

HV-Rede des Vorstandes zur Hauptversammlung der ItN Nanovation AG 2017

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
liebe Gäste,

ein herzliches Willkommen auch von mir und den Mitarbeitern der ItN Nanovation AG zu unserer heutigen Hauptversammlung, die wir in schon fast gewohnter Umgebung hier in der Saarlandhalle abhalten.

Lassen sie mich zunächst auf einige Eckpunkte und den Geschäftsverlauf des vergangenen Jahres 2016 zu sprechen kommen, bevor wir einen Ausblick für dieses Jahr wagen.

Im ersten und zweiten Quartal konnte die ItN lediglich kleinere Aufträge akquirieren und abwickeln, die jedoch nicht ausreichten, um den erneut verschobenen Großauftrag aus Saudi-Arabien zu kompensieren, für den bereits ein Großteil der Ware produziert worden war. Unsere liquiden Mittel waren durch die Vorproduktion gebunden, eine Zwischenfinanzierung gelang uns nicht und so mussten wir im Mai den Antrag auf Eröffnung des vorläufigen Insolvenzverfahrens stellen.

Unsere Neuinvestorensuche brachte letztendlich den angestrebten Erfolg und so konnte der Insolvenzantrag bereits im Juli wieder zurückgezogen werden.

Der vorhandene Liquiditätsengpass wurde durch ein Darlehen der Firma Küttner über 300.000 €, ein Darlehen der Firma Safbon über 500.000 €, 2 Kapitalerhöhungen unter Ausnutzung des genehmigten Kapitals I/2015 über jeweils 750.000 Stück Aktien zu einem Ausgabepreis von 2,-€ geschlossen.

Die Vereinbarung mit unserem neuen Investor sah neben der Übernahme von 9,7 Mio. Stück Aktien der Familie Stoll und der Coreo AG auch die Ablösung des Darlehens von 13,5 Mio. € vor. Sowohl die Übernahme der Aktien als auch die Ablösung des Darlehens wurden im Jahr 2016 vollständig abgeschlossen.

Das zur Abwicklung der Insolvenz in Eigenverwaltung aufgenommene Darlehen der Küttner GmbH konnte im Oktober 2016 zurückgezahlt werden, das zur Zwischenfinanzierung durch die Safbon bereitgestellte Darlehen über 500.000 € wurde im Mai dieses Jahres zurückgezahlt.

Im weiteren Verlauf des Jahres 2016 konnten wir noch einen größeren Auftrag im Wert von 414.000 \$ nach Saudi-Arabien ausliefern.

Gegen Ende des Jahres wurde dann der Verkauf unserer Tochtergesellschaft, Ceranovis GmbH, unter Dach und Fach gebracht.

Der Verkauf war der letzte Schritt in der vor längerem beschlossenen Neuausrichtung der ItN hin zur Konzentration auf die Wassersparte.

Das Betriebsergebnis der ItN Nanovation AG möchte ich Ihnen nun anhand der folgenden 2 Folien erläutern:

- Gewinn und Verlustrechnung 2016
- Kapitalflussrechnung 2016

Der vollständige Geschäftsbericht liegt hier im Saal aus und kann eingesehen werden. Gerne bin ich auch bereit Detailfragen zur GuV im Anschluss zu erläutern.

Das Jahr 2017 begann dann ähnlich durchwachsen, wie das Jahr 2016 verlaufen ist. Zwar hatten wir den höchsten Auftragsbestand der ItN bisher, doch die Gesellschaft musste sich erneut großen Herausforderungen stellen.

Gegen Ende des letzten Jahres und im ersten Halbjahr dieses Jahres hatten uns 7 von 12 Mitarbeitern verlassen und ich musste die Abteilungen mechanische Konstruktion, Prozessentwicklung, den Vertrieb und die kaufmännische Abteilung komplett neu besetzen.

Die Neubesetzung der Schlüsselpositionen war für die ItN auch eine Chance, international erfahrene und fachlich versierte Mitarbeiter zu gewinnen. International erfahren vor dem Hintergrund, dass unsere Projekte und unsere Kunden allesamt nicht in Deutschland beheimatet sind.

Im Laufe des Jahres konnte ich drei Ingenieure für die mechanische Konstruktion und zwei Prozessingenieure gewinnen. Zwei weitere Jungingenieure verstärken seit Anfang Oktober unser Team und unterstützen die erfahrenen Kräfte.

Der Umzug in das Verwaltungsgebäude in der Peter-Zimmer-Straße gleich neben unserer Produktion hilft uns, Ideen und Entscheidungen noch schneller in unsere Produkte einfließen zu lassen.

Eine Stelle im Vertrieb konnte ebenso neu besetzt werden. Die Einstellung eines international erfahrenen Vertriebsleiters ist für Anfang 2018 vorgesehen.

Damit ist die ItN wieder in der Lage, die anstehenden Aufgaben in Entwicklung, Konstruktion und Vertrieb durchzuführen.

Die Kundenanforderungen müssen projektbezogen beurteilt und die Wasseraufbereitungsverfahren individuell erarbeitet werden. Ich sehe uns nun besser aufgestellt als je zuvor in den vergangenen Jahren.

Eine weitere Herausforderung stellte sich mir, als unser Lieferant für die keramischen Flachmembranen eine weitere Belieferung der ItN aus Kapazitätsgründen ablehnte.

Es zeigte sich nun, dass die bereits im letzten Jahr getroffene und längst überfällige Entscheidung zusammen mit Safbon eine Fabrik für unsere Kernprodukte zu bauen, genau die Richtige war. Die Fabrik hat mittlerweile die Produktion aufgenommen und die ersten Lieferungen an uns sind erfolgt. Wir haben nun endlich die Kosten, die Qualität und die Liefertermine für unsere Produkte in den eigenen Händen.

So, nun neu aufgestellt, konnten wir uns verstärkt den Themen Vertrieb und dem Business Development zuwenden.

Unser Kernprodukt, das Filtrationsmodul mit den keramischen Flachmembranen besitzt nach wie vor große Vorteile in der Leistungsfähigkeit. Es hat sich gezeigt, dass die ItN-Flachmembran ein großes Potential besitzt, aber fälschlicherweise häufig noch als in der Entwicklung befindlich verstanden wurde.

Dem galt es entgegenzuwirken und durch verstärkte Präsenz, Öffentlichkeitsarbeit und Messeteilnahmen wieder auf uns aufmerksam zu machen. Hierzu zähle ich auch die dringend erforderliche Neugestaltung unserer Website, die nun neben aktuellen Informationen unsere Produkte, unsere Lösungen und Referenzen besser in den Vordergrund stellt.

Hatten wir im letzten Jahr lediglich an einer Messe teilgenommen, so sind wir in diesem Jahr auf 11 Messen und Vortragsveranstaltungen unter anderem in Asien, Nordafrika, Europa alleine oder mit unseren Schwesterfirmen aus der Safbon-Gruppe präsent.

Unsere Vertriebsaktivitäten haben sich im vergangenen Jahr auf lediglich zwei Länder, nämlich Saudi-Arabien und Italien konzentriert. Heute verfügen wir dank der gesteigerten Öffentlichkeitsarbeit und Messepräsenz mittlerweile über Kontakte in 35 Länder, und erste Aufträge wurden durch diese Maßnahmen bereits akquiriert.

Der Schwerpunkt unserer Vertriebstätigkeiten wird sich in diesem Jahr neben Saudi-Arabien auf den Iran, China und angrenzende asiatische Länder konzentrieren. Hinzu kommt die Erarbeitung der Märkte in Nordafrika mit Schwerpunkt Ägypten und Marokko, den Vereinigten Arabischen Emiraten - insbesondere Dubai. Die Grundsteine sind bereits gelegt, nicht zuletzt durch die Gründung des Teheran- und des Dubai Office.

Zwar sind die keramischen Filter schon einige Jahre im Markt, allerdings ist die Technologie in vielen Ländern noch nicht weit verbreitet und für die dortigen Anwender neu. Es gilt für uns nach wie vor potentielle Kunden zunächst mit Pilot- und Testanlagen von der Leistungsfähigkeit unserer Produkte zu überzeugen, bevor diese in deren Wasseraufbereitungsanlagen Verwendung finden. Unsere Pilot- und Testanlagen überzeugen derzeit bereits jetzt erfolgreich Interessenten im Iran, in China, Vietnam, Thailand, und den USA.

Unser Geschäftsmodell hat auch weiterhin Bestand!

Es basiert zunächst auf der keramischen Flachmembran, die zu einem Filtrationsmodul kombiniert wird. Auf dieses durch ItN entwickelte Kernprodukt baut eine umfangreiche Technologieplattform auf, die dem Anwender ein breites Spektrum an Anwendungsmöglichkeiten bietet. Unsere Kunden sind Hersteller von komplexen Wasseraufbereitungsanlagen, die unsere Produkte integrieren.

Darüber hinaus bietet ItN als zweites Standbein die Filtrationsanlagen in Containerbauweise an. Die Grundlagen und das Konzept für dieses Produkt wurden vor einiger Zeit mit den von uns entwickelten und produzierten MBBR Anlagen gelegt, mittlerweile haben wir diese Lösung weiterentwickelt und die Funktion abgewandelt und bieten nun auch Anlagen für die Aufbereitung von arsenhaltigen Abwässern oder für die Aufbereitung von Minenabwasser an.

Erste Auftragseingänge konnten wir bereits verzeichnen, ein Prototyp wurde in der vergangenen Woche nach Südafrika geliefert.

Für die Vorbehandlung von Meerwasser wird derzeit ein Prozess erarbeitet, der in Kombination mit unserer Membran deutlich bessere Leistungswerte als die bisherigen Lösungen besitzt. Mit unserer Prozessentwicklung heben wir uns von den Wettbewerben ab und setzen diese Stärke auch weiterhin gezielt zur Vermarktung unserer Produkte ein.

Generell lässt sich sagen, dass sich mittlerweile die Vorteile der keramischen Membran mehr und mehr im Markt durchsetzen.

Die Keramikmembran zeigt ihre Vorteile unter extremen Einsatzbedingungen, wie zum Beispiel starker Verschmutzung oder intensiver Reinigung. Die Membran besitzt auch unter diesen Bedingungen eine weitaus höhere Lebensdauer als die Polymermembran.

Die deutlichen Vorteile der keramischen Membran sind mittlerweile auch von Entwicklungsingenieuren und Anwendern festgestellt worden und erreichen immer mehr den Endkunden, der den kommerziellen Nutzen erkennt und den Mehrwert honoriert.

Die Flachmembran der ItN hebt sich zusätzlich zu den bekannten Vorteilen auch durch ihre spezielle Zirkon-Oxyd-Beschichtung ab, durch die eine wesentlich bessere Porengrößenverteilung und damit ein stabilerer Durchfluss und eine bessere Reinigungsleistung gegeben ist.

Die Keramik gehört immer dann zur ersten Wahl, wenn neben der Anfangsinvestition auch die Kosten der gesamten Lebensdauer betrachtet werden. Bei der Betrachtung der "Life Cycle Cost" wird die Keramik zusehends attraktiver, da diese nicht oder weitaus seltener ersetzt werden muss als eine Polymermembran. Der höhere Quadratmeterpreis wird durch den höheren Durchfluss kompensiert. Es wird mittlerweile dazu übergegangen, die Betrachtung nicht mehr nach dem Quadratmeterpreis der Membran, sondern als Kosten pro Kubikmeter gereinigtes Wasser durchzuführen.

Die leistungsfähige Membran in Kombination mit unserer Prozessentwicklung stellt also das Kerngeschäft der ItN da.

Zum Stand der Entwicklung wird jetzt zunächst Frau Shoar, International Sales & Business Development Manager, einen kurzen Einblick in das von Ihr entwickelte Verfahren geben, im Anschluss zeigt Herr Prandi, Process Engineer, die Möglichkeiten auf, die uns die Meerwasser-Vorbehandlung bietet.

Präsentation Arsenentfernung, Frau Shoar, International Sales & Business Development Manager

Präsentation Meerwasser, Herr Prandi, Process Engineer

Vielen Dank Frau Shoar und Herr Prandi

Lassen Sie mich abschließend noch einige Worte zu unserem Aktionär Safbon sagen.

Erklärtes Ziel des Safbon-Konzerns ist die globale Ausweitung des Geschäfts im Wasserbereich. Es wird pro Jahr ein weiteres Unternehmen akquiriert, um die Produktpalette abzurunden. ItN arbeitet mit Safbon im Vertrieb, im Einkauf, in der Entwicklung und der Produktion partnerschaftlich zusammen. Uns bieten sich durch die Vertriebskooperation nahezu weltweite Absatzmöglichkeiten für unsere Produkte und Lösungen.

Es ergeben sich nun für ItN auch Möglichkeiten an BOT- und EPC-Projekten teilzuhaben. Erste Gespräche haben bereits begonnen und ItN ist bereits jetzt in Projekten vertreten, die uns ohne diese Kooperation nicht möglich gewesen wären.

Es gibt für ItN sicherlich noch die ein oder andere Hürde zu überwinden, ich blicke aber zuversichtlicher denn je in die Zukunft und freue mich auf die uns bevorstehenden Aufgaben.

Bei Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, möchte ich mich bedanken, dass Sie unserem Unternehmen weiterhin Ihr Vertrauen schenken und uns auf unserem spannenden Weg begleiten.

Vielen Dank!

Christian Koch, Vorstand

Saarbrücken, 11. Oktober 2017