant die Gesellschaft zum aktuellen Zeitpunkt eine Barkapitalerhöhung?</p>	<p>Die Gesellschaft prüft permanent alle Möglichkeiten der Finanzierung der Gesellschaft, da derzeit noch nicht genügend liquide Mittel aus dem operativen Cashflow zur Verfügung stehen, um die Finanzierung vollständig abzudecken. Welche Instrumente zur Finanzierung herangezogen werden, wird der Vorstand dann unter strategischen Gesichtspunkten zusammen mit dem Aufsichtsrat jeweils entscheiden. Zu den Instrumenten einer möglichen Finanzierung gehört auch die Erhöhung des Eigenkapitals durch die Ausgabe neuer Aktien im Zuge einer Kapitalerhöhung. Deshalb ist das Genehmigte Kapital, das unter dem Tagesordnungspunkt 14 geschaffen werden soll, auch wichtig für die Gesellschaft und der Vorstand bittet die Aktionäre hier um ihre Zustimmung.</p> <p>Zum gegenwärtigen Zeitpunkt scheint eine Barkapitalerhöhung aufgrund des niedrigen Aktienkursniveaus keine Handlungsoption darzustellen. Wir erwarten kurzfristig die Vorlage des Jahres- und Konzernjahresabschlusses für das Geschäftsjahr 2022, weiterhin sieht der Vorstand eine positive Entwicklung der Projektstätigkeit. Insgesamt sollte sich die Auftragsituation und damit die finanzielle Stabilität der Gesellschaft in den kommenden Monaten weiterhin verbessern. Hiermit zusammenhängend würde der Vorstand eine Barkapitalerhöhung prüfen.</p>
<p>Wenn ja, in welcher Höhe?</p>	<p>Die Höhe einer in der Zukunft denkbaren Kapitalerhöhung hinge dann von unterschiedlichen Parametern ab, die den Umfang auf Basis der Kapitalanforderungen definieren.</p>
<p>Nennung des Kosten-Einspareffekts der Standortanpassung Fürstenfeldbruck in der Konzern-GuV in FY 2022. Bitte nennen Sie die Schließungskosten.</p>	<p>Durch die Verlagerung der Fertigung der Nasschemie-Anlagen an den Standort in Kahl am Main realisiert die Gesellschaft jährliche Kosteneinsparungen in Höhe von rund 4,5 Mio. EUR. Die Schließungskosten lagen bei etwa 2,6 Mio. EUR. Darüber hinaus realisierte die Gesellschaft durch den Verkauf der Liegenschaft in Fürstenfeldbruck einen zahlungswirksamen Einmalertrag in Höhe von 9,7 Mio. EUR.</p>
<p>Steigt die Aktivierungsquote der F&amp;E-Aufwendungen künftig wieder an?</p>	<p>Die Gesellschaft konnte innerhalb der vergangenen Geschäftsjahre zunehmend vorgelagerte Entwicklungsarbeiten für stark kundenspezifische Anlagenkonzepte separat mit dem Kunden abrechnen. Der klassische, unter Umständen zu kapitalisierende vorgelagerte Entwicklungsaufwand, war damit rückläufig. Wir sehen derzeit keine signifikanten gegenläufigen Effekte und erwarten künftig eine Stabilisierung der Aktivierungsquote auf dem derzeitigen Niveau.</p>