

Fragen Herr Schießle:

Beitrags-Nr.:

HV23-001 **Beitragsstatus:** Frageneingang: Test-Frage von Computershare.

Frage:

Beitrags-Nr.: HV23-002, Beitragsstatus:

Namensnennung: Nein 1.1. Der Vorstand besteht aktuell aus zwei Personen. Der Anstellungsvertrag mit Dr.-Ing Stefan Rink als CEO läuft am 31.12.24 aus. Es ist ein Nachfolger zu suchen. Soll es bei der Kopfstärke des Vorstandes bleiben oder ist eine Aufstockung, und wenn ja auf wie viele Stellen, geplant?

Antwort:

Momentan ist eine Aufstockung des Vorstands nicht geplant.

Frage:

Beitrags-Nr.: HV23-003 Beitragsstatus:

1.2. Welches Anforderungsprofil wird für die Stellenbesetzung(en) gesucht?

Antwort:

Herr Dr. Rinck verantwortet als Vorstandsvorsitzender die Bereiche Vertrieb, Technik, Forschung & Entwicklung, Strategie, Auslandsaktivitäten, Produktion, Halbleiter sowie den Aufbau einer Produktion in China. Idealerweise sollte eine neue Besetzung der Stelle in der Lage sein diese Bereiche entsprechend abzudecken.

Frage:

Beitrags-Nr.: HV23-004 Beitragsstatus:

1.3. Der AR soll ausgeweitet werden. Sollen dem zu wählenden, zusätzlichen AR-Mitglied - Herr Denan Chu – besondere Aufgabenbereiche im AR-Gremium zugeteilt werden?

Antwort:

Herr Chu wird aufgrund seiner Erfahrungen sich u.a. besonders dem wichtigen Geschäft mit China widmen und natürlich auch den Beziehungen mit CNBM.

Frage:

Beitrags-Nr.: HV23-005 Beitragsstatus:

2.1.1. Bitte um einen Status- und Fortschrittsbericht bzgl. Orderentwicklung und Orderqualität vor dem Hintergrund der Unsicherheiten um Subventionen und Konjunkturaussichten.

Antwort:

Zum 30.09.2023 betrug der Auftragsbestand der SINGULUS TECHNOLOGIES Gruppe 61,3 Mio. €. Der Hauptanteil hiervon entfällt auf das Segment Solar in Höhe von rund 50 Mio. €, Life Science macht rund 8 Mio. € und Halbleiter rund 3 Mio. € aus. Die zurzeit erwarteten Auftragseingänge können sich über den Jahreswechsel verschieben, werden aber spätestens bis Ende Q1/2024 mit einer Höhe im mittleren zweistelligen Millionenbereich erwartet. Im Bereich Solar spielen Subventionen für die Investitionsentscheidung unserer Kunden eine wesentliche Rolle beim Beginn von großen Investitionsprojekten unserer

Kunden. Die weitere Entwicklung des Auftragseingangs wird in diesem Zusammenhang von der Gesellschaft eng verfolgt und man steht mit den maßgeblichen Kunden in engem Austausch. Die Segmente Halbleiter und Life Science sind hiervon weitgehend unabhängig.

Frage:

Beitrags-Nr.: HV23-006 Beitragsstatus:

2.1.2. Haben die Turbulenzen im chinesischen Immobiliensektor (Evergrand etc.) spürbare Auswirkungen auf den Geschäftspartner CNBM? Wenn ja, welche? Wie reagiert Singulus darauf?

Antwort:

Auf SINGULUS TECHNOLOGIES hat dies keine direkte Auswirkung. Auswirkungen der Immobilienkrise auf CNBM sind uns nicht bekannt und wir können dies deshalb nicht kommentieren.

Frage:

Beitrags-Nr.: HV23-007 Beitragsstatus:

2.1.3. Das Wiederholgeschäft soll einen steigenden Umsatzanteil erzielen. Ist vor diesem Hintergrund eine Anpassung der Produktion nötig? Wenn ja, welche (weiterer Produktionsstandort? Best Cost Country-Konzept)?

Antwort:

Eine Anpassung der Produktion am Hauptsitz in Kahl am Main ist hier nicht notwendig. Der größte Teil unserer Maschinen ist modular aufgebaut. Wie z. B. unsere nasschemische Prozessanlage Silex III oder auch die Vakuum-Beschichtungsanlage Generis. Die Komponenten werden nach unseren Vorgaben extern vorgefertigt und dann teils in Kahl montiert und in Betrieb genommen. Teilweise werden die einzelnen vorgefertigten Baugruppen zum Kunden geliefert und direkt beim Kunden aufgebaut, montiert und in Betrieb genommen. Durch diese Arbeitsweise ist unser Geschäftsmodell sehr skalierbar.

Für das kommende Jahr planen wir eine zusätzliche Montage in China, um kostengünstig im chinesischen Markt vor Ort produzieren zu können.

Frage:

Beitrags-Nr.: HV23-008 Beitragsstatus:

2.2.1. Segment HALBLEITER - Bitte um einen Status- und Fortschrittsbericht?

Antwort:

SINGULUS TECHNOLOGIES hat sich auf sogenannte Spintronic-Anwendungen wie MRAM oder Thin-Film-Heads konzentriert. Auf Basis dieser Kerntechnologien sind wir in den letzten Jahren erfolgreich in den Markt für magnetische Schichtsysteme expandiert. Dabei konnten wir SINGULUS TECHNOLOGIES als Marktführer bei der Anwendung von magnetischen TMR/GMR-Sensoren etablieren und beliefern heute bereits mehrere führende Sensor-Hersteller.

Sowohl Sensoren als auch Induktoren sind wichtige Bauteile in der Halbleitertechnik und spielen eine entscheidende Rolle in vielen elektronischen Systemen. Wir fokussieren uns im Wesentlichen auf diese Anwendungen, prüfen aber auch weitere Anwendungsgebiete.

Darüber hinaus verweisen wir an dieser Stelle für weitere Einzelheiten auf die Rede des Vorstands.

Frage:

Beitrags-Nr.: HV23-009 Beitragsstatus:

2.2.2. Segment HALBLEITER - Wie sieht der Vorstand die Aussichten für Serien-Maschinen für Micro-LED`s und Semi-Packaging -Aufgaben

Antwort:

Es ist uns im Segment Halbleiter gelungen, mit einer innovativen Maschinenkonfiguration eine neue, interessante Anwendung zu erschließen und auch schon eine erste Maschine an ein großes international agierendes Unternehmen zu verkaufen. Es handelt sich dabei um sogenannte Mikro-LEDs (Light Emitting Diodes), auf Deutsch lichtemittierende Dioden, die ein hohes Potenzial für ein Massenprodukt haben.

Frage:

Beitrags-Nr.: HV23-010 Beitragsstatus:

2.3.1. Segment LIFE SCIENCE - Medizintechnik-Anwendungen mit MEDLINE sind sehr erfolgreich. Bitte um einen Fortschrittsbericht? Insbesondere Aussichten der Gen II-Anlagen in FY 2024.

Antwort:

Wir haben mit einem unserer Schlüsselkunden eine umfangreiche Überarbeitung der Anlagentechnik durchgeführt, um hier unter anderem auch zusätzliche Varianten von Kontaktlinsen mit unserer MEDLINE bearbeiten zu können. Die Ergebnisse waren sehr positiv und wir rechnen damit, dass weitere Anlagen im kommenden Jahr 2024 geordert werden.

Frage:

Beitrags-Nr.: HV23-011 Beitragsstatus:

2.3.3. Segment LIFE SCIENCE - Sind neue Anwendungsfelder für DECOLINE geplant? Wenn ja, in welchen Einsatzgebieten wären hohe Wiederhol-Anlagen-Verkäufe möglich?

Bitte um einen Fortschrittsbericht und eine Einschätzung zur Wettbewerbslage- und Entwicklung?

Antwort:

Die Einsatzgebiete für unseren POLYCOATER und die Komplettlinie DECOLINE II werden immer vielfältiger. Es handelt sich dabei sowohl um neue Schichtsysteme als auch um neue Farbvarianten, die im Zusammenhang mit unserer Lackieranlage PAINTLINE möglich werden. Gegenüber dem Wettbewerb sind wir sehr gut positioniert. Wir rechnen auch in diesem Bereich mit weiteren Anlagenverkäufen.

Darüber hinaus verweisen wir an dieser Stelle für weitere Einzelheiten auf die Rede des Vorstands.

Frage:**Beitrags-Nr.: HV23-012 Beitragsstatus:**

2.4.1. Segment SOLAR - Wie entwickeln sich die aktiven CNBM-Projekte für Thin Film Anwendungen?

Bitte um einen Status- und Fortschrittsbericht der CIGS-Projekte (Fab5, Fab6, Fab7).

Antwort:

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 TECHNOLOGIES -Anlagen am Standort in Meishan sind zum größten Teil installiert und werden in Betrieb genommen. Hier plant CNBM in Zukunft noch die Erweiterung der Produktionskapazitäten auf max. 300 MW p.a. Am Standort in Xuzhou werden die ersten Anlagen aufgebaut und auch hier wird eine Erweiterung der Produktionskapazität auf 300 MW erfolgen. Weitere Standorte sind seitens CNBM in China für die Zukunft vorgesehen.

Frage:**Beitrags-Nr.: HV23-013 Beitragsstatus:**

2.4.2 Segment SOLAR - Bitte um einen Status- und Fortschrittsbericht der CdTe-Projekte.

Antwort:

Nachdem sich CNBM entschlossen hat, auch weiter in die CdTe Dünnschichttechnik zu investieren, wurden direkt mehrere unterschiedliche Anlagensysteme bei SINGULUS TECHNOLOGIES geordert. Es handelt sich auf der einen Seite um verschiedene Vakuum-Beschichtungsanlagen, die wir zurzeit fertigen bzw. auch schon zum Teil in Betrieb nehmen. Weiterhin haben wir mit CNBM eine große CSS-Sublimationsanlage entwickelt, die wir im Moment fertigen. Wenn alle neuen Anlagen in die Fertigung für CdTe Module integriert sind und ihre Leistungsfähigkeit unter Beweis gestellt haben, rechnen wir mit weiteren Investitionen des Kunden in zusätzliche Fertigungslinien an mehreren Standorten in China sowie gegebenenfalls auch außerhalb Chinas.

Frage:**Beitrags-Nr.: HV23-014 Beitragsstatus:**

2.4.2. Segment SOLAR - Wie entwickelt sich das Geschäft im kristallinen Bereich?

Bitte um einen Status- und Fortschrittsbericht nach Regionen (USA, Europa, Asien), und nach Anlagen-Typen - insbesondere die PECVD Anlagen, Generis-PET-Anlagen (insbesondere für die Anwendung für Wasserstoffelektrolyse, für Kantenpassivierung).

Antwort:

Die Verfahrensentwicklung für PECVD Inline Beschichtungsanlagen wurde abgeschlossen und wir bieten diese Technik besonders bei neuen Projekten für Heterojunction Hochleistungssolarzellen an. Es gibt Projekte, die in Europa und USA in Diskussion sind, aber noch nicht final realisiert wurden.

Unsere GENERIS PET, die wir im Juni dieses Jahres vorgestellt haben, konnten wir bereits an einen Pilotkunden verkaufen, da unsere Schichtsysteme in der Test- und Bemusterungsphase sehr gute Ergebnisse für die sogenannten Halbzellen geliefert haben. Wir sind mittlerweile mit anderen Kunden in der Bemusterungsphase, d.h. wir führen für

diese Modulhersteller spezifische Anwendungsversuche durch und rechnen in der kommenden Zeit mit weiteren Aufträgen.

Frage:

Beitrags-Nr.: HV23-015 Beitragsstatus:

3.1. Prognose FY 2024 - Von welchem EBIT-Break-even-Jahresumsatzniveau geht die Geschäftsplanung für FY 2024 aus?

Antwort:

Abhängig vom Produktmix erreicht die Gesellschaft bei einem Jahresumsatzniveau von 80 - 90 Mio. € ein Break-Even im EBIT.

Frage:

Beitrags-Nr.: HV23-016 Beitragsstatus:

3.2. Prognose FY 2024 - Ist der EBIT-Break-even vom Produktmix im Segment Solar (Kristalline - Dünnschicht) abhängig? Wenn ja, in welcher Form und Sensibilität.

Antwort:

Der EBIT-Break-even ist auch im Segment Solar vom Produktmix abhängig. Wesentlich für die Rentabilität und damit des Break-Even-Niveaus ist hier die Unterscheidung zwischen Wiederhol- und Prototypen-Anlagen.

Frage:

Beitrags-Nr.: HV23-017 Beitragsstatus:

3.3. Prognose FY 2024 - Ist – vor dem Hintergrund der angestrebten Ausweitung der Serienproduktion - eine Ausweitung des Lieferantennetzwerks und der Produktionsstandorte, geplant?

Antwort:

Nein, wir arbeiten bereits mit einer sehr breiten Basis von Lieferanten, die unsere Anforderungen erfüllen können. Wir setzen hier möglichst eine Multiple-Source-Strategie um, damit wir nicht von Engpässen einzelner Lieferanten abhängig werden.

Frage:

Beitrags-Nr.: HV23-018 Beitragsstatus:

3.4. Prognose FY 2024 - Sind außerordentliche Aufwendungen oder Erträge für FY2024 absehbar?

Antwort:

Die Gesellschaft sieht derzeit keine maßgeblichen außerordentlichen Aufwendungen oder außerordentlichen Erträge für das kommende Geschäftsjahr.

Frage:**Beitrags-Nr.: HV23-019 Beitragsstatus:**

3.5.Prognose FY 2024 - Steigt die Aktivierungsquote der F&E-Aufwendungen für FY2024 wieder an?

Antwort:

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.

Diese Entwicklung ist allerdings längerfristig abhängig von unserer F&E-Tätigkeit zu neuen Anlagen, Schichten und Märkten.

Frage:**Beitrags-Nr.: HV23-020 Beitragsstatus:**

3.6.Prognose FY 2024 - Welche Service etc.-Umsatz-Perspektive sieht der Vorstand für FY2024?

Antwort:

Die Gesellschaft geht von einem steigenden Umsatz in den kommenden Geschäftsjahren aufgrund der steigenden Anzahl der installierten Maschinen in allen drei Segmenten aus. Die Service und Ersatzteilerlöse aus dem OD-Geschäfts werden allerdings langsam sinken, da immer mehr Anlagen aus dem Betrieb genommen werden.

Frage:**Beitrags-Nr.: HV23-021 Beitragsstatus:**

Frageneingang

4.1.Bilanz FY 2022 - Forderungen aus L.u.L aus Fertigungsaufträgen:

FY2022: € 10,4 (Vj. € 3,5 Mio.). Was war der Grund für diese starke Steigerung? Wird künftig der positive Saldo noch fallen, weil Wiederholgeschäft ausgebaut werden soll?

Antwort:

Der Anstieg der Forderungen aus Fertigungsaufträgen ist auf die erhöhte Abarbeitung von Kundenaufträgen im Segment Life Science zurückzuführen. Die künftige Entwicklung der Forderungen aus Fertigungsaufträgen ist abhängig von individuellen Vertragsvereinbarungen im Zusammenhang mit Zahlungskonditionen.

Frage:**Beitrags-Nr.: HV23-022 Beitragsstatus:**

4.2.Bilanz FY 2022 - aus L.u.L aus Fertigungsaufträgen:

FY2022: € -34,8 (Vj. € -50,8 Mio.); wie wirkt das steigende Wiederholgeschäft auf diesen Saldo? Wird die Verumsatzung (GB 2022: Seite 173: ...“ 24 Monate“...) des Saldos künftig schneller erfolgen?

Antwort:

Die künftige Entwicklung der Verbindlichkeiten aus Fertigungsaufträgen ist abhängig von individuellen Vertragsvereinbarung im Zusammenhang mit Zahlungskonditionen. Grundsätzlich ist die Durchlaufzeit von Wiederholgeschäft deutlich geringer als bei Prototyp-Anlagen, so dass sich Verbindlichkeiten aus Fertigungsaufträgen schneller abbauen.

Frage:

Beitrags-Nr.: HV23-023 Beitragsstatus:

Bilanz FY 2022 - Vorräte: Bitte erläutern Sie den Posten Wertberichtigung (FY2022: € -21,7 (Vj. € -25,8 Mio.)?)

Sind auch künftig Wertberichtigungen in ähnlicher Höhe zu erwarten? Wenn ja, warum?

Antwort:

Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um historische Abwertungen von Vorräten gleich verteilt über alle Geschäftsbereiche.

Zur Berücksichtigung potenzieller Verluste aufgrund von veralteten oder ungängigen Vorräten werden angemessene Wertberichtigungen vorgenommen. Die fünf bestehenden, aus Erfahrungswerten abgeleiteten Abwertungsklassen nach Gängigkeit und Reichweite reichen von 0 % bis maximal 100 % auf die fortgeführten Anschaffungskosten.

Die Gesellschaft ist in den letzten Jahren dazu übergegangen, Materialien ausschließlich kundenprojektbezogen zu bestellen. Daher wird in Zukunft keine weiteren wesentlichen Wertberichtigungen für Vorräte erwartet.