

2 KONZERNLAGEBERICHT

2.1 GRUNDLAGEN DES VA-Q-TEC KONZERNES

2.1.1 Geschäftsmodell, Markt und strategische Ausrichtung

2.1.1.1 Geschäftsmodell und Markt

va-Q-tec ist ein weltweit technologisch führender Anbieter hocheffizienter Produkte und Gesamtlösungen im Bereich der thermischen Isolation. Die Angebote der va-Q-tec in den Geschäftsbereichen Produkte, Systeme und Dienstleistungen des Konzerns finden Anwendung in der Thermologistik, der Kühlschranks- und Lebensmittelindustrie, in technischen Anwendungen wie Warmwasserspeichern, der Bauindustrie und im Mobilitätsbereich.

Im Geschäftsbereich Produkte (Vakuumisolationspaneele & Phase Change Materials) entwickelt, produziert und vertreibt das Unternehmen innovative Vakuumisolationspaneele ("VIPs") und Phasenwechselmaterialien (Phase Change Materials "PCMs"). VIPs sind zwischen 5mm und 50mm dicke Hochleistungsdämmplatten, die für eine besonders raumsparende und energieeffiziente thermische Dämmung geeignet sind. PCMs sind Wärme- und Kältespeichermaterialien, die thermische Energie absorbieren und freigeben. Durch den Einsatz unterschiedlicher Speichermaterialien wie Paraffinen oder Salzlösungen können verschiedenste Temperaturbereiche gespeichert werden.

va-Q-tec fertigt im Geschäftsbereich Systeme (Thermische Verpackungen) durch die Kombination von VIPs und PCMs passive thermische Verpackungen, Container und Boxen, die ohne Zufuhr von externer Energie für bis zu 200 Stunden konstant einen definierten Temperaturkorridor halten können.

Im Geschäftsbereich Dienstleistungen (Serviced Rental) betreibt va-Q-tec über die Tochtergesellschaft in Großbritannien seit 2011 eine Flotte von eigenproduzierten Mietcontainern, mit denen temperatursensible Transporte kosteneffizient und sicher durchgeführt werden können. Hierzu hat va-Q-tec ein umfassendes globales Partnernetzwerk bestehend aus Airlines, Spediteuren und Servicepartnern, wie z.B. Lufthansa, IAG, Qatar Airways oder Cathay Pacific aufgebaut. Seit 2015 betreibt die va-Q-tec AG zusätzlich ein Mietgeschäft für eigenproduzierte Thermo-Transportboxen. Darüber hinaus übernimmt va-Q-tec für namhafte Kunden wie die Schweizerische Post begleitende Dienstleistungen im Bereich der Vorkonditionierung,

der Aufbereitung und der Versandvorbereitung thermischer Verpackungssysteme. Solche integrierten Transportlösungen aus einer Hand werden von der Healthcare-Industrie verstärkt nachgefragt.

Ergänzend bietet va-Q-tec Beratungsdienstleistungen rund um die thermische Isolation an, beispielsweise um technische Geräte in höhere Energieeffizienzklassen zu bringen.

Mit diesem umfassenden Portfolio bedient va-Q-tec Kunden aus den folgenden Zielbranchen:

- Healthcare & Logistik; z.B. Container und Transportboxen für temperatursensible Transporte plus Vermietungs-Service
- Kühlgeräte und Lebensmittel; z.B. Isolierung von Kühl-/Gefriergeräten oder Lebensmittelcontainern
- Technik & Industrie; z.B. Isolierung von Warmwasserspeichern, Pipelines, Laborgeräten und Ultratieftemperatur-Kühlschränken
- Bau; z.B. Gebäudedämmung (Fassade, Dach, Boden)
- Mobilität; z.B. Isolierung in Kühl-LKWs, Automobilen, Zügen und Flugzeugen

Alle Lösungen unterliegen in den Zielbranchen hohen Anforderungen an die Leistungsfähigkeit und Lebensdauer der thermischen Isolierung- und meist bei sehr beschränktem Bauraum.

WEITERE WACHSTUMSPOTENTIALE ERGEBEN SICH AUS GLOBALISIERUNG, STEIGENDEN ANFORDERUNGEN AN DIE PRODUKTSICHERHEIT UND ZUNEHMENDER ENERGIEEFFIZIENZ

Wachstumspotenziale im Zielmarkt Healthcare & Logistik ergeben sich durch eine zunehmende Globalisierung der klinischen Forschung und Pharmaproduktion. Gleichzeitig steigt die Nachfrage nach temperatursensiblen Biotech-Medikamenten ständig. Die Anforderungen an die Produktsicherheit („Good Distribution Practice of medicinal products for human use“ - GDP) werden zunehmend strenger. Wachstumstreiber der Geschäfte des Konzerns in den Zielmärkten Kühlgeräte und Lebensmittel, Technik und Industrie, Bau und Mobilität sind insbesondere die zunehmende Energieeffizienz, Regulierungen sowie die Urbanisierung.

2.1.1.2 Strategische Ausrichtung

va-Q-tec bewegt sich in einem sehr dynamischen, innovationsgetriebenen und globalen Marktumfeld.

In diesem Marktumfeld verfolgt va-Q-tec das Ziel, seine Position als einer der weltweit führenden Anbieter hocheffizienter Produkte und Lösungen im Bereich der thermischen Isolation auszubauen und die temperaturgeführte Logistik nachhaltig zu beeinflussen. Um dieses Ziel zu erreichen, verfolgt va-Q-tec insbesondere folgende drei strategische Ansätze:

I. Technologieführerschaft

va-Q-tec konzentriert sich darauf, seine Innovations- und Technologieführerschaft im Bereich der thermischen Isolation zu festigen und weiter auszubauen. va-Q-tec steht für das Leistungsversprechen „Always the Right Temperature“ in der Temperaturkette der Healthcare-Industrie und bei vielen anderen Endanwendungen. Das Unternehmen arbeitet fortlaufend an innovativen Technologien, Prozessinnovationen und neuen Geschäftsmodellen, die in Zukunft nicht nur die Temperaturketten-Logistik, sondern die thermische Isolation in vielen Industrien, wie z.B. im Bereich Mobilität und bei technischen Anwendungen, verändern können. va-Q-tec zielt darauf ab, die eigene Innovationskraft stetig zu steigern. Fortschrittliche VIP-Typen z.B. für höhere Temperaturen, neue thermische Verpackungen und neuartige Materialien stehen im Mittelpunkt dieses Ansatzes. Zusätzlich ist va-Q-tec bestrebt, durch „intelligente“ Boxen und Container und begleitende Software- und Simulationstools die Thermologistik unter dem Stichwort „TempChain 4.0“ weiter zu verbessern. Entsprechend dieser Zielsetzung investiert der Konzern in hochqualifiziertes Personal, die Produktentwicklung und die Grundlagenforschung. Teil der Strategie sind auch ausgewählte Beteiligungen, wie z.B. das Investment in das Kölner Material-Start-up SUMTEQ, um Zugang zu neuen Technologien zu erhalten. Darüber hinaus verfolgt va-Q-tec auch die Zusammenarbeit mit Technologiepartnern in extern geförderten FuE-Projekten. Mittelfristig bleibt es das Ziel, die führende Technologieposition zu verteidigen und weiter auszubauen.

II. Wachstum

Die Endmärkte von va-Q-tec bieten große Wachstumsmöglichkeiten durch die breite Anwendung der Technologieplattform, bestehend aus Produkten, Systemen und Dienstleistungen. va-Q-tec ist insbesondere nach dem Abschluss der Investitionen in 2018 stark auf Wachstum

ausgerichtet: Prozesse, Aufbauorganisation und Geschäftsmodell des Unternehmens sind auf Skalierbarkeit und die konsequente Nutzung von Wachstumschancen ausgelegt. Mit ihrer zunehmenden internationalen Präsenz, dem Erhalt einer soliden Finanzierungsbasis sowie dem Fokus auf Geschäftsbeziehungen mit Großkunden befindet sich die Gesellschaft auf einem klar definierten Wachstumskurs.

va-Q-tec richtet sich an wachstumsstarken Märkten aus, die dem Unternehmen gleichzeitig attraktive Zielmargen bieten, aber auch hohe Verlaufs-kosten haben. Die Pharma- und Biotech-Kunden sind für va-Q-tec von großer Bedeutung: Im Zielmarkt Healthcare & Logistik als wichtigstem Standbein erzielt va-Q-tec 59% des Umsatzes 2018 (Vj.: 62%). Die globale Healthcare-Industrie setzt im Bereich der temperaturgeführten Logistik zunehmend auf die qualitativ hochwertigen passiven Lösungen von va-Q-tec.

Häufig nutzen die potentiellen Healthcare-Kunden gegenwärtig noch Verpackungslösungen, die auf konventionellen Dämmstoffen und einfachen Wasser-Eis-Gemischen beruhen. Mit wachsenden Qualitätsanforderungen an die Kühlkette („Good Distribution Practices“) ersetzen Kunden diese einfachen Lösungen durch Hochleistungs-Thermo-Verpackungen. Gleichzeitig zielt va-Q-tec mit den Vermietmodellen („Serviced Rental“) auf Kunden ab, für die ein Kauf wirtschaftlich nicht rentabel ist. Auch ihnen bietet va-Q-tec mit passgenauen Mietlösungen für Hochleistungs-Thermo-Verpackungen ein Produkt mit attraktivem Preis-Leistungsverhältnis. Daher erwartet va-Q-tec in den kommenden Jahren im Zielmarkt Healthcare & Logistik weiter global zu wachsen und dabei das Wachstum der zugrundeliegenden Märkte für (Healthcare-) Kühlketten-Logistik übertreffen zu können. Ziel ist es in diesem Markt der weltweit führende Anbieter für Dienstleistungen und Verpackungslösungen zu werden.

Auch in den übrigen Zielbranchen strebt das Unternehmen an, von den Wachstumschancen, wie dem Trend zur Energieeffizienz, überproportional zu profitieren. Die über die vergangenen Jahre gewachsene Technologieplattform der Gesellschaft soll in den definierten Zielmärkten etabliert werden. Mittelfristig erwartet va-Q-tec deutliches Wachstum im Bereich Kühlgeräte und Lebensmittel.

Mit höheren regulatorischen Anforderungen an die Energieeffizienzklassen der Kühlschränke, werden diese verstärkt mit VIPs zur Isolation ausgestattet. Die VIPs von va-Q-tec, mit ihrer im Herstellungsprozess des OEMs überprüfbareren Dämmleistung, werden besonders von dieser Entwicklung profitieren. Im Bereich E-Commerce werden aktuell neue Geschäftsmodelle für die Lieferung online bestellter Lebensmittel unmittelbar an den Endverbraucher durch große internationale Anbieter und durch Start-ups umgesetzt. Insbesondere der Transport leicht verderblicher Lebensmittel zum Endkunden dürfte künftig noch stärker reguliert werden. Für solche Transporte sind die Hochleistungs-Thermoverpackungen von va-Q-tec sehr gut geeignet. Zusätzliches Wachstum im Produktverkauf von VIPs ist auch im Zielmarkt Technik und Industrie zu erwarten, bspw. durch die Einführung von Energieeffizienzklassen bei Warmwasserspeichern. Auch hier rüsten Hersteller ihre Premium-Produkte zunehmend mit va-Q-tec-VIPs aus, um die beste Energieeffizienzklasse zu erreichen. So hat zum Jahresbeginn 2018 etwa ein führender deutscher Haustechnik-Anbieter bereits sein gesamtes Produktsortiment im Bereich Warmwasserspeicher für Heizungsanlagen vollständig auf VIP-Superisolation von va-Q-tec umgestellt. Auch hier erwartet das Unternehmen, dass sich besser isolierte Produkte zunehmend im Massenmarkt durchsetzen. Die Endmärkte Mobilität und Bau bieten mittel- und langfristig zusätzliche Wachstumsfelder. So realisierte va-Q-tec im abgelaufenen Geschäftsjahr ein wichtiges Leuchtturmprojekt: Im Bereich der Gebäudedämmung werden in bestimmten Teilbereichen Glasfassadenelemente des „Grand Tower“ im Europaviertel in Frankfurt – dem künftig höchsten Wohnhochhaus Deutschlands – mit den VIPs von va-Q-tec gedämmt. Dadurch kann die vermietete Fläche in einer der begehrtesten Innenstadtlagen Europas deutlich erhöht werden.

In Summe wird in den nächsten drei Jahren ein anhaltendes Wachstum des Umsatzes im unteren bis mittleren zweistelligen Prozentbereich gegenüber dem jeweiligen Vorjahr erwartet.

III. Profitabilität

Zur Sicherung des langfristigen Unternehmenserfolges und der Wettbewerbsfähigkeit ist Profitabilität unabdingbar. EBITDA-Profitabilität bildet den dritten Pfeiler der Unternehmensstrategie und eine wesentliche Größe der Unternehmenssteuerung. Angesichts sehr hoher Entwicklungs-, Aufbau- und sonstigen Vorlaufkosten ist dieses Ziel von besonderer Bedeutung.

Um profitables Wachstum zu ermöglichen, werden fortlaufend verschiedene Maßnahmen im Bereich Operational Excellence vorangetrieben. Die Initiativen des Vorstands betreffend der Kostenseite wurden im Geschäftsjahr 2018 unter dem Performance Programm „Power 20+“ gebündelt und betreffen in erster Linie Maßnahmen, um die Qualität, die vertrieblichen Abläufe, die Organisation, die Ressourcenverbräuche sowie die IT-Systeme konzernweit fortlaufend zu optimieren und zu harmonisieren. Skaleneffekte gehen mit der Ausweitung der Geschäftsaktivitäten des Konzerns und entsprechendem Umsatzwachstum einher: Die Einkaufskonditionen, zu denen der Konzern Vorprodukte und Leistungen Dritter beziehen kann, verbessern sich mit zunehmendem Umsatz und damit steigendem Einkaufsvolumen deutlich. Die Kosten für unterstützende Konzernfunktionen wie Personalwesen, Marketing, Rechnungswesen und Controlling wachsen relativ zum Umsatz unterproportional. Allerdings erfordert die Börsennotierung höchste Qualität mit entsprechenden Aufwendungen. Zur Verbesserung der Profitabilität tragen unterschiedliche Aspekte der vertikalen Integration in nachgelagerte Stufen der Wertschöpfungskette bei. Hierzu gehören Dienstleistungen und Geschäftsmodelle wie die Vermietung von Boxen und Containern („Serviced Rental“). Diese Vorwärts-Integration und Kontrolle vorgelagerter Wertschöpfungsstufen für eine Verbesserung der Profitabilität ist zentraler Bestandteil der Unternehmensstrategie. In der bisherigen Phase der Unternehmensentwicklung dominierte noch der Fokus auf das Umsatzwachstum. Durch die beschriebenen operativen und strategischen Maßnahmen soll eine mittel- und langfristige Verbesserung der EBITDA-Marge mindestens über 20% erreicht werden.

Konzernstruktur, Mitarbeiter, Beteiligungen und Steuerung

Zu Beginn des Berichtszeitraums bestand der Konzern aus sechs Unternehmen. Während des Berichtszeitraums wurden Tochtergesellschaften in Uruguay und in Singapur gegründet. Damit gehörten dem va-Q-tec Konzern zum Ende des Berichtszeitraums insgesamt acht Unternehmen an, bestehend aus der deutschen Muttergesellschaft und sieben ausländischen Tochtergesellschaften. Aus diesen acht Unternehmen leiten sich die drei Berichtssegmente des Konzerns ab – das deutsche Segment (va-Q-tec AG), das UK-Segment (va-Q-tec Ltd. (UK)) und das sonstige Segment (va-Q-tec Ltd. (Korea), va-Q-tec Inc. (USA), va-Q-tec Switzerland AG (Schweiz), va-Q-tec Japan G.K. (Japan), va-Q-tec Uruguay S.A., va-Q-tec SG Pte. Ltd.).

Die Muttergesellschaft va-Q-tec AG hielt zum 31. Dezember 2018 an allen sieben ausländischen Tochtergesellschaften jeweils 100%.

Im deutschen Segment werden durch die va-Q-tec AG alle drei Geschäftsbereiche (Produkte, Systeme und Dienstleistungen) abgedeckt. Im Geschäftsbereich „Dienstleistungen“ wird seit 2015 das Geschäft mit Vermietboxen abgebildet. Das UK-Segment mit der va-Q-tec Ltd. (UK) umfasst in erster Linie den Geschäftsbereich „Dienstleistungen“ mit Fokus auf das Vermietgeschäft von Containern. Das Segment „Sonstige“ umfasst die Geschäftsaktivitäten der Tochtergesellschaften va-Q-tec Ltd. (Südkorea), va-Q-tec USA Inc. (USA), va-Q-tec Switzerland AG (Schweiz), va-Q-tec G.K. (Japan), va-Q-tec Uruguay S.A. sowie va-Q-tec SG Pte. Ltd. (Singapur). Die südkoreanische Tochtergesellschaft ist sowohl für die Beschaffung von Roh- und Einsatzstoffen als auch das Business Development aller drei Geschäftsbereiche des Konzerns in Asien zuständig. Die Tochtergesellschaft in den USA betreibt neben vertrieblichen Aktivitäten vor allem das Business Development in Nordamerika. In der US-Tochtergesellschaft wurde auch 2018 deutlich in Personal und in die Geschäftsentwicklung investiert. Mit dem Ziel, eine lokale Produktion von thermischen Verpackungssystemen, eine Reparaturstation für Mietcontainer sowie ein lokales Zentrum für die Vermietung kleiner Boxen zu etablieren, wurden an der US Ostküste Lager- und Büroflächen angemietet und ein lokales Management Team aufgebaut. Die Eröffnung dieses Standortes erfolgte zu Beginn des Berichtszeitraums. Die va-Q-tec Switzerland AG erbringt Dienstleistungen (Temperieren und Reinigen von Miet-Boxen, „fulfillment services“) für die Schweizerische Post im Bereich Kühlketten-Logistik. Die Schweizerische Post greift für ihre Flotte an Thermo-Boxen auf die Technologie- und Prozessenerfahrung der va-Q-tec zurück. Die Tochtergesellschaft in Japan verfolgt als Vertriebsgesellschaft das Ziel, die Wahrnehmung der va-Q-tec als lokal verwurzelter und verlässlicher Anbieter in der drittgrößten Volkswirtschaft weltweit zu erhöhen und die va-Q-tec Produkte und Dienstleistungen der va-Q-tec dort zu vertreiben. Mit den Tochtergesellschaften in Uruguay und Singapur wird das Ziel verfolgt, die vertriebliche Präsenz in Lateinamerika und Singapur weiter zu intensivieren.

Zur Steuerung der drei Berichtssegmente werden diese vom Management individuell und aus übergreifender Konzernsicht anhand detaillierter und regelmäßiger Berichte überwacht. Auf Basis dieser Informationen steuert das Management die Ressourcenverteilung und ergreift bei nicht zielkonformer Entwicklung Gegenmaßnahmen.

Aufgrund der schlanken Konzernstruktur ist eine gute Kontrolle und Abstimmung des Konzern-Managements bei wesentlichen Geschäftsentscheidungen der Tochtergesellschaften gewährleistet.

Zentrale Größen des va-Q-tec Konzerns, die der Unternehmenssteuerung durch das Management dienen, sind die Kennzahlen Umsatz, Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) sowie die Eigenkapitalquote. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich das Steuerungssystem der va-Q-tec AG nicht geändert. Die konzernspezifischen Steuerungsgrößen sind wie folgt näher spezifiziert:

Grundlegender Indikator der wirtschaftlichen Entwicklung und der Attraktivität der Produkte, Systeme und Dienstleistungen des Konzerns, ist das Umsatzwachstum. Auf Ebene der Berichtssegmente und der geographischen Verteilung betrachtet, dient der Umsatz auch als Indikator für den Erfolg der Geschäftsmodelle des Konzerns.

Als Ergebniskennzahl dient das EBITDA. Ergänzend wird nachgeordnet die EBITDA-Marge gemessen an den Gesamterträgen als Maßstab für die operative Leistung und Profitabilität des Konzerns herangezogen. Als stark wachsendes Technologieunternehmen investiert die va-Q-tec AG große Teile der Finanzmittel in Maschinen, Anlagen und die Flotte von Containern und Boxen für Mietdienstleistungen. Zusätzlich wurde im Berichtszeitraum 2018 die Zusammenlegung der Würzburger Standorte zu einer Management-, Technologie- und Logistikzentrale abgeschlossen. Hohe Abschreibungen in der gegenwärtigen Phase des Aufbaus von Infrastruktur und Flotten verzerren das tatsächliche Bild der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit. Das EBITDA als Ergebniskennzahl vor Abschreibungen ist daher eine aussagekräftige Größe für die Leistungsfähigkeit des Unternehmens.

Die Eigenkapitalquote informiert über die Bilanzstärke, die Widerstandsfähigkeit gegen Krisen, die Kreditwürdigkeit und das Gläubigerrisiko des va-Q-tec Konzerns. Mittelfristig betrachtet die Gesellschaft für die Eigenkapitalquote einen Zielwert in einem Korridor zwischen 35% und 40% als ausgewogenes Verhältnis zwischen Fremd- und Eigenkapital und somit zwischen dem Risiko der Eigenkapitalgeber und der Gläubiger.

Im Bereich der nicht-finanziellen Leistungsindikatoren dient die Mitarbeiteranzahl als Indikator und zentrale Steuerungsgröße für das Wachstum der Geschäftstätigkeit des Konzerns.

Die nachfolgende Übersicht zeigt das Wachstum in den relevanten Steuerungsgrößen.

Eine ausführliche Diskussion der Kennzahlen findet sich unter dem Abschnitt 2.2.4 „Ertrags-, Finanz-, und Vermögenslage“.

in TEUR falls nicht anders angegeben	2018	2017
Umsatz	50.708	46.926
EBITDA (IFRS)	3.027	7.210
EBITDA-Marge (IFRS)	5 %	13 %
Eigenkapitalquote	42 %	55 %
Mitarbeiteranzahl im Jahresdurchschnitt	444	358

2.1.2 Forschung und Entwicklung

va-Q-tec ist einer der führenden Technologieinnovatoren bei der Entwicklung und Herstellung von energieeffizienten und platzsparenden VIPs, Hochleistungs-PCMs sowie Thermoverpackungssystemen. Um die Technologieführerschaft im Bereich der thermischen Isolation zu festigen und weiter auszubauen, ist der Bereich Forschung und Entwicklung von strategischer Bedeutung. Die va-Q-tec Konzernforschung ist unternehmensübergreifend tätig und entwickelt Technologien für zukunftsfähige Produkte und Lösungen der Konzerngesellschaften.

VA-Q-TEC IST TECHNOLOGIE-FÜHRER IN DER VAKUUMISOLATION UND DER TEMPCHAIN LOGISTIK

va-Q-tec betreibt ein Portfolio von internen und externen FuE-Projekten, die zum einen der Grundlagenforschung an VIPs dienen und zum anderen die fünf von va-Q-tec definierten Zielbranchen betreffen, welche fortschrittliche thermische Wärmedämmung und Energiespeicherung benötigen.

Ausgehend von ihrer Gründung aus dem universitätsnahen Zentrum für angewandte Energieforschung Bayern (ZAE Bayern) unterhält va-Q-tec Kooperationen mit internationalen Verbänden, Forschungsinstituten, Universitäten und Hochschulen. Intern wurde eine eigene

FuE-Organisation mit umfassenden Kapazitäten zur Grundlagen- und insbesondere zur anwendungsorientierten Forschung etabliert.

Aus den erfolgreichen FuE-Aktivitäten der vergangenen Jahre resultiert ein Patentportfolio, das sich in der führenden Technologieplattform widerspiegelt.

Durch das patentierte, weltweit einzigartige Qualitätskontrollsystem va-Q-check® kann die Isolation vor Nutzung der VIPs oder der Freigabe von Boxen und Containern durch Messung des Gasinnendrucks kontrolliert werden. va-Q-tec VIPs sind dadurch die einzige Wärmedämmung, deren Leistung und Wirkung am Ort der Anwendung gemessen und kontrolliert werden kann. Dies schafft Vertrauen in die VIP-Technologie und ermöglicht va-Q-tec, die hohen Qualitätsanforderungen des anspruchsvollen Kundenkreises zu erfüllen und beispielsweise die geforderten Thermoschutzanforderungen für Kühlkettentransporte sicher und nachweislich einzuhalten. Das patentierte va-Q-pro ist ein weitgehend frei formbares, pulvergefülltes Vakuumisulationspaneel und kann produktionsseitig mit Ausschnitten und Löchern versehen und in dreidimensionaler Geometrie gefertigt werden. Durch diese Eigenschaften und flexiblen Gestaltungsmöglichkeiten kann va-Q-pro in verschiedensten Anwendungsbereichen eingesetzt werden, zum Beispiel für Batterien von E-Fahrzeugen oder in der Dämmung von Flugzeuggewebereichen, wie der Bordküche.

Grundlagenforschung betrieb die va-Q-tec 2018 beispielsweise weiterhin bei der Anwendung von VIPs in gänzlich neuen Temperaturbereichen. Während konventionelle VIPs typischerweise im Temperaturbereich von -80 bis +80°C zum Einsatz kommen, arbeitet va-Q-tec daran, den Einsatzbereich von VIPs über die optimale Kombination verschiedener Hüllmaterialien und Kernstoffe zu erweitern, z.B. in Temperaturklassen von 80 – 180°C oder auch > 400°C. Von strategischer Bedeutung im Bereich der Grundlagenforschung für VIP-Kernmaterialien ist die maßgebliche Beteiligung an dem Kölner Start-up SUMTEQ. Gemeinsames Ziel von va-Q-tec und SUMTEQ ist die Pilotierung und Markteinführung der submicro-porösen Schäume von SUMTEQ als weiteren Hochleistungsdämmstoff. Die strategische Partnerschaft bietet beiden Unternehmen die Möglichkeit, ihre jeweilige Fachkompetenz in Forschung und Entwicklung einzubringen und somit zusätzlichen Wert für die Kunden zu schaffen.

Im Berichtsjahr arbeitete va-Q-tec vor allem daran, das bestehende Produktportfolio zu erweitern und zu verbessern. Beim "va-Q-shell" optimierte va-Q-tec ein Produkt in Kooperation mit Kunden aus dem Bereich Warmwasserspeicher. va-Q-shell besteht im Wesentlichen aus zwei

PU-Halbschalen mit integrierten VIPs. Durch den Einsatz von va-Q-shell lassen sich gegenüber herkömmlichen Lösungen mit konventionellen Isolierungen 50-60% Energie einsparen. Mit VIPs erreichen Warmwasserboiler das A+ Label nach der seit September 2015 verpflichtenden EU-Norm.

Mit dem stapelbaren „va-Q-tray“, einem thermischen Verpackungssystem, lassen sich Lebensmittel so transportieren, dass sie stunden- oder teilweise tagelang warm, kalt oder gefroren bleiben. Die Temperaturhaltungsdauer kann optional durch PCM-Akkus verlängert werden. Mit dem va-Q-tray lassen sich beispielsweise Bäckereifilialen effizient mit frischer Ware beliefern: Im Gegensatz zu existierenden Systemen aus Styropor genügt va-Q-tray höchsten Hygiene- und Temperaturketten-Anforderungen, ist universell einsetzbar z.B. auch als portabler Kühlschrank, und lässt sich als kombinierbares System mit nicht isolierten Standard-Behältern nutzen. Neben den hygienischen Vorteilen ergibt sich daraus auch eine Kostenersparnis, weil auf zusätzliche gekühlte Fahrzeuge verzichtet werden kann.

Ebenfalls im Bereich der Systeme wurde „va-Q-pal“ als thermische Verpackung in der Größe einer Palette für den temperaturgeführten Transport von wertvollen biologischen Pharmazeutika weiterentwickelt. Sie besteht aus einer Umverpackung aus Karton, VIPs und PCM-Akkus, die Temperaturschwankungen gegenüber der Außentemperatur puffern. va-Q-pal wird dabei als besonders kosteneffiziente Lösung zur einmaligen Verwendung marktfähig entwickelt und rundet das Angebot von va-Q-tec in diesem Bereich ab.

„va-Q-med“ wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr mit externen Logistikpartnern deutlich weiterentwickelt. Sie gewährleistet eine sichere Last-Mile-Logistik ohne Temperaturabweichungen direkt bis zum Empfänger. Anders als herkömmliche, ineffiziente Einwegverpackungen oder CO₂-intensive Extra-Transporte mit Kühlfahrzeugen in überlasteten Innenstädten ermöglichen die va-Q-med Boxen eine umweltfreundliche, verkehrsvermeidende und gleichzeitig sichere Transportlogistik. Das Transportsystem besteht zu einem großen Teil aus Vakuumisoliationspaneelen. Thermische Energiespeicherkomponenten (Phase Change Materials – „PCMs“) von va-Q-tec ergänzen die starke Dämmleistung der VIPs. Sie sorgen für eine zuverlässige und energieeffiziente Temperaturkontrolle im benötigten Bereich.

Die „va-Q-box“, eines der ersten Systeme der Gesellschaft, wurde nach dem Redesign im vergangenen Geschäftsjahr kontinuierlich weiterentwickelt. Ziele waren dabei unter

anderem Verbesserungen im Design und in der Handhabbarkeit sowie die Anpassung auf marktübliche Größen, um die va-Q-box einem erweiterten Kundenkreis im Bereich der Gastronomie anzubieten. Die va-Q-box wird unter anderem in einem firmeneigenen Webshop direkt an Endkunden (B2C) vertrieben und dient so auch als Basis eines erweiterten Portfolios in diesem Sektor.

Zur Steuerung dieser logistischen Prozessabläufe entwickelt va-Q-tec unter dem Stichwort „TempChain 4.0“ vermehrt auch fortschrittliche Software- und Simulationslösungen. Diese ermöglichen es in Kombination mit den va-Q-tec Thermoverpackungen, TempChain smart zu steuern. Hierfür wurden im Berichtszeitraum die Ressourcen im Bereich der IT deutlich gestärkt.

Die Technologieplattform ist durch ca. 170 Schutzrechte und Schutzrechtsanmeldungen gesichert. Sie betreffen vorwiegend effiziente Fertigungsmethoden für pulvergefüllte VIPs sowie das Qualitäts-Kontrollsystem va-Q-check®, einer Sensortechnologie zur Vakuummessung in VIPs. Im Berichtszeitraum wurden 7 Schutzrechte insgesamt angemeldet, davon 5 Patentanmeldungen und 2 Gebrauchsmusteranmeldungen.

Im Berichtsjahr investierte das Unternehmen erneut in den Bereich Forschung und Entwicklung. Der Aufwand für diesen Bereich belief sich auf 2.451 TEUR und lag somit deutlich über dem Wert des Vorjahrs (1.938 TEUR). Insgesamt wurden im Berichtszeitraum Forschungs- und Entwicklungskosten von 144 TEUR (Vj.: 104 TEUR) aktiviert. Die Abschreibungen auf in den Vorjahren aktivierte Entwicklungskosten betragen 119 TEUR.

2.2 WIRTSCHAFTSBERICHT

2.2.1 Makroökonomisches Umfeld und konzernspezifische Rahmenbedingungen

Im Verlauf des abgelaufenen Geschäftsjahrs hat eine Serie von politischen Krisen und externen Schocks die Konjunktur in wichtigen Volkswirtschaften negativ beeinflusst. Vor allem Handelsspannungen lasteten auf der Stimmung der Unternehmen. Die exportorientierte deutsche Volkswirtschaft ist besonders abhängig von einem ungehinderten und florierenden Welthandel. Stärker als andere hat sie somit auf die Handelsspannungen, die etwas weniger dynamisch wachsende chinesische Volkswirtschaft und wirtschaftliche Probleme in Schwellenländern reagiert. Auch der Zuwachs der inländischen Nachfrage hat sich ab Mitte 2018 abgeschwächt. Den Verbrauchern hat der hohe Ölpreis zu schaffen gemacht. Die Konsumausgaben sind zuletzt deutlich zurückgegangen. Auch angebotsseitige

Schwierigkeiten haben die Wirtschaft beeinflusst. Seit Oktober trüben zudem die zunehmende Unsicherheit über den Brexit-Prozess sowie die Rücknahme von Wirtschaftsreformen in Italien das Geschäftsklima in Europa. Insgesamt hat sich das Wachstum in der Eurozone und Japan im Laufe des Jahres 2018 erheblich abgeschwächt. In den USA überwiegen positive fiskalische Impulse (umfangreiche steuerliche Entlastungen Anfang 2018) sowie die bis zum November höheren Einnahmen für Ölproduzenten derzeit noch die Kosten der Handelskriege und anderer Schocks. Mit dem Fiskalstimulus hatten sich die USA 2018 vom Rest der Welt abgekoppelt. Großbritannien muss sich entscheiden, welche Beziehungen es künftig mit der EU unterhalten möchte. Zum Zeitpunkt der Endredaktion an vorliegendem Lagebericht ist noch unklar, für welche der Möglichkeiten sich das Land entscheiden wird. „Harter Brexit“ (kein Freihandelsabkommen, Handel wird nach den Regeln der Welthandelsorganisation betrieben), „Mays halbweicher Brexit“, „Weicher Brexit“ (Großbritannien bleibt Teil des Binnenmarkts und der Zollunion – d.h. „Norwegen plus“) oder „Kein Brexit“ (UK widerruft den Austritt aus der EU) sind nur einige der möglichen Schattierungen und Grenzfälle der aktuellen Diskussion. va-Q-tec hat zur Evaluierung der Brexit-Folgen auf die Wertschöpfungskette des Konzerns ein dezidiertes vorstandsnahes Team gebildet. Insgesamt erwartet va-Q-tec unter der Annahme einer konstruktiven Lösung keine wesentlichen negativen Auswirkungen, insbesondere auf die Geschäfte im britischen Berichtssegment. Zwar erfolgt die operative Steuerung aus dem Vereinigten Königreich, die eigentliche Wertschöpfung wird jedoch über die global verteilte Containerflotte erzielt. Für weitere Ausführungen zu Chancen und Risiken, die sich aus dem BREXIT ergeben, verweisen wir auf das Kapitel 2.4. des vorliegenden Geschäftsberichts.

Der Internationale Währungsfonds (IWF) prognostiziert für das Jahr 2018 ein Wachstum der Weltwirtschaft in Höhe von 3,7%. Während die USA nur langsam an Dynamik verlieren und weiterhin etwas gedämpfte Daten aus China kommen könnten, hält die Wachstumsschwäche in Europa und Japan vorerst an. Sofern die politischen Risiken 2019 etwas nachlassen und die Fed ihre Geldpolitik nicht übermäßig strafft, könnte sich die konjunkturelle Entwicklung in der zweiten Hälfte 2019 wieder beschleunigen. Für das Jahr 2019 rechnet der IWF mit einer Wachstumsrate von 3,5%. Die Entwicklungs- und Schwellenländer werden laut der Prognose überproportional zum globalen Wachstum beitragen. Als weltweit agierender Konzern sieht sich va-Q-tec daher makroökonomisch sowohl Chancen als auch Risiken ausgesetzt.

Wesentliche Umsatztreiber für den va-Q-tec Konzern sind die beiden Endmärkte Healthcare & Logistik sowie Kühlgeräte & Lebensmittel, die zusammen einen Umsatzanteil von 82 % am Konzernumsatz ausmachen.

va-Q-tec agiert mit dem deutschen und dem UK-Segment im Markt für thermische Verpackungssysteme - besonders für die globale Healthcare-Industrie als wichtigstem Absatzmarkt der va-Q-tec. Die Marktforschungsagentur MarketsandMarkets zeigt sich hinsichtlich des Wachstums dieses Marktes für die kommenden Jahre optimistisch: Im Zeitraum von 2016 - 2021 erwartet MarketsandMarkets eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von 9,1 %, wobei va-Q-tec davon ausgeht, dass die relevanten Subsegmente des Marktes (Verpackungssysteme mit high performance) stärker wachsen werden. Strengere regulatorische Anforderungen an die Kühlketten-Logistik (unter dem Stichwort „Good Distribution Practices“) erfordern für die Kunden in der Pharmaindustrie immer leistungsfähigere und sicherere Verpackungssysteme. Die Marktforschungsagentur IMARC geht zusätzlich davon aus, dass im Jahr 2020 von den umsatzstärksten 50 Medikamenten weltweit 27 Medikamente Kühlketten-Logistik im Bereich von 2-8°C benötigen werden. va-Q-tec ist davon überzeugt, sowohl mit den qualitativ hochwertigen Systemlösungen im Verkauf als auch mit den Mietlösungen („Serviced Rental“ von thermischen Verpackungssystemen) überproportional im Vergleich zum Markt wachsen zu können. Insbesondere mit zukunftsweisenden Mietlösungen beabsichtigt va-Q-tec in Märkte einzutreten, die bislang mit konventionellen thermischen Verpackungssystemen bedient wurden.

Zweitwichtigste Abnehmer nach der Healthcare-Industrie sind die Hersteller von Kühl- und Gefriergeräten. Nach einer Einschätzung von LUX Research aus dem Jahr 2015 wächst der Markt für Vakuuminisulationspaneele in Kühl- und Gefriergeräten im Zeitraum von 2014 - 2019 um jährlich fast 21 %. Aufgrund der besonders langlebigen und qualitativ hochwertigen Produkte erwartet va-Q-tec tendenziell noch höhere Wachstumsraten in diesem Zielmarkt.

Insgesamt wendet sich va-Q-tec mit seinem Produktgeschäft mit VIPs wachsenden Märkten zu. In Deutschland wird der „Arbeitsgemeinschaft Energiebilanzen“ zufolge circa 60 % der Primärenergie für thermische Zwecke, also Kühlen oder Erwärmen, verwendet. Mit weltweit steigenden Verbraucherpreisen für Primärenergie, erhöhtem Kundenbewusstsein für Energieeinsparungen und strengeren gesetzlichen Regulierungen nimmt der ökonomische und politische Anreiz zu, in Energieeffizienz zu investieren. Daraus ergeben sich sehr interessante Geschäftschancen für die Produkte von va-Q-tec.

2.2.2 Geschäftsverlauf

Im Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns des Konzerns standen im Geschäftsjahr 2018 die Fortsetzung und der Abschluss des Investitionsprogramms als Grundlage für weiteres Wachstum. So wurden wesentliche personelle, organisatorische und bauliche Voraussetzungen für die weitere Geschäftsausweitung geschaffen. Zugleich wurden auch die Internationalisierung des Geschäfts sowie die Erweiterung der Kapazitäten im Produktionsbereich und bei den Mietcontainern vorangetrieben.

Geschäftsbereich Produkte (Verkauf von VIPs)

Im Geschäftsbereich Produkte konnten neue Kunden insbesondere im Zielmarkt Technik und Industrie akquiriert und das Bestandskundengeschäft weiter ausgebaut werden. Dies begründet sich einerseits durch die hohe Qualität, Leistungsfähigkeit und Lebensdauer der VIPs. Andererseits wirkten sich regulatorische Veränderungen günstig auf das Geschäft aus. Seit September 2017 sind Warmwasserspeicher in Heizungsanlagen (Volumen bis 2.000 l) Gegenstand des europaweiten Energieeffizienz-Labelings, wie es bei Kühlschränken bereits seit Jahren Standard ist. Die aktuell höchste Energieeffizienzklasse A+ ist dabei technisch sinnvoll nur mit VIPs erreichbar. Warmwasserspeicher mit einer Energieeffizienzklasse unter der Kategorie „C“ dürfen nicht mehr produziert werden. Die Blue-Chip-Kunden von va-Q-tec nutzen VIPs, um ihre Produkte durch bessere Isolierung in die höchsten Energieeffizienzklassen zu bringen. So hat zum Jahresbeginn 2018 ein führender deutscher Haustechnik-Anbieter sein Produktsortiment im Bereich Warmwasserspeicher für Heizungsanlagen bereits vollständig auf VIP-Superisolation von va-Q-tec umgestellt.

Geschäftsbereich Systeme (Verkauf von thermischen Verpackungssystemen)

Mit der Thermo-Box „va-Q-one“, einer kosteneffizienten Einweg-Lösung für einen sicheren temperatursensitiven Gütertransport, konnten 2018 neue Kunden gewonnen werden. Dieses Produkt eignet sich insbesondere für Transporte, bei denen eine Rückführung der Thermobox aus wirtschaftlichen Gründen nicht erfolgt. Zugleich entwickelte sich das Geschäft mit bestehenden großen Kunden stabil.

Geschäftsbereich Dienstleistungen (Vermietung und Vorkühlung von thermischen Verpackungssystemen)

Insgesamt zeigt der Geschäftsbereich Dienstleistungen im Berichtszeitraum ein gemischtes Bild:

Erfolgreich hat va-Q-tec im Februar 2018 im Bereich temperaturkontrollierter Luftfrachttransporte ein Projekt mit einem führenden Anbieter von Anlagen für die Halbleiterindustrie gestartet. Dadurch konnte ein Referenzkunde mit großer Strahlkraft auf die gesamte Industrie gewonnen werden. Dessen überaus komplexen Produktionsmaschinen spielen eine wichtige Rolle bei der Herstellung von Mikrochips. Der Kunde nutzt die Dienstleistung von va-Q-tec, um temperaturempfindliche Komponenten der optischen und mechanischen Systeme sicherer und wesentlich kosteneffizienter als bisher zwischen Produktionsstätten in Europa und Asien zu transportieren. Die Technologie von va-Q-tec gewährleistet dabei die Stabilität dieser temperaturempfindlichen Lieferketten auch unter extremen Temperaturbedingungen.

Im Bereich temperaturkontrollierter Luftfrachtcontainer wuchs der Umsatz insgesamt unterproportional. Während die Umsätze mit einem Pharma-Großkunden aufgrund dessen eigener rückläufiger Geschäftsentwicklung um knapp die Hälfte gegenüber dem Vorjahr zurückgingen, wuchs der Umsatzbeitrag aller übrigen Kunden in 2018 insgesamt deutlich um über 30%. Der Großkunden-Effekt wurde in 2018 damit zwar durch dynamisches Neugeschäft kompensiert, die erwarteten Wachstumsraten konnten jedoch nicht erreicht werden. Jedoch verzeichnete va-Q-tec nach dem ungewöhnlich schwachen Beginn im Jahresverlauf einen deutlichen Aufschwung und erzielte im vierten Quartal mit 5,6 Mio. EUR den höchsten Quartalsumsatz bis dato.

Nationale und internationale Geschäftsentwicklung

In 2018 wurde die Zusammenlegung der verbliebenen drei Würzburger Teilstandorte zu einer Technologie- und Logistikzentrale abgeschlossen. Dieser Schritt dient der Steigerung der operativen Effizienz, dem Kapazitätsausbau für Produktion und Logistik sowie der Bündelung der technologischen Kompetenzen. Zukünftig entfallen dadurch auch erhebliche Miet- und Transportkosten. Im zweiten Quartal wurden sämtliche Produktionslinien in der ehemaligen Zentrale der va-Q-tec AG abgebaut, in die neue Produktionsstätte transportiert und dort wieder in Betrieb genommen. In diesem Zusammenhang sind Kosten im hohen sechsstelligen Bereich angefallen, die sich merklich auf das EBITDA der va-Q-tec AG ausgewirkt haben. Dennoch wurde auch weiter in den Aufbau von Produktionskapazitäten und Personal investiert, um bei der geplanten Fortsetzung des Wachstumskurses der va-Q-tec die nötigen Kapazitäten sicherstellen zu können. Hierfür wurden auch die internen Ressourcen deutlich gestärkt, so z. B. die Bereiche IT, Marketing und Vertrieb.

Mit der Eröffnung einer neuen Niederlassung in den USA im Januar 2018 hat va-Q-tec einen wichtigen Meilenstein für die Internationalisierung insgesamt und den Ausbau des Geschäfts in Nordamerika im Speziellen erreicht. Insbesondere die Produktion kleiner Thermo-Boxen und deren Vertrieb werden künftig aus den USA lokal erfolgen. Das neue Fulfillment Center in Langhorne, Pennsylvania ist zentraler Bestandteil der Wachstumsstrategie der va-Q-tec, da die Nähe zu Philadelphia, New York und Boston und deren renommierten Biotechnologie-, Healthcare- und Pharmazentren ideale Infrastrukturen bietet. Diese räumliche Nähe erlaubt es, den Kunden einen noch schnelleren und zuverlässigeren Service anzubieten. Die Gesellschaft sieht großen Bedarf für Hochleistungs-Thermo-Transportboxen in den USA und wird mit dem neuen Fulfillment Center zum Full Service-Anbieter im Bereich temperaturkontrollierter Transporte hochwertiger Erzeugnisse in Nordamerika. Zusätzlich umfasst das neue Head Office in den USA auch eine Netzwerkstation für das Container Rental, die als Basis für die Belieferung von Kunden mit vortemperierten Containern dienen wird. Auf Basis dieser Potentiale soll das Nordamerika-Geschäft weiter ausgebaut werden.

va-Q-tec hat im Berichtszeitraum seine internationale Präsenz mit einer neuen lateinamerikanischen Zentrale und Netzwerkstation in Montevideo (Uruguay) ausgebaut. Der neue Standort wird künftig als zentrale Drehscheibe für das Mietgeschäft der va-Q-tec und als Fulfillment-Station fungieren.

Das Performanceprogramm „Power 20+“ wurde in 2018 entworfen und begonnen

Seit dem Börsengang vor zwei Jahren wurde der Großteil der mit den eingeworbenen Mitteln beabsichtigten Investitionen und Maßnahmen im Rahmen der Geschäftsexpansion und Internationalisierung getätigt. Damit sind die wesentlichen Voraussetzungen für die nächsten Wachstumsschritte geschaffen. Aus diesem Grund und in Anbetracht der hinter den Erwartungen liegenden Umsatz- und Ergebnisentwicklung in den ersten drei Quartalen, hat der Vorstand der va-Q-tec AG ein Maßnahmenpaket zur Umsatz- und Effizienzsteigerung beschlossen und mit der Umsetzung der für das Geschäftsjahr 2018 und das laufende Geschäftsjahr 2019 enthaltenen Maßnahmen begonnen. Der Fokus des Managements liegt nun auf der nächsten Wachstums- und Effizienzphase in der Entwicklung der va-Q-tec AG.

KOSTENEFFIZIENZ UND PROFITABLES WACHSTUM STEHEN IM MITTELPUNKT DES POWER 20+ PROGRAMMS



Ziel der Maßnahmen ist es, das Umsatzwachstum besonders im attraktiven Dienstleistungsgeschäft wieder deutlich zu beschleunigen sowie die Transparenz auf die vertrieblischen Prozesse in diesem Segment weiter zu verbessern. Gleichzeitig sollen Kosten besser kontrolliert und möglichst reduziert werden. Konkret zielen die Schritte auf ein dynamischeres Umsatzwachstum bei einer nachhaltigen Verbesserung der EBITDA-Marge im laufenden und dem darauf folgenden Geschäftsjahr ab. Wichtige Maßnahmen zur Verbesserung der Umsatzdynamik im Einzelnen:

- Zur Steigerung der Vertriebsperformance und Prognosegüte im Dienstleistungsgeschäft haben Vorstand sowie Führungsverantwortliche der va-Q-tec AG und der va-Q-tec UK Ltd. damit begonnen, den Vertrieb insgesamt und im Besonderen im Segment Dienstleistungen noch klarer auf Kernkunden hin auszurichten. So wurde ein personeller Veränderungsbedarf an der Spitze der Vertriebsorganisation im Bereich Container Rental erkannt und in 2018 abgeschlossen.
- va-Q-tec hat in Q4 2018 als weitere Maßnahme ein neues Order Management System im Bereich Container Rental eingeführt. Infolge dessen erwartet va-Q-tec eine deutlich verbesserte Visibilität in diesem Bereich. Die Visibilität bezieht sich insbesondere auf die Anzahl und den Fortschritt von Kunden im Qualifizierungs- und Ramp-up Prozess für temperaturkontrollierte Luftfracht-Container.
- Als mittelfristige Stellhebel umfasst das Maßnahmenpaket einen angepassten Go-to-market Approach: Darunter fällt ein angepasstes Pricing-Modell, das stärker auf die Vorteile der passiven High-Performance-Container ausgerichtet werden soll. Zusätzlich sollen die bereits vielfach vorhandenen Partnerschaften ausgebaut und verstärkt werden. Externe Logistik-Partner sollen ihre (Pharma-) Kunden vermehrt mit Miet-Lösungen von va-Q-tec bedienen.
- Durch die beschriebenen Initiativen wird gleichzeitig eine noch engere Anbindung der UK-Tochtergesellschaft an die va-Q-tec AG erreicht, wodurch sich auch verbesserte Cross-selling-Möglichkeiten zwischen Container Rental und „kleinen“ Thermoboxen ergeben.

Seit dem IPO bzw. dem Geschäftsjahr 2016 sind konzernweit ca. 177 Mitarbeiter in allen Qualifikationsstufen neu eingestellt worden. Dieser Mitarbeiteraufbau hat zu einer deutlichen Steigerung der Personalkostenquote von 27% in 2016 auf 33% in 2018 geführt. Ziel ist es, mit dem aktuell vorhandenen Personalkostenblock mittelfristig Skaleneffekte zu realisieren und so die Personalkostenquote wieder deutlich zu reduzieren. Zusätzlich wurde die temporär

stark angestiegene Anzahl der Zeitarbeiter nach Abschluss der Umzugsarbeiten und der Normalisierung der Kapazitätsauslastung insbesondere in der va-Q-tec AG in Q3 2018 erheblich reduziert. Im Rahmen des Maßnahmenpakets wurden alle bestehenden Beraterverträge auf ihre Notwendigkeit für die nächste Wachstumsphase hin überprüft. Weitere Optimierungen betreffen vor allem die Kosten für IT und Marketing. Hier wird sich z. B. durch den Aufbau interner Kompetenzen der Bedarf an externen Ressourcen verringern. Insgesamt hatte das Programm im Geschäftsjahr 2018 ergebnisseitig noch keine signifikanten Auswirkungen. Ein merklicher Einfluss wird erstmalig in H1 2019 erwartet.

Auch in Bezug auf Liquidität und Finanzierung wurden besonders im dritten und vierten Quartal konkrete Maßnahmen zur Optimierung durchgeführt. So wurden unter anderem wesentliche Wachstumsinvestitionen, insbesondere in Immobilien, Anlagen und Maschinen, die zunächst aus Eigenmitteln finanziert wurden, im Verlauf des dritten Quartals zu einem erheblichen Teil durch langfristige Bankdarlehen und öffentliche Zuschüsse für Würzburg und Kollada refinanziert. Weitere Refinanzierungen erfolgten im vierten Quartal. Dadurch wurde Fristenkongruenz für die langfristigen Investitionen erreicht und finanzielle Spielräume für die weitere Geschäftsentwicklung geschaffen.

2.2.3 Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Mitarbeiter der va-Q-tec

Als Technologieunternehmen mit breiter Abdeckung der Wertschöpfungskette misst va-Q-tec den Mitarbeitern und ihrer Qualifikation besonders große Bedeutung bei. Das Wissen, die Fähigkeiten, die Weiterentwicklung und das Engagement der Mitarbeiter sind essentiell für den weiteren Erfolg der va-Q-tec. Die Mitarbeiter wurden im Berichtsjahr durch inner- und außerbetriebliche Bildungsmaßnahmen geschult. Schwerpunktthema war neben den entsprechenden funktionalen Schulungen der Mitarbeiter das übergreifende Thema Projektmanagement. Die va-Q-tec beschäftigt eine hohe Anzahl an Studenten, besonders in der Forschung und Entwicklung. Im Berichtsjahr waren im Durchschnitt 18 Werkstudenten bei der va-Q-tec beschäftigt (Vj.: 17). Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter (außer Vorstand und Auszubildende) stieg im Geschäftsjahr 2018 von 358 im Vorjahr um 86 auf 444.

2.2.4 Erläuterung des Geschäftsergebnisses und Analyse der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Ertragslage

in TEUR falls nicht anders angegeben	2018	2017	Δ 18 / 17
Umsatzerlöse	50.708	46.926	8 %
Gesamterträge	61.364	57.447	7 %
Materialaufwand	-25.722	-24.676	4 %
Rohergebnis	35.642	32.771	9 %
Personalaufwand	-20.403	-15.616	31 %
Sonstiger betrieblicher Aufwand	-12.212	-9.945	23 %
EBITDA	3.027	7.210	-58 %
<i>EBITDA-Marge</i>	5 %	13 %	-
Abschreibungen	-9.864	-7.528	31 %
EBIT	-6.837	-318	-
Ergebnis aus at equity-Beteiligungen	-110	-79	-
Finanzergebnis	-828	-513	-
EBT	-7.775	-910	-

Die Auftragseingänge lagen im Geschäftsjahr 2018 insgesamt leicht über dem Vorjahresniveau. Zum 31.12.2018 war die Auftragslage gegenüber dem Vorjahr allerdings deutlich erhöht, was den positiven Ausblick des Unternehmens unterstützt hat. Vor diesem Hintergrund konnte va-Q-tec im abgelaufenen Geschäftsjahr seine Umsatzerlöse um 8% gegenüber der Vorperiode auf 50.708 TEUR steigern. Das Umsatzwachstum wurde dabei besonders und überplanmäßig aus dem Geschäftsbereich Produkte (Verkauf von VIPs) gespeist. Das Geschäft mit Produkten wuchs von 18.031 TEUR um 2.091 TEUR (+12%) auf 20.122 TEUR. Im Bereich Systeme stieg der Umsatz von 10.820 TEUR um 488 TEUR (+5%) auf 11.308 TEUR. Mit Dienstleistungen erzielte der Konzern einen Umsatz von 18.386 TEUR gegenüber 17.366 TEUR im Vorjahr (+ 1.020 TEUR, +6%).

Aufgrund der Entwicklung in 2018 – verzögerter Hochlauf von Projekten im margenstarken Dienstleistungsgeschäft bei gleichzeitigen Umsatzrückgängen mit einem Großkunden – entsprach die Umsatzdynamik im Geschäftsjahr 2018 nicht den ursprünglichen Erwartungen und Planungen der Gesellschaft. Infolge dieser Entwicklungen insbesondere im ersten Halbjahr 2018 konnte die ursprünglich abgegebene Umsatzprognose von 56 - 63 Mio. EUR nicht erreicht werden. Im Zuge der Veröffentlichung des Berichts zum 1. Halbjahr im August 2018 wurde die Umsatz-Bandbreite daher auf einen neuen Korridor von 51 bis 56 Mio. EUR angepasst. Mit einem Umsatz von rund 51 Mio. EUR wurde das untere Ende dieser angepassten Prognose für 2018 erreicht.

Das deutsche Segment (va-Q-tec AG) trug 33.650 TEUR (Vj.: 32.613 TEUR), das UK-Segment (va-Q-tec UK) trug 14.737 TEUR (Vj.: 13.986 TEUR) und das sonstige Segment trug 2.321 TEUR (Vj.: 326 TEUR) zu den konsolidierten Umsatzerlösen bei.

Die Gesamterträge wuchsen aufgrund des Umsatzwachstums im abgelaufenen Geschäftsjahr um 7% auf 61.364 TEUR. Aktivierte Eigenleistungen i.H.v. 5.620 TEUR (Vj.: 6.702 TEUR) ergaben sich 2018 vor allem aus der anhaltenden Expansion der selbsthergestellten Container- und Boxenflotten. Sonstige betriebliche Erträge i.H.v. 2.581 TEUR (Vj.: 1.813 TEUR) resultierten aus der Auflösung des Sonderpostens aus Container-Sale-and-lease-back Transaktionen. Dieser passivische Sonderposten entsteht beim Verkauf der selbst hergestellten Container durch die Muttergesellschaft va-Q-tec AG oder die va-Q-tec UK Ltd. an Leasinggesellschaften und anschließendem Finance-lease-back durch die britische Tochtergesellschaft. Er bildet den Unterschiedsbetrag zwischen dem Marktpreis des Containers und den Herstellungskosten ab und wird über eine fünfjährige Abschreibungsperiode aufgelöst und den sonstigen betrieblichen Erträgen zugeführt (für weitere Erläuterungen verweisen wir auf Kapitel 3.2.1 „Sale-and-finance-lease-back Transaktionen“ im Konzernanhang).

Der Materialaufwand stieg im Vergleich zu den Gesamterträgen leicht unterproportional von 24.676 TEUR auf 25.722 TEUR, was einer Materialaufwands-Quote von 42% entspricht (Vj.: 43%). Bestandteil des Materialaufwandes ist auch der Aufwand für bezogene Leistungen, welcher sich um 428 TEUR auf 8.446 TEUR (Vj.: 8.018 TEUR) erhöhte. Grund für den absoluten Anstieg war die deutlich verstärkte Inanspruchnahme von Lager-, Logistik- und Fulfillment-Dienstleistungen bei Partner-Unternehmen im Rahmen des „Serviced Rental“ sowie aufwändigere Re-Positionierungen von Luftfracht-Containern im Netzwerk.

Der Personalaufwand wuchs von 15.616 TEUR im Vorjahr auf 20.403 TEUR im Geschäftsjahr 2018 (+31%) und erhöhte sich damit relativ zu den Gesamterträgen auf 33%. Dieser Anstieg ist auf den zur Realisierung des anvisierten Wachstums nötigen Mitarbeiteraufbau und die Rekrutierung von hochqualifiziertem Fachpersonal zur weiteren Optimierung der Geschäftsprozesse zurückzuführen. Dieser starke Kostenanstieg trägt Vorfinanzierungscharakter.

Der sonstige betriebliche Aufwand (SBA) erhöhte sich von 9.945 TEUR im Vorjahr auf 12.212 TEUR im Berichtszeitraum (+23%). Grund für den Anstieg waren neben der wachstumsbedingten Ausweitung gestiegene Aufwendungen im Zuge der Geschäftsausweitung (externe IT-Implementierungsberatung) sowie aufgrund des Bezugs der neuen Konzernzentrale zeitweilig bzw. einmalig angefallene Doppel- und Umzugskosten und Kosten im Rahmen der Rückgabe des ehemaligen Standorts, insgesamt im knapp siebenstelligen Bereich. Gleichzeitig wurde

übergangsweise auch verstärkt Zeitarbeit in der Produktion von VIPs in Anspruch genommen, um Nachfragespitzen sowie den Umzug bewältigen zu können. Darüber hinaus wurden die Aufwendungen für Marketing und Vertrieb als Basis für weiteres Wachstum weiter ausgeweitet. Auch Mietaufwendungen, insbesondere für die Standorte der neu gegründeten oder stark erweiterten ausländischen Tochtergesellschaften, wuchsen überproportional und dienen gleichermaßen als Fundament der weiteren Wachstumsschritte. Gemessen an den Gesamterträgen resultiert hieraus für 2018 eine erhöhte Quote der SBA von 20% (Vj.: 17%).

In der Folge der dargestellten Entwicklungen nahm das Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) von 7.210 TEUR im Vorjahr auf 3.027 TEUR ab. Dies entspricht einer EBITDA-Marge von 5% (Vj.: 13%). Die zum H1 2018 angepasste Konzernprognose eines deutlichen Rückgangs der EBITDA-Marge gegenüber dem Vorjahr bei einer gleichzeitigen Margenverbesserung im zweiten gegenüber dem ersten Halbjahr konnte damit erreicht werden (ursprünglich: starkes EBITDA-Wachstum gegenüber dem Vorjahr).

Die Abschreibungen erhöhten sich um 31% auf 9.864 TEUR (Vj.: 7.528 TEUR), bedingt durch die hohen Wachstumsinvestitionen in Gebäude, Infrastruktur, Container und Boxen.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) sank von -318 TEUR im Vorjahr auf -6.837 TEUR. Zurückzuführen ist dies ebenso auf die im Zuge des Geschäftswachstums entstandenen gestiegenen Abschreibungen und die höheren Materialaufwendungen sowie die erhöhten Personalaufwendungen und sonstigen betrieblichen Aufwendungen.

Das Finanzergebnis belief sich auf -828 TEUR nach -513 TEUR im Vorjahr. Im Vorjahr war im zweiten Quartal ein einmaliger Finanzertrag im Rahmen des Erwerbs und der Refinanzierung übernommener Darlehen für den neuen Standort in Würzburg in Höhe von 359 TEUR entstanden, der den Finanzaufwand im Vorjahr entsprechend minderte. Bereinigt um diesen Effekt hätte das Finanzergebnis im Vorjahreszeitraum entsprechend bei -872 TEUR gelegen.

Für den Berichtszeitraum 2018 resultiert ein Vorsteuerverlust (EBT) von -7.775 TEUR gegenüber einem Verlust in Höhe von -910 TEUR im Vorjahreszeitraum.

Deutsches Berichtssegment (va-Q-tec AG)

in TEUR falls nicht anders angegeben	2018 (IFRS)	2017 (IFRS)	Δ 18 / 17
Umsatzerlöse	44.565	43.174	3 %
EBITDA	580	5.740	-90 %
Eigenkapitalquote	57 %	71 %	-
Durchschnittliche Mitarbeiteranzahl	390	317	+73

Das deutsche Berichtssegment (va-Q-tec AG) steigerte seinen Umsatz von 43.174 TEUR im Vorjahr um 1.391 TEUR (+3 %) auf 44.565 TEUR im Geschäftsjahr 2018. Das Umsatzwachstum war vor allem auf zusätzliches Geschäft im Zielmarkt Technik und Industrie (Hersteller von Warmwasserspeichern, Boilern und weiteren Geräten), aber auch auf den Verkauf und die Vermietung von thermischen Verpackungen, zurückzuführen. Auch der Verkauf von Containern an die britische Tochtergesellschaft trug zum Umsatzwachstum bei, wobei sich die Umsatzdynamik im Laufe des zweiten Halbjahres 2018 jedoch in Teilbereichen verlangsamte. In den Umsatzerlösen sind im abgelaufenen Geschäftsjahr auch Zahlungen durch Kunden für im Vermietnetzwerk nicht zurückgelieferte Thermo-Boxen im Umfang von 629 TEUR (Vj.: 921 TEUR) enthalten. Der Aufbau von Boxen-Flotten schlug sich in deutlich erhöhten Aktivierten Eigenleistungen nieder. Das EBITDA ging auf 580 TEUR (Vj.: 5.740 TEUR) zurück. Die Eigenkapitalquote betrug 57 % zum 31.12.2018 (Vj.: 71 %). Die durchschnittliche Mitarbeiteranzahl stieg um 73 auf 390 (Vj.: 317).

Britisches Berichtssegment (va-Q-tec UK Ltd.)

in TEUR falls nicht anders angegeben	2018 (IFRS)	2017 (IFRS)	Δ
Umsatzerlöse	16.044	15.401	4 %
EBITDA	4.334	4.656	-7 %
Eigenkapitalquote	15 %	15 %	-
Durchschnittliche Mitarbeiteranzahl	37	32	+5

Die Umsatzerlöse in diesem Segment stiegen in 2018 um 4 % von 15.401 TEUR im Vorjahr auf 16.044 TEUR. Dabei stieg die absolute Anzahl an vermieteten Containern gegenüber dem Vorjahreszeitraum weiter an. Ein Großkunde reduzierte aufgrund eigener Umsatzrückgänge mit bestimmten Medikamenten das Auftragsvolumen deutlich. Auch der im Laufe des Jahres nachwirkende Ausfall eines Großkunden aus der Netzwerkstation in Puerto Rico

infolge des Hurrikan Ende 2017 belastete Umsatz und Ergebnis. Das Geschäft mit den übrigen Kunden entwickelte sich hingegen positiv, der Umsatz stieg um 32 % gegenüber dem Vorjahr.

Das EBITDA nahm um 7 %, von 4.656 TEUR im Vorjahr auf 4.334 TEUR, ab. Die durchschnittliche Mitarbeiteranzahl erhöhte sich von 32 auf 37 Mitarbeiter. Aufgrund der gegenwärtigen Geschäftssituation, gekennzeichnet durch den stetigen Ausbau der Containerflotte und des operativen Geschäfts, wird hinsichtlich der Kapitalausstattung der britischen Tochtergesellschaft noch für weitere zwei Jahre eine Unterstützung durch die Muttergesellschaft erwartet.

Sonstiges Berichtssegment

in TEUR falls nicht anders angegeben	2018 (IFRS)	2017 (IFRS)	Δ
Umsatzerlöse	4.089	1.404	+191 %
EBITDA	53	14	+279 %
Eigenkapitalquote	10 %	24 %	-
Durchschnittliche Mitarbeiteranzahl	17	9	+8

Die Tochtergesellschaften in Korea, Japan, der Schweiz, den USA, Uruguay und Singapur bilden zusammen das Sonstige Berichtssegment. Die Tochtergesellschaften im Sonstigen Berichtssegment sind wichtig für die lokale Präsenz, den Ausbau der regionalen Geschäftstätigkeit und die Wahrnehmung von va-Q-tec als verlässlicher globaler und regionaler Partner. Das Sonstige Berichtssegment weist insgesamt einen erhöhten Umsatz aus, der sich aus Service-Umsätzen (Schweizer Tochtergesellschaft), gestiegenen Vertriebs- und Einkaufskommissionen sowie den verstärkten Geschäftsaktivitäten in den USA im Berichtszeitraum speist. Das EBITDA wuchs auf 53 TEUR im Geschäftsjahr 2018 (Vj.: 14 TEUR). Die durchschnittliche Mitarbeiteranzahl betrug 17 (Vj.: 9) und die Eigenkapitalquote 10 % (Vj.: 24 %).

Finanzlage

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Die Finanzierungsstrategie der va-Q-tec ist auf die Bereitstellung der notwendigen Mittel für starkes Wachstum ausgerichtet. Dabei werden unterschiedliche Finanzierungsinstrumente wie z.B. Darlehen, Leasing, Factoring, Kontokorrentlinien und staatliche Förderungen in Anspruch genommen. Bestehende Kreditlinien werden fortlaufend bezüglich ihrer Verzinsung optimiert. Zinsrisiken werden mit entsprechenden Swaps gesichert.

Bereits in 2018 konnten die wichtigsten Investitionen und Initiativen für das weitere Wachstum in Richtung 100 Mio. EUR Umsatz schneller als ursprünglich geplant zum größten Teil abgeschlossen werden. Vor diesem Hintergrund und als Resultat umfassender Finanzierungsmaßnahmen verfügt va-Q-tec zum 31. Dezember 2018 mit Bankguthaben zuzüglich offener Kreditlinien von insgesamt 16,7 Mio. EUR über komfortable Liquidität. Zusammen mit weiteren in Endverhandlungen befindlichen, Finanzierungen von bis zu 6 Mio. EUR läge der finanzielle Spielraum bei fast 23 Mio. EUR. Weitere Verbesserungen werden aus der Normalisierung des Working Capitals nach den abgeschlossenen Umzügen in den neuen Hauptsitz erwartet. Damit läge die verfügbare Liquidität zuzüglich der weiteren Finanzierungen trotz der Investitionen und der hohen Belastungen aus dem Unternehmensaufbau (Internationalisierung, Flottenausbau, Produktionskapazitäten, Produktentwicklungen, Personalaufbau, aufwendigen Qualifizierungen bei Neukunden), erheblichen Umzugskosten, reger Forschungstätigkeiten sowie Belastungen aus den Börsenanforderungen bei noch mehr als der Hälfte der 2016 im Börsengang von den Investoren bereitgestellten Mittel.

Liquidität

Der Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Veränderungen im Working Capital belief sich im Berichtszeitraum auf -419 TEUR. Im Vorjahreszeitraum lag der Wert um 3.608 TEUR höher bei 3.190 TEUR. Unter Berücksichtigung der Veränderungen des Working Capitals sank der Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit insgesamt auf -3.653 TEUR (Vj.: 1.470 TEUR). Die Veränderungen sind im Wesentlichen durch das verschlechterte Ergebnis und die darin abgebildeten erhöhten Aufwendungen für Personal und S&A begründet. Der Anstieg des Working Capitals ist vor allem auf das zum Stichtag um 1.983 TEUR gestiegene Vorratsvermögen zurückzuführen, das insbesondere zur Sicherstellung der Lieferfähigkeit während des umzugsbedingten Stillstands der Produktionslinien und teilweise zur Erhöhung der Sicherheitsbestände an produktionsnotwendigem Material und der Erstausrüstung der Tochtergesellschaften im Ausland aufgebaut wurde. Während sich

die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Berichtszeitraum kaum verändert haben, wurden gleichzeitig die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zum Stichtag deutlich trotz des Vorratsaufbaus reduziert.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit veränderte sich von -1.099 TEUR im Vorjahreszeitraum auf -11.965 TEUR im Jahr 2018. Darin sind Einzahlungen aus der Auflösung von kurzfristigen Termingeldern in Höhe von 9.000 TEUR enthalten (Vj.: 21.000 TEUR). Aus dem Erwerb von Sachanlagen resultieren davon -19.789 TEUR gegenüber -22.439 TEUR im Vorjahreszeitraum. Dies ist insbesondere auf Auszahlungen für die neuen Gebäudekomplexe in Würzburg und Kölleda und den Aufbau der Container- und Boxenflotte zurückzuführen. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von 22.624 TEUR (Vj.: 294 TEUR) resultiert aus der planmäßigen Nettozunahme der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten zur Finanzierung der langfristigen Investitionen in Gebäude sowie Anlagen und Maschinen. Dagegen wurden die Investitionen im Vorjahr weitgehend aus vorhandener Liquidität finanziert bzw. vorfinanziert.

in TEUR	2018	2017
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Änderungen im WC	-419	3.190
Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	-3.653	1.470
Netto-Cashflow aus Investitionstätigkeit	-11.965	-1.099
Netto-Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	22.624	294
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	6.953	601



Vermögenslage und Kapitalstruktur

Aktiva

in TEUR	31.12.2018	31.12.2017
Langfristige Vermögenswerte		
Immaterielle Vermögenswerte	2.437	885
Sachanlagen	69.390	55.402
Als Finanzanlagen gehaltene Immobilien	1.614	1.614
Vertragsvermögenswerte	157	-
At-Equity bilanzierte Beteiligungen	580	357
Finanzielle Vermögenswerte	184	283
Sonstige nicht-finanzielle Vermögenswerte	647	634
Latente Steueransprüche	2.961	2.880
Summe langfristige Vermögenswerte	77.970	62.055
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorräte	10.924	8.942
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7.557	8.005
Sonstige finanzielle Vermögenswerte - davon Termingelder (6-12 Monate): 0 TEUR (VJ: 9.000 TEUR)	334	9.117
Steueransprüche	135	67
Sonstige nicht-finanzielle Vermögenswerte	1.073	2.104
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	12.154	5.201
Summe kurzfristige Vermögenswerte	32.177	33.436
Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte	-	-
Bilanzsumme	110.147	95.491

Die bereits im Vorjahr erworbene Bestandsimmobilie in der Alfred-Nobel-Str. 33 in Würzburg wurde im Berichtszeitraum weiter als zentraler und einziger Standort der Gesellschaft in Würzburg ausgebaut, Produktionsmaschinen installiert und zum Ende des Berichtszeitraums bezogen. Zusätzlich wurde am Haupt-Produktionsstandort in Kölleda (Thüringen) in ein zweites Werk investiert. Die Einweihung fand im Mai 2018 statt. Weiterhin wuchsen die Containerflotte des britischen Berichtssegments und die Boxenflotten des deutschen Berichtssegments auch im abgelaufenen Geschäftsjahr, um ausreichend Kapazitäten für den erwarteten zukünftigen Bedarf bereitstellen zu können. Insgesamt wurden im Konzern 28.474 TEUR brutto in Sachanlagen sowie immaterielle Vermögenswerte investiert (Vj.: 36.570). Unter Berücksichtigung der Abschreibungen und der Abgänge ist das Sachanlagevermögen zum 31.12.2018 gegenüber dem Vorjahr um insgesamt 13.988 TEUR von 55.402 TEUR auf 69.390 TEUR gestiegen.

Die Summe der langfristigen Vermögenswerte stieg zum 31.12.2018 von 62.055 TEUR um 15.915 TEUR auf 77.970 TEUR

Das Vorratsvermögen nahm um 1.982 TEUR auf 10.924 TEUR (Vj.: 8.942 TEUR) zu, was neben dem Umsatzwachstum auch auf erhöhte Sicherheitsbestände und die Vorproduktion für die geplante, umzugsbedingte Produktionsunterbrechung in Würzburg sowie auf die Erstausrüstung der Auslandsgesellschaften mit Lagerbeständen zurückzuführen ist. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen blieben zum 31.12.2018 gegenüber dem 31.12.2017 mit 7.557 TEUR konstant (Vj.: 8.005 TEUR). Die kurzfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte, unter denen auch die zinsneutral angelegten Einnahmen aus dem Börsengang erfasst werden, nahmen von um -8.783 TEUR auf 334 TEUR zum Jahr 2018 (Vj.: 9.117 TEUR) ab. Dies ist vor allem auf die vorgenannten Investitionen, für die temporär überwiegend eigene Mittel verwendet wurden, zurückzuführen. Die Summe der kurzfristigen Vermögenswerte reduzierte sich von 33.436 TEUR zum 31.12.2017 auf 32.177 TEUR zum 31.12.2018. Die Bilanzsumme nahm im gleichen Zeitraum von 95.491 TEUR auf 110.147 TEUR zum 31.12.2018 zu.

Der Mittelzufluss aus dem Börsengang im Geschäftsjahr 2016 führte zunächst zu einer Erhöhung der liquiden Mittel, die zinsneutral als Termingelder mit Laufzeiten von sechs bis zwölf Monaten angelegt waren. Diese wurden sukzessive in Übereinstimmung mit den Plänen zum Börsengang investiert.

Insgesamt verbesserte sich auch die Kreditaufnahmefähigkeit infolge der Börsennotierung ganz deutlich, so dass die hohen Mittelabflüsse aus dem Wachstum ausreichend mit zinsgünstigen Kreditaufnahmen finanziert werden konnten. Diese laufende Gestaltung einer unter Kapitalmarktgesichtspunkten sachgerechten Finanzierungsstruktur konnte im Geschäftsjahr 2018 schon weitgehend abgeschlossen werden, wird aber in 2019 noch weiter optimiert.

Investitionen

Der Schwerpunkt der Investitionstätigkeit lag in den fortgeführten Investitionen in den zentralen Produktions- und Verwaltungssitz in Würzburg und in den Hauptproduktionsstandort in Kölleda sowie im Ausbau der Containerflotte für das globale Containervermietgeschäft und im Flottenaufbau der Thermo-Boxen. Insgesamt wurden in Sachanlagen brutto 26.851 TEUR investiert, wodurch das Sachanlagevermögen netto nach Abschreibungen und anderen Bewegungen von 55.402 TEUR auf 69.390 TEUR angestiegen ist. Die vorhandenen Produktionskapazitäten in den beiden Werken Würzburg und Kölleda waren aufgrund der gestiegenen Nachfrage in allen Zielbranchen sowie aufgrund umzugsbedingter Stillstände in Stoßzeiten teils sehr weit ausgeschöpft. Deshalb wurde Planung und fast vollständige Realisierung neuer Kapazitäten im Berichtszeitraum 2018 nahezu abgeschlossen. Insofern erlauben die jetzt realisierten Investitionen den weiteren Ausbau des Unternehmens in Richtung einer Zielgröße von 100 Mio. EUR Umsätze. In die Containerflotte wurden 10.517 TEUR investiert (Vj.: 11.099 TEUR). In selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte wurden 1.124 TEUR investiert (Vj.: 499 TEUR).

Passiva

in TEUR	31.12.2018	31.12.2017
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	13.090	13.090
Eigene Anteile	-54	-54
Kapitalrücklage	46.158	46.158
Kumuliertes sonstiges Ergebnis	-39	-28
Gewinnrücklage	-13.895	-6.174
Eigenkapital, das den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen ist	45.260	52.992
Nicht beherrschende Anteile	-	-
Summe Eigenkapital	45.260	52.992
Langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen		
Rückstellungen	79	39
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	24.732	11.146
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	6.814	3.949
Sonstige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	9.310	8.438
Latente Steuerverbindlichkeiten	-	-
Summe langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	40.935	23.572
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen		
Rückstellungen	62	38
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	9.400	2.958
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	4.873	6.507
Vertragsverbindlichkeiten	19	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.594	5.244
Steuerverbindlichkeiten	79	15
Sonstige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	4.925	4.165
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	23.952	18.927
Bilanzsumme	110.147	95.491

Gegenüber dem 31.12.2017 ergaben sich zum 31.12.2018 aufgrund fremdfinanzierter Investition Veränderungen der Kapitalstruktur. Das Eigenkapital des Konzerns hat sich infolge der Jahresverluste um 7.732 TEUR auf 45.260 TEUR reduziert, was einer Eigenkapitalquote von 41 % der Bilanzsumme entspricht (31.12.2017: 56 %).

Die langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten erhöhten sich durch neue Darlehen zur Finanzierung

der Grundstücke und Investitionen in Immobilien in Würzburg, des Produktionsstandorts in Kölleda und der Maschinen und Anlagen von 11.146 TEUR auf 24.732 TEUR. Die Immobiliendarlehen wurden mit 15- bis 20-jährigen Laufzeiten und fixen Zinskonditionen zum aktuell niedrigen Niveau abgeschlossen. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten nahmen aufgrund der erhöhten Inanspruchnahme von Kontokorrent-Linien von 2.958 TEUR auf 9.400 TEUR stark zu.

Die langfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten nahmen aufgrund der Sale-and-finance-lease-back-Finanzierungen für die Containerflotte von 3.949 TEUR auf 6.814 TEUR zu. Die langfristigen sonstigen nicht-finanziellen Verbindlichkeiten nahmen von 8.438 TEUR um 872 TEUR auf 9.310 TEUR ebenfalls zu. Von Förderbanken wurden im Berichtszeitraum Gelder in Höhe von 1.664 TEUR für Investitionen an die va-Q-tec gezahlt (Vj.: 795 TEUR). Die kurzfristigen sonstigen nicht-finanziellen Verbindlichkeiten stiegen durch den weiteren Aufbau des Sonderpostens für Containergewinne von 4.165 TEUR auf 4.925 TEUR.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten zuzüglich Anlagen-Leasing machten mit 42.186 TEUR 38% der Bilanzsumme aus (Vj.: 21.220 TEUR, 22%). Auf Ebene des britischen Berichtssegments wurden weitere Container-Sale-and-Lease-back Transaktionen im Rahmen der Containerflotten-Erweiterungen abgeschlossen. Das Volumen des Finance Leasings stieg insgesamt von 7.117 TEUR im Geschäftsjahr 2017 um 938 TEUR auf 8.054 TEUR im abgelaufenen Geschäftsjahr 2018. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen betragen im Geschäftsjahr 23.952 TEUR, entsprechend 22% der Bilanzsumme (Vj.: 18.927 TEUR, 20%). Langfristige Verbindlichkeiten des Konzerns betragen 40.935 TEUR, entsprechend 37% der Bilanzsumme (Vj.: 23.572 TEUR, 25%). Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sanken trotz des Vorratsaufbaus auf 4.594 TEUR gegenüber 5.224 TEUR im Vorjahr.

Im Übrigen konnten die Kreditkonditionen für neu aufgenommene Fremdfinanzierungen, insbesondere im Finanzierungsleasing, infolge des nach der Börsennotierung gestärkten Credit Standings deutlich verbessert werden.

Die mit dem Konsortium des Multibankenvertrages zum Halbjahr mit dem Ziel aufgenommenen Gespräche, die Konditionen bzw. Kennzahlen an die Erfordernisse eines Unternehmens in einer starken Investitionsphase und mit vorlaufenden Wachstumsinitiativen wie der va-Q-tec anzupassen, sind nach dem Bilanzstichtag zwischenzeitlich erfolgreich durchgeführt worden. Im Ergebnis sind neue Konditionen verhandelt worden, wonach die va-Q-tec zukünftig den Konsortialbanken das Vorratsvermögen als Sicherheit für die Kreditlinien zur Verfügung stellt und sich zur Einhaltung einer Mindest-Eigenkapitalquote von 30% verpflichtet.

Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf

Insgesamt wurden aus Sicht des Vorstands in 2018 für die Zukunft des Unternehmens substanzielle Fortschritte erzielt, auch wenn umsatz- und ergebnisseitig die Erwartungen nicht erfüllt wurden. Die massiven Zukunftsinvestitionen in den letzten 24 Monaten, der Umzug an neue

Produktionsstandorte in Würzburg und Kölleda sowie die damit verbundenen Mehraufwendungen und Vorlaufkosten haben sich im Geschäftsjahr 2018 deutlich auf das EBITDA ausgewirkt. Verstärkt in Anspruch genommene externe Beratungsleistungen, z.B. im IT-Bereich sowie Aufwendungen im Zuge der internationalen Geschäftsausweitung führten zu höheren Mehraufwendungen für die zukünftige Geschäftsentwicklung. Die starke Nachfrage im Produkt-Geschäft sowie die Vorproduktion von Aufträgen im Vorfeld des Umzugs der Produktionslinien und die damit verbundene Kapazitätsauslastung (Spitzenlast) verursachten zusätzlich höhere Aufwendungen etwa im Bereich Zeitarbeit. Der starke Anstieg der Mitarbeiteranzahl – unerlässlich für die zukünftige Wachstumsentwicklung – führte darüber hinaus zu höheren Personalaufwendungen.

"AUCH WENN DIE WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG 2018 HINTER UNSEREN ERWARTUNGEN ZURÜCKGEBLIEBEN IST, HABEN SICH DIE AUSSICHTEN ZUM JAHRESENDE DOCH DEUTLICH AUFGEHELLT. ALLE WESENTLICHEN WACHSTUMSINVESTITIONEN WURDEN IN 2018 ABGESCHLOSSEN"
- STEFAN DÖHMEN, CFO

Da der Großteil der geplanten Investitionen und Initiativen, die damit verbundenen Mehraufwendungen sowie der Personalaufbau jedoch zwischenzeitlich abgeschlossen sind, sind mit weiter steigenden Umsätzen Skaleneffekte zu erwarten. Die anhaltende Nachfrage im Geschäftsbereich Produkte (Verkauf von VIPs) trieben erneut insgesamt das Umsatzwachstum. Im Service-Geschäft bearbeitet die Gesellschaft einen stark wachsenden Markt. Die Flottenkapazitäten wurden weiter ausgebaut und die Internationalisierung vorangetrieben. Allerdings führten operative Themen im Laufe des Geschäftsjahres zu einem temporären Rückgang im Umsatz. Im Jahresverlauf und insbesondere im vierten Quartal zeigte sich bereits eine deutliche Belebung des Wachstums. Das Rohergebnis entwickelte sich vor dem Hintergrund des aktuellen Produktmixes mit margenschwächeren Produkt-Umsätzen und der temporär erhöhten Netzwerkkosten im Service-Geschäft nicht zufriedenstellend. Insgesamt wertet der Vorstand jedoch die Zielmärkte der va-Q-tec unverändert als hoch attraktiv und sieht das Unternehmen angesichts der bereits abgeschlossenen Investitionen in Personal und Infrastruktur gut positioniert, um die sich bietenden Wachstumschancen nutzen zu können.

2.3 PROGNOSEBERICHT

2.3.1 Ausblick

Die nachfolgenden Prognosen für die Entwicklung der Steuerungsgrößen wurden unter den unter Ziffer 2.2.1 beschriebenen makroökonomischen Entwicklung im Jahr 2019 getroffen. Daneben stützen sie sich auf die erwarteten positiven Wachstumsraten im Markt für VIPs und Isolationsmaterialien insgesamt. Im Markt für thermische Verpackungen und Dienstleistungen wird eine hohe Wachstumsdynamik erwartet, besonders im Segment thermischer Hochleistungs-Verpackungen. Diese Annahmen werden durch die Einschätzungen der Marktforschungsinstitute IMARC und Lux Research untermauert, die bereits ein Wachstum im unteren zweistelligen Prozentbereich erwarten (siehe 2.2.1 Makroökonomisches Umfeld und konzernspezifische Rahmenbedingungen). va-Q-tec erwartet, von den Megatrends Energieeffizienz, Regulierung der Kühlketten (Produktsicherheit) und Globalisierung der Wertschöpfungsketten darüber hinaus überproportional zu profitieren. Auch unter Berücksichtigung der unter 2.4.2. beschriebenen Chancen und Risiken der Geschäftstätigkeit sieht die Gesellschaft Wachstumshebel in der Erschließung neuer Märkte und Anwendungsfelder (z.B. last mile to the pharmacy, Nutzung der Mietcontainer temperaturempfindliche Güter außerhalb der Pharmaindustrie, TempChain 4.0 Anwendungen) und in geographischer Hinsicht (neue und weiterentwickelte Ländermärkte wie z.B. Nordamerika).

Gesamtaussage

Nachdem der Umsatz in den vergangenen fünf Jahren durchschnittlich mit 25% pro Jahr sehr stark und in 2018 mit 8% moderat gewachsen war, erwartet va-Q-tec für das Geschäftsjahr 2019 gegenüber 2018 in den drei Berichtsegmenten und den zugrundeliegenden Geschäftsbereichen insgesamt ein mittelstarkes bis starkes Umsatzwachstum. Vor allem im Geschäftsbereich Dienstleistungen werden starke Umsatzzuwächse erwartet.

Für das Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen (EBITDA) erwartet das Unternehmen für das Geschäftsjahr 2019 ein gegenüber dem Vorjahr starkes Wachstum aufgrund operativer Skaleneffekte und eines veränderten Produktmixes mit einem wachsenden Anteil höhermargiger Dienstleistungen. Positiv gegenüber 2018 sollte sich dabei auch der Wegfall umzugsbedingter und anderer temporärer Belastungen bemerkbar machen.

Die Eigenkapitalquote wird im Geschäftsjahr 2019 annähernd konstant bei 40% bleiben.

Die Mitarbeiteranzahl wird im Jahr 2019 annähernd konstant bleiben.

Der Vorstand der va-Q-tec AG erwartet somit insgesamt einen im Vergleich zu den Zielmärkten überproportional wachsenden Umsatz bei einer Rückkehr zu gegenüber 2018 deutlich verbesserter EBITDA-Profitabilität.

2.3.2 Zukunftsgerichtete Aussagen

Dieser Bericht enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf den gegenwärtigen Annahmen und Prognosen der Unternehmensleitung der va-Q-tec AG beruhen. Solche Aussagen sind Risiken und Ungewissheiten unterworfen. Diese und andere Faktoren können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage, die Entwicklung oder die Leistungsfähigkeit der Gesellschaft wesentlich von den hier abgegebenen Einschätzungen abweichen. Die Gesellschaft übernimmt keinerlei Verpflichtung, solche zukunftsgerichteten Aussagen fortzuschreiben und an künftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.



2.4 CHANCEN UND RISIKOBERICHT

2.4.1 Risikomanagement- und internes Kontrollsystem

Das Risikomanagement bei va-Q-tec basiert auf drei wesentlichen Punkten:

- Risikobewusste Unternehmenskultur
- Formalisiertes Risikomanagement-System
- Internes Kontrollsystem

Verankerung des Risikobewusstseins in der Unternehmenskultur

Jedes erfolgreiche unternehmerische Handeln ist mit dem bewussten Eingehen von Risiken verbunden. Entscheidend für die Unternehmensführung der va-Q-tec ist es, mit bestehenden und neu hinzukommenden Risiken so umzugehen, dass sie aktiv gesteuert werden und möglichst keine Schäden verursachen. Chancen in unternehmerischer Hinsicht sollen zugleich im Sinn der Steigerung des Unternehmenswertes für alle Stakeholder genutzt werden. va-Q-tec verfügt über ein hohes „Risikobewusstsein“, das offen und transparent kommuniziert wird. Aus Sicht des Vorstands ist ein gelebtes Risikobewusstsein eines der effizientesten Instrumente für den Umgang mit Risiken. Nehmen die Mitarbeiter Risiken bewusst wahr und gehen mit ihnen unternehmerisch um, so verringert sich die Gefahr von Schäden aufgrund tatsächlich eintretender Risiken. In einem solchen Umfeld werden Risiken proaktiv und transparent offengelegt und gesteuert. Zusätzlich dienen die Festlegung und unternehmensweite Kommunikation von Compliance Richtlinien dem stärkeren Bewusstsein zu regelkonformem Verhalten. Es existiert ein Compliance Management-System, das wesentliche Verhaltensregeln im internen und externen geschäftlichen Handeln definiert. Der in diesem Zusammenhang nominierte Compliance-Beauftragte erfasst, bearbeitet und berichtet dem Aufsichtsrat bzw. dessen Prüfungsausschuss über alle relevanten Compliance-Vorfälle.

Risikomanagementsystem

Risikomanagement bei va-Q-tec bedeutet die systematische Auseinandersetzung mit Risiken, verstanden als negative Ereignisse, deren Eintritt Schäden und/oder unvorhergesehene Kosten im Unternehmen erzeugen kann. Um diesen Anspruch erfüllen zu können, werden mit dem Risikomanagementsystem interne und externe Risiken für alle Segmente und Tochtergesellschaften systematisch ermittelt, bewertet, gelenkt, gesteuert und an Vorstand und Aufsichtsrat berichtet.

Zu diesem Zweck hat das Konzern-Management der va-Q-tec in Ergänzung zum bestehenden internen und externen Kontrollwesen bereits im Geschäftsjahr 2016 ein weiterentwickeltes und formalisiertes Risikomanagementsystem (RMS) implementiert. In das RMS fließen die Erfahrungen der vergangenen Jahre bei der Identifizierung der Risiken ein, z. B. diejenigen Risiken, die im Wertpapierprospekt zum Börsengang 2016 beschrieben wurden. Zusätzlich werden die bei der Erstellung der Risikoinventuren seit 2017 gewonnenen Erkenntnisse zum Risikoinventar berücksichtigt. Im Rahmen der Sitzungen des Vorstands, des Prüfungsausschusses und des Aufsichtsrats sind die Entwicklungen/Veränderungen bestehender Risiken sowie das Auftreten neuer Risiken regelmäßig Thema der Konsultationen. Im Geschäftsjahr 2018 wurde die Risikosituation wie im Vorjahr durch zwei Risikoinventuren stichtagsbezogen evaluiert. Auch dazwischen fand zwischen den Risikoverantwortlichen, den Risikomanagement-Verantwortlichen, Vorstand und Aufsichtsrat ein regelmäßiger Austausch über die Risikosituation statt. Im Laufe des Geschäftsjahres 2018 wurde das RMS darüber hinaus kontinuierlich weiterentwickelt.

So wurden ein neues Datenschutzkonzept implementiert sowie ein IT-Sicherheitsbeauftragter bestimmt, welche den Schutz kritischer Unternehmensdaten verbessern. Zusätzlich wurde beim Vorstand eine Rechtsabteilung geschaffen, die intern bei der rechtlichen Würdigung unternehmerischer Sachverhalte effizient unterstützt. Außerdem wurde das RMS in das übergreifende Qualitätsmanagement-System nach ISO integriert und ist nun somit Teil des Auditierungsprozesses nach ISO.

Ziele des Risikomanagementsystems der va-Q-tec sind grundlegend die Vermeidung, die Verminderung und der Transfer von Risiken, z.B. durch entsprechenden Versicherungsschutz. Neben der Erfüllung der regulatorischen Vorgaben stellt ein systematisches Risikomanagement die nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit sicher. Es soll auch potenziell bestandsgefährdende Risiken frühzeitig identifizieren. Das Risikomanagement bei va-Q-tec ist nicht nur ein Sicherheits-, sondern auch ein Steuerungsinstrument. Erkannte Risiken bieten auch neue Geschäftschancen und Wettbewerbsvorteile.

Dem RMS liegen ein Meldeprozess, eine definierte Risikoinventur sowie eine unterjährige Risikobewertung zugrunde. Im Rahmen der Risikoinventur werden alle wesentlichen Risiken durch die relevanten Entscheidungs- und Wissensträger in den Fachbereichen bewertet. Erkannte Risiken werden im va-Q-tec Konzern nach ihrem potenziellen Schaden unter Berücksichtigung von Eintrittswahrscheinlichkeiten quantitativ bewertet. Die im Rahmen der Risikoanalyse identifizierten Risiken werden anhand ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und ihrer Auswirkung in Risikoklassen eingestuft, indem ihre jeweilige Auswirkung mit der jeweiligen Eintrittswahrscheinlichkeit multipliziert wird. Die Bandbreite der Eintrittswahrscheinlichkeiten und Auswirkungen beginnt mit „sehr niedrig“ und endet mit „sehr hoch“. Danach können die Risiken anhand des sich daraus ergebenden Risikoerwartungswertes unterschieden und priorisiert werden. Im Rahmen der unterjährigen Risikobewertung sind die Fachbereiche verpflichtet, neue Risiken zu identifizieren und zu melden. Die so zusammengetragenen Informationen werden in Risikosteckbriefen, die an den Vorstand des va-Q-tec Konzerns adressiert sind, zusammengefasst und gemeldet. Alle Risiken – neu hinzukommende als auch bestehende – sind auch kontinuierlich zu beobachten und zu melden. Erforderliche Gegenmaßnahmen werden zeitnah ergriffen und kontrolliert.

Neue Risiken und wesentlich veränderte Risiken sind ferner feste Bestandteile in den regelmäßigen Sitzungen des Leitungskreises, in jeder Vorstandssitzung und in jeder Sitzung des Aufsichtsrats. Sie werden im Rahmen von Ergebnisdurchsprachen zwischen dem Vorstand des va-Q-tec Konzerns und den Fachbereichsverantwortlichen bespro-

chen. Es wird außerdem überprüft, ob die bereits getroffenen Maßnahmen zur Risikominimierung ausreichend sind, oder ob weitere Schritte (beispielsweise hinsichtlich Ad-hoc Kapitalmarktmitteilungen) einzuleiten sind. Das Risikomanagementsystem des Konzerns ermöglicht der Unternehmensleitung, wesentliche Risiken frühzeitig zu erkennen, Maßnahmen zur Gegensteuerung einzuleiten und deren Umsetzung zu überwachen. Der Abschlussprüfer prüft ferner das Risikofrüherkennungssystem auf seine Eignung, um Entwicklungen, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten, frühzeitig zu erkennen.

Rechnungslegungsbezogenes Internes Kontrollsystem

va-Q-tec verfügt über eine klare Organisations-, Unternehmens- sowie Kontroll- und Überwachungsstruktur. Zur ganzheitlichen Analyse und Steuerung ertragsrelevanter Risikofaktoren und bestandsgefährdender Risiken existieren unternehmensweit abgestimmte Planungs-, Reporting-, Controlling- sowie Frühwarnsysteme und -prozesse. Die Funktionen in sämtlichen Bereichen des (Konzern-) Rechnungslegungsprozesses (z.B. Rechnungswesen, Finanzbuchhaltung und Controlling) sind eindeutig zugeordnet. Aufgrund ihrer eher geringen Größe und Komplexität verzichtet die va-Q-tec AG bisher auf eine separate Revisionsabteilung.

Im Bereich der eingesetzten Finanzsysteme wird überwiegend auf Standardsoftware (Navision) zurückgegriffen. Zur Erstellung der Einzel- und Konzernabschlüsse wird auf Standard-Konsolidierungssoftware zurückgegriffen. Die bestehenden Strukturen müssen dabei ständig an das Wachstum und sich wandelnde Rahmenbedingungen, z.B. Kapitalmarktanforderungen, angepasst werden.

Der IFRS-Konzernabschluss wird auf Grundlage eines einheitlichen Berichtsformats, das von sämtlichen Konzerngesellschaften erstellt wird, in der Hauptverwaltung in Würzburg erstellt. Die dort vorhandenen Validierungsprozesse und zusätzlichen Plausibilitätsprüfungen sichern die Richtigkeit und Vollständigkeit der Jahresabschlüsse der Tochtergesellschaften und der va-Q-tec AG.

Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess stellt sicher, dass unternehmerische Sachverhalte bilanziell richtig erfasst, aufbereitet und gewürdigt und so in die externe Rechnungslegung übernommen werden.

Der Zahlungsverkehr erfolgt elektronisch mit hinterlegten Kontrollmechanismen (Vier-Augen-Prinzip eines ausgewählten Personenkreises). Die Lohn- und Gehaltsabrechnungen werden von externen Dienstleistern durchgeführt.

Die Organisations-, Unternehmens- sowie Kontroll- und Überwachungsstruktur bestimmen den Rahmen des IKS. Klare gesetzliche und unternehmensinterne Vorgaben und Leitlinien sorgen für einen einheitlichen und ordnungsgemäßen Rechnungslegungsprozess. Überprüfungsmechanismen innerhalb der an der Rechnungslegung selbst beteiligten Bereiche, die Überprüfung durch das interne Controlling, die Begleitung durch die Wirtschaftsprüfer und eine frühzeitige Risikoerkennung durch das Risikomanagement sollen eine fehlerfreie (Konzern-)Rechnungslegung gewährleisten.

2.4.2 Risiken der Geschäftstätigkeit

va-Q-tec bewertet Risiken anhand ihrer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit und ihrer möglichen Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie die Reputation des Unternehmens. Die Bewertung von Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit der Risiken führt zu nachfolgenden beispielhaft dargestellten Risikokennziffern.

Eintrittswahrscheinlichkeit	Schadenshöhe in EUR	Risikokennziffer
sehr gering	0 - 50.000	1
gering	50.000 - 500.000	4
mittel	500.000 - 1.000.000	9
hoch	1.000.000 - 5.000.000	16
sehr hoch	> 5.000.000	25

Der Vorstand bewertet die Ausprägung eines Risikos anhand seiner Risikokennziffer nach dem folgenden Schema:

Risikokennziffern	Ausprägung des Risikos
0 - 5	Gering
5 - 15	Mittel
> 15	Hoch

Insgesamt werden im Folgenden die Risiken nach dem Ergreifen von Gegenmaßnahmen dargestellt.

Risiken in der Wertschöpfungskette

Als Unternehmen im produzierenden Gewerbe ist va-Q-tec auf Lieferanten für Vorprodukte angewiesen. va-Q-tec bezieht die wesentlichen Rohstoffe, Materialien und Vorprodukte von einer begrenzten Anzahl von Schlüssellieferanten. Für einige Materialien liegen auch aufgrund ihrer spezifischen Eigenschaften nur wenige Bezugsquellen vor. In der Einkaufsstrategie von va-Q-tec ist es daher das Ziel, die Abhängigkeit von einzelnen oder wenigen Lieferanten durch Qualifikation und Auswahl neuer Lieferanten zu reduzieren („dual“ bzw. „multiple sourcing“). Wie in den Vorjahren wurden auch in 2018 wieder Zweit- und Drittlieferanten für Vorprodukte und Materialien neu qualifiziert und ausgewählt. Bei der Auswahl werden bewusst auch internationale Lieferanten eingebunden, um eine regionale Abhängigkeit zu vermeiden. Für die va-Q-tec AG insgesamt liegt durch die begrenzte Anzahl an Lieferanten ein mittleres Risiko vor.

Ein weiteres Risiko können Produktionsausfälle und Betriebsunterbrechungen darstellen. Der Konzern ist auf den kontinuierlichen Betrieb der Produktionsanlagen angewiesen, um Liefertreue insbesondere gegenüber den industriellen Großkunden sicherzustellen, deren Wertschöpfungsketten eng mit der von va-Q-tec verwoben sind. va-Q-tec produziert an zwei räumlich voneinander getrennten Standorten in Würzburg und Köllda. Ein Ausfall an einem Standort hat keine signifikanten Auswirkungen auf den anderen Standort, an dem weiter produziert werden kann. Zusätzlich sind die einzelnen Produktionsanlagen, soweit wie möglich und ökonomisch sinnvoll, durch technische Maßnahmen voneinander entkoppelt, sodass der Ausfall einer einzelnen Anlage den Betrieb anderer Anlagen nicht einschränkt.

Neben dem Ausfall von bestehenden Anlagen kann ein Risiko in der nicht ausreichenden Gesamtkapazität der Produktionsanlagen entstehen. Das starke Wachstum des Unternehmens bedingt neben Produktivitäts- und Effizienzverbesserungen mit den bestehenden Anlagen auch eine frühzeitige und vorausschauende Investition in Kapazitätserweiterungen, da die benötigten Anlagen teilweise lange Lieferzeiten haben. Dennoch kann das Unternehmen von plötzlichen Marktentwicklungen überrascht werden und unter Umständen nicht alle Kundenaufträge zum Wunschtermin der Kunden erfüllen. Durch regelmäßige Ad-hoc-Berichterstattung über die Auftragsentwicklung zwischen den Vertriebsbereichen und dem Vorstand versucht das Unternehmen solche Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und mit geeigneten Maßnahmen gegenzusteuern. Diese können temporär zum Beispiel in erhöhten Sicherheitsbeständen, zusätzlichen Arbeitsschichten oder der Nutzung von weniger geeigneten Anlagen für die Produktion liegen, um die Zeit bis zur Inbetriebnahme zusätzlicher Kapazitäten zu überbrücken. Der Vorstand schätzt das Risiko eines andauernden Produktionsausfalls aus den oben genannten Gründen als gering, das Risiko einer nicht ausreichenden Kapazität nach den nahezu abgeschlossenen Wachstumsinvestitionen ebenfalls als gering ein.

Die Vermiet-Dienstleistungen („Serviced Rental“) sind in besonders hohem Maße von externen Logistikanbietern abhängig, die zum einen für die operativen Abläufe in den Netzwerkstationen verantwortlich sind, d.h. für die Reinigungs-, Lagerungs- und Kühlungsprozesse, zum anderen die vorkonditionierten Container und Boxen zu den Endkunden transportieren. Dies kann in betrieblichen Störungen, Schadensersatzforderungen und Reputationsschäden münden. Auditierung und engmaschige Kontrolle durch eigene Logistikspezialisten dienen dazu, die Qualität des „Serviced Rental“ für die Pharmaindustrie global sicherzustellen. Dieses Risiko schätzt der Vorstand daher als mittel ein.

Personal-Risiken

Die Geschäftstätigkeit und der Erfolg sind von qualifizierten Führungs- und Schlüsselmitarbeitern abhängig. Das gut ausgebildete Personal hat in teilweise langjähriger Unternehmenszugehörigkeit spezifisches Wissen, Fähigkeiten und kommerzielle Kontakte entwickelt. Dem Risiko des Verlustes solcher Mitarbeiter wirkt die va-Q-tec einerseits durch Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung, andererseits durch die Diversifizierung der Wissensbasis über den Mitarbeiterstamm entgegen: Die Entwicklung von Mitarbeitern, die Diversifizierung der

Wissensbasis im Unternehmen sowie die marktgerechte Entlohnung vermeiden bei va-Q-tec die Abwanderung von Schlüsselmitarbeitern. Zusätzlich steigern leistungsabhängige Entlohnungskomponenten, regelmäßige Weiterbildungen und die gute Unternehmenskultur mit der Möglichkeit an disruptiven Geschäftsmodellen mitwirken zu dürfen, die Motivation der Mitarbeiter und erhöhen die Zufriedenheit. Die Risiken, denen va-Q-tec sich aufgrund des Wechsels von Schlüsselmitarbeitern ausgesetzt sieht, werden mit mittlerem Risiko eingeschätzt.

Markt- und Wettbewerbsrisiken

Der Konzern fokussiert sich in seiner Geschäftstätigkeit stark auf große industrielle Kunden. Dies führt anfänglich zu einer erhöhten Kundenkonzentration. Das daraus entstehende Risiko wird durch die steigende Kundenanzahl und Diversifizierung ständig verringert. Ein weiterer Schutz besteht durch hohe Kundenbindungen, speziell in der Healthcare-Industrie. Grundsätzlich ist der Konzern bestrebt zu allen Partnern, Mitarbeitern und auch Kunden ein enges, vertrauensvolles und nachhaltiges Verhältnis aufzubauen und zu erhalten und schätzt dieses Risiko daher als mittel und weiter reduzierbar ein.

va-Q-tec als junges, stark wachsendes Unternehmen könnte möglicherweise nicht in der Lage sein, das Wachstum effektiv voranzutreiben und zu gestalten. Der Konzern hat eine Phase starker Investitionen in Personal, Vertriebsaktivitäten, Vermietflotten, Infrastruktur und Forschung & Entwicklung nahezu abgeschlossen. Insofern besteht bei einem geringeren tatsächlichen Wachstum als geplant das Risiko einer negativen Auswirkung auf das betriebliche Ergebnis. Grundsätzlich werden diese Zukunftsinvestitionen durch den Vorstand mit Augenmaß und immer auf der Basis konkreter Erwartungen über die Marktentwicklung und unter Berücksichtigung ihrer Finanzierbarkeit entschieden. So werden wenig fundierte und/oder verfrühte Investitionen vermieden.

Gleichzeitig entsteht bei einem deutlich höheren tatsächlichen Wachstum als geplant das Risiko einer negativen Auswirkung auf das Kundenverhältnis durch Nichteinhaltung von Lieferterminen, Lieferengpässen etc. und damit ebenfalls auf das betriebliche Ergebnis. Auch hier ist das Augenmaß und das frühzeitige Erkennen von Marktentwicklungen durch die regelmäßige Abstimmung mit den Vertriebsbereichen ein wichtiges Instrument zur Reduzierung des Risikos, damit die Notwendigkeit für Kapazitätserweiterungen rechtzeitig erkannt wird und in den Vorstands- und Aufsichtsratsgremien frühzeitig über die erforderlichen Investitionen in die Produktionsanlagen und –gebäude entschieden wird. Das verbleibende Risiko schätzt der Vorstand als mittel ein.

Ein wesentliches Risiko stellt auch die Verschärfung des Wettbewerbsumfeldes dar. Dadurch kann ein erhöhter Druck auf Preise und Margen entstehen.

Die Gesellschaft schützt sich vor diesem Risiko durch zwei strategische Hebel, nämlich durch Kostenoptimierungsmaßnahmen und durch innovative Produkte und Dienstleistungen. Zur Kostenoptimierung gehören etwa die zunehmend automatisierte Produktion und der besonders effiziente Einkauf von Vorprodukten mit selektiver Rückwärtsintegration auf vorgelagerte Wertschöpfungsstufen. Zum Thema Innovation gehören die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, die seit Gründung der Gesellschaft stets zu kommerziell erfolgreichen, qualitativ hochwertigen und besonders differenzierten Produkten geführt haben. Das Produkt- und Leistungsspektrum der Gesellschaft unterscheidet sich in vielerlei Hinsicht von dem seiner Wettbewerber: Die einzigartige Möglichkeit, die Qualität der Dämmung „in situ“ zu testen oder die Produktion von VIPs mit Ausschnitten und in dreidimensionaler Form seien hier beispielhaft genannt. Insgesamt schätzt der Konzern das Risiko aufgrund neu hinzukommender Wettbewerber bzw. einer aggressiveren Wettbewerbssituation als mittel ein.

Brexit

Um die va-Q-tec auf verschiedene Austrittsszenarien Großbritanniens vorzubereiten und auf politische Entscheidungen unverzüglich reagieren zu können, wurde ein bereichs- und länderübergreifendes Brexit-Team gebildet. Gemeinsam mit operativen Einheiten in der va-Q-tec UK, den übrigen Konzerngesellschaften, Kunden und Logistikpartnern wurden Risiken insbesondere für den Fall eines harten Brexits ohne Austrittsvereinbarung und Übergangsphase eruiert und Maßnahmen zur Vermeidung von Störungen in der Lieferkette abgeleitet. Dies beinhaltet zum Beispiel technische Erweiterungen in unseren ERP-Systemen, um auf erweiterte Zollanforderungen auch systemseitig reagieren zu können. Aus dem bevorstehenden „Brexit“ ergeben sich Risiken für unser Geschäft beispielsweise durch eine mögliche Abschwächung der Konjunktur. Gegebenenfalls verlagern sich auch Lieferketten und Medikamente bzw. ihre Vorprodukte werden nicht mehr nach UK sondern nach Frankreich, Deutschland und die Niederlande transportiert. Sofern die Medikamente oder Vorprodukte ihren Ursprung in den USA haben, müssen diese aber immer noch über den Atlantik transportiert werden. va-Q-tec verfügt mit TempChain Servicecentern auf dem europäischen Festland über Möglichkeiten, mit derartig veränderten Logistikketten umzugehen. Grundsätzlich werden weniger Umsätze in Britischem Pfund berechnet, als Kosten in Britischem Pfund anfallen.

Bei einer Abwertung des Pfunds gegenüber dem Euro infolge des Brexit ergeben sich daher auch Chancen für va-Q-tec. Auch aus möglichen steuerlichen Vergünstigungen könnten für va-Q-tec Chancen entstehen. Insgesamt schätzt va-Q-tec das Brexit-Risiko folglich als gering ein.

Konjunkturabhängige Zielmärkte

Insbesondere die Zielbranchen Kühlgeräte & Lebensmittel, Technik & Industrie und Bau sind von der konjunkturellen Lage abhängig. Dieses Risiko schätzt der Vorstand als gering ein, da die zugrunde liegenden Treiber des Geschäfts der va-Q-tec (zunehmende Regulierung und Energieeffizienz) weniger konjunkturell sensibel sind.

Finanzielle Risiken

Das Liquiditätsrisiko der va-Q-tec wird zentral von der Finanzabteilung mittels revolvingender Liquiditätsplanungen überwacht. Die Zahlungsfähigkeit der Gruppe war jederzeit gegeben. Die Zinsrisiken, die sich aus bestehenden langfristigen Krediten ergeben, sind über Zinsicherungsgeschäfte („Swaps“) teilweise gesichert. Bei den kurzfristigen Kontokorrent-Linien ist der Konzern - dem aktuell eher unwahrscheinlichen - Zinsänderungsrisiko ausgesetzt. Die Währungsrisiken sind auch aufgrund der überwiegenden Rechnungsstellung in Euro (funktionale Währung der Gesellschaft) auch im Zuge der Internationalisierung begrenzt. Insgesamt schätzt der Konzern die Risiken im finanziellen Bereich daher als gering ein.

Die Gesellschaft hat seit dem Börsengang über 70 Mio. EUR in die Mietflotten für Container und Boxen, die weitere Produktentwicklung, Immobilien und Maschinen und Anlagen zur Kapazitätsausweitung, die Internationalisierung des Geschäfts und die allgemeine Geschäftsentwicklung investiert.

Wesentliche Wachstumsinvestitionen insbesondere in Immobilien, Anlagen und Maschinen sind zunächst zins sparend aus Eigenmitteln finanziert worden und wurden bis zum Jahresende 2018 mittels langfristiger Bankdarlehen und den öffentlichen Zuschüssen für Würzburg und Kölle da finanziert, um die Kapitalbindung zu senken und die freiwerdenden Mittel für den weiteren Unternehmensaufbau verwenden zu können. Insofern wurden die langfristigen Fremdkapital-Finanzierungen nachgelagert durchgeführt. Die nun geplante Verlangsamung des Investitionstempos hat jedoch nach Einschätzung des Vorstands nur unwesentlichen Einfluss auf das angestrebte Wachstum, da seit dem Börsengang bereits der Großteil der geplanten Investitionen im Rahmen der Geschäftsexpansion getätigt wurden und abgeschlossen sind.

Die mit dem Konsortium des Multibankenvertrages zum Halbjahr mit dem Ziel aufgenommenen Gespräche, die Konditionen bzw. Kennzahlen an die Erfordernisse eines Unternehmens in einer starken Investitionsphase und mit vorlaufenden Wachstumsinitiativen wie der va-Q-tec anzupassen, sind nach dem Bilanzstichtag zwischenzeitlich erfolgreich durchgeführt worden. Im Ergebnis sind neue Konditionen verhandelt worden, wonach die va-Q-tec zukünftig den Konsortialbanken das Vorratsvermögen als Sicherheit für die Kreditlinien zur Verfügung stellt und sich zur Einhaltung einer Mindest-Eigenkapitalquote von 30% verpflichtet.

Die Liquidität war im Geschäftsjahr 2018 jederzeit und am Jahresende mit über 16,7 Mio. EUR gesichert und komfortabel. Ferner wird mit dem begonnenen Abbau der hohen Vorräte und weiteren, mittlerweile weitgediehenen Finanzierungsmaßnahmen zusätzliche Liquidität von ca. 6 Mio. EUR generiert. Insgesamt schätzt der Vorstand das aktuelle Liquiditätsrisiko daher als gering ein.

In der Gesamtbetrachtung der Risiken ist va-Q-tec überwiegend generellen (leistungs-) wirtschaftlichen Risiken sowie finanzwirtschaftlichen Risiken ausgesetzt. Es sind für den Vorstand keine einzelnen oder aggregierten Risiken zu erkennen, die den Bestand des Unternehmens gefährden könnten. Strategisch und auch finanziell ist das Unternehmen so aufgestellt, dass die sich bietenden Geschäftschancen genutzt werden können.

2.4.3 Chancen der künftigen Entwicklung

Zunehmende Regulierung

Durch die zunehmende Regulierung in der Kühlketten-Logistik für pharmazeutische Erzeugnisse steigen die Anforderungen an die Zuverlässigkeit von Thermoverpackungen und dadurch die Nachfrage nach Hochleistungs-Thermoverpackungen. Die passiven Verpackungslösungen der va-Q-tec bieten hinsichtlich ihrer Konformität mit regulatorischen Anforderungen deutliche Vorteile gegenüber konventionellen Lösungen auf Basis von Styropor und Eis. va-Q-tec besitzt ein umfassendes Wissen zur Erfüllung der Vorschriften und Regularien in den relevanten Ländern und Regionen. Die aufwendigen Qualifizierungsmaßnahmen, mit entsprechenden Qualitätssicherungs- und Prozessdokumentationen bei den Kunden aus der Healthcare-Industrie, liefern das notwendige Know-how für die erfolgreiche Implementierung der Verpackungslösungen beim Kunden. Die nötigen Eigenschaften thermischer Verpackungen erfolgreich in einem komplexen, zuverlässigen und gleichzeitig benutzerfreundlichen Angebot zu vereinen, ist derzeit nur wenigen Unternehmen möglich. va-Q-tec kann als eines der wenigen Unterneh-

men weltweit mit seiner Technologieplattform den hohen Anforderungen gerecht werden. Die zunehmende Komplexität der Regulierung macht es notwendig, sich als Unternehmen stetig weiterzuentwickeln und neue Technologien zu erforschen. In diesem Umfeld sind die hohen Markteintrittsbarrieren im Markt für thermische Verpackungen vorteilhaft für va-Q-tec.

Auch in den übrigen Zielbranchen nimmt die Nachfrage nach VIPs durch Regulierungen zu: Die Kunden in der Zielbranche „Technik & Industrie“ sehen sich aktuell einem Wandel des regulatorischen Umfeldes in wichtigen Kernmärkten gegenüber: Warmwasserspeicher für Heizungen unterliegen seit kurzem – wie viele Haushaltsgeräte – der „Ökodesign-Richtlinie“, d.h. ihre Energie-Effizienz wird dem Endverbraucher über ein Labeling-System in Energie-Effizienz-Klassen transparent gemacht. Zusätzlich werden Geräte mit hohem Energieverbrauch und niedriger Energie-Effizienz-Klasse vom europäischen Binnenmarkt ausgeschlossen. Kunden von va-Q-tec nutzen VIPs aktuell vor allem, um Premium-Warmwasserspeicher in die höchsten Effizienzklassen zu positionieren. In Zukunft und mit schärferer Regulierung dürften VIP-isolierte Warmwasserspeicher aus dem Premium-Bereich auch den Massenmarkt durchdringen.

UMFASSENDES PRAXISWISSEN, INNOVATIVER ENTWICKLER- GEIST, UND ZUNEHMENDE STAAT- LICHE REGULIERUNGEN ERÖFFNEN ZUKUNFTSMÄRKTE WIE TEMPCHAIN TRANSPORTE AN DIE HAUSTÜR UND ANWENDUNGEN IM BEREICH MOBILITÄT

Neue Märkte

Seit Gründung arbeitet va-Q-tec an der Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen, die der Vakuumisolation zusätzliche Märkte und Anwendungsmöglichkeiten eröffnen. Neben Grundlagenforschung und Produkt-Vorentwicklung wie etwa VIPs für gänzlich neue Temperaturbereiche, sei hier exemplarisch auf die Lebensmittellogistik und den Bereich Mobilität verwiesen.

Bis dato kommen die bestehenden und in Entwicklung befindlichen thermischen Verpackungen sowie das „Serviced Rental“ von va-Q-tec fast ausschließlich in der Healthcare-

Industrie zum Einsatz. Aktuell lässt sich aber in vielen Industrien ein Trend zu immer temperaturempfindlicheren Gütern und Herstellungsprozessen erkennen. Infolge ergeben sich Wachstumschancen aus der Erschließung neuer Anwendungsfelder mit va-Q-tec Technologien, wie beispielsweise Lebensmitteltransporten und in der optoelektronischen Industrie.

Im Bereich E-Commerce werden aktuell neue Geschäftsmodelle für die Lieferung online bestellter Lebensmittel unmittelbar an den Endverbraucher durch große internationale Anbieter und durch Start-ups umgesetzt. Insbesondere der Transport leicht verderblicher Lebensmittel zum Endkunden dürfte künftig noch stärker reguliert werden. Für solche Transporte sind die Hochleistungs-Thermoverpackungen von va-Q-tec sehr gut geeignet.

In der Zielbranche Mobilität bieten sich ebenfalls starke Wachstumschancen für va-Q-tec: Künftig wird das Thermomanagement in Fahrzeugen mit konventionellen wie auch mit elektrischen Antrieben immer größere Bedeutung gewinnen. In konventionellen Fahrzeugen lässt sich über Isolationsmaßnahmen an der Fahrzeugkabine und mit der Speicherung der Wärmeenergie aus dem Kühlkreislauf CO² einsparen. In Fahrzeugen mit Elektroantrieb ist die Reichweite abhängig von der optimalen Arbeitstemperatur der Fahrzeugbatterie sowie vom Stromverbrauch peripherer Funktionen wie etwa Heizung und Innenraumklimatisierung. Der Einsatz der Vakuumisolation bietet hier für die OEMs aus Sicht von va-Q-tec Möglichkeiten, die Reichweite der Fahrzeuge zu vergrößern.

Im Bereich Bau ergibt sich die Chance, von der aktuell hervorragenden Baukonjunktur bei zugleich immer strengeren Energieeffizienz-Standards für Neubauten und Renovierungen zu profitieren. Hier könnten VIPs von va-Q-tec zur Steigerung der Energieeffizienz zum Einsatz kommen.

Neben den oben erwähnten Marktchancen hinsichtlich Produkten und Dienstleistungen sieht der Vorstand auch in der geographischen Expansion beträchtliche Chancen für die künftige Entwicklung. Die Internationalisierung der Geschäftstätigkeit und der Eintritt in neue globale Märkte eröffnen große Absatzchancen für den Konzern. Gleichermaßen kann die internationale Präsenz zur Erschließung neuer Quellen für Rohstoffe, Materialien und Vorprodukte und zum effizienten Einkauf genutzt werden.

Neuartige Leistungen und Angebote

Zukünftig wird die innovative Kombination aus Hardware und IT-Lösungen – Stichwort TempChain 4.0 – immer wichtiger werden. Solche neuen Leistungen und Angebote, bestehend aus intelligenten Boxen, Flottendaten-

Management und Predictive Analysis im Bereich temperaturkontrollierter Transporte, können gegenüber Kunden mit einem Premium angeboten werden.

Zusammenfassend überwiegen aus Sicht des Vorstands die Chancen der Geschäftsentwicklung im Vergleich zu den beschriebenen Risiken.

2.4.4 Risikoberichterstattung hinsichtlich der Verwendung von Finanzinstrumenten

Der Konzern ist durch seine Geschäftstätigkeit verschiedenen finanziellen Risiken ausgesetzt. Das Risikomanagement des Konzerns zielt darauf ab, die potenziell negativen Auswirkungen auf die Finanzlage des Konzerns zu minimieren. Bei va-Q-tec werden Finanzinstrumente nur in geringem Umfang in Anspruch genommen.

Das Währungsrisiko im Konzern war 2018 mittel. Im deutschen Berichtssegment wurden annähernd 100% der Verkäufe und ca. 96% der Einkäufe in Euro abgewickelt. Im britischen Berichtssegment wurde ein Teil der Umsätze in USD erzielt. Die diesen Umsätzen zuzuordnenden Kosten fallen zu einem großen Teil ebenfalls in USD an. Infolgedessen besteht bezüglich des USD ein risikominderndes „natural hedging“. Das verbleibende Währungsrisiko bezüglich des USD schätzt der Vorstand als mittel ein.

Zur Absicherung von Kreditzinsen für langfristige Darlehen auf ein marktübliches Zinsniveau bestehen Zinsabsicherungsinstrumente fort. Keine dieser Sicherheitsbeziehungen wird als bilanzielle Sicherheitsbeziehung i.S.d. IFRS 9 abgebildet. Die in 2018 aufgenommenen Immobilien-Darlehen wurden größtenteils mit über die Laufzeit fixen Zinssätzen auf Basis des aktuellen, niedrigen Zinsniveaus langfristig finanziert. Für die bestehenden variabel verzinsten Kontokorrentlinien wurde keine Zinssicherung vereinbart.

Zur Absicherung von Forderungsausfällen werden keine gesonderten Finanzinstrumente gehalten. Aufgrund der hohen Bonität des Kundenstamms sind die Risiken von Forderungsausfällen relativ gering. Reverse Factoring wird derzeit bei nur wenigen Kunden mit marktüblich langen Forderungslaufzeiten (z. B. in Italien) betrieben.

Die im Konzernabschluss in 2018 unter den sonstigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesenen Finanzanlagen beinhalten ausschließlich Termingeldanlagen in Euro mit einer Laufzeit von bis zu zwölf Monaten bei inländischen Finanzinstituten, die einem deutschen Einlagensicherheitsfonds angeschlossen sind.

Über die hier beschriebenen Finanzinstrumente hinaus hält der Konzern keine weiteren Finanzinstrumente, die für die Beurteilung der Lage oder der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns wesentlich sind. Bezüglich weiterer Details verweisen wir auf die Abschnitte „Finanzinstrumente“ und „Risikomanagement“ in den Kapiteln 4.4 und 4.6 des Konzernanhangs.

2.5 VERGÜTUNGSBERICHT

va-Q-tec zielt entsprechend den Corporate Governance Grundsätzen auf eine leistungsorientierte und nachhaltige Vergütung der Vorstands- und Aufsichtsratsarbeit ab. Die Vergütung setzt sich aus festen und variablen Komponenten zusammen.

Vorstand

Entsprechend den Anforderungen des Aktiengesetzes und den Empfehlungen des DCGK besteht die Vergütung der Vorstandsmitglieder aus festen und variablen Bestandteilen. Die variablen Bezüge bestehen aus einer als Jahresbonus gezahlten Barkomponente. Alle Vergütungsbestandteile sind im Einzelnen und in ihrer Gesamtheit angemessen. Der Aufsichtsrat befasst sich intensiv mit der Angemessenheit und Üblichkeit der Vorstandsvergütung und berücksichtigt sämtliche in § 87 des Aktiengesetzes und Ziffer 4.2.2 Sätze 4 und 5 DCGK aufgeführten Kriterien, wie z.B. die Aufgaben des einzelnen Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung sowie die wirtschaftliche Lage, den Erfolg und die Zukunftsaussichten der va-Q-tec AG.

Externe Vergütungsexperten haben dem Aufsichtsrat im März 2017 die grundsätzliche Angemessenheit der Vorstandsvergütung bestätigt. Die Festvergütung entspricht dem jährlichen Festgehalt; daneben nahmen beide Vorstände einen Dienstwagen in Anspruch. Für alle Organe der va-Q-tec Gruppe besteht eine D&O-Versicherung. Den 10%-igen Selbstbehalt tragen die Vorstände persönlich.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2018 wurde ein neues Vergütungssystem für die Mitglieder des Vorstands festgelegt, in dem die Langfristkomponente der Boni verankert und damit dem Deutschen Corporate Governance Kodex noch stärker Rechnung getragen werden soll. Das Vergütungssystem gilt für alle Geschäftsjahre ab dem 1. Januar 2018. Die laufenden Vorstandsverträge sind zum Ge-

schäftsjahr 2018 entsprechend angepasst worden. Auch das neue Vergütungssystem wurde durch externe Gutachter betrachtet, dieses entspricht demnach den Anforderungen des Deutschen Corporate Governance Codex. Der Aufsichtsrat beabsichtigt, die Grundzüge des Vergütungssystems für den Vorstand der diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung zur Abstimmung vorzulegen. Bei der Entwicklung des neuen Systems ist der Aufsichtsrat von den Grundzügen des nach wie vor für sinnvoll erachteten bisherigen Vergütungssystems ausgegangen und hat dieses noch stärker auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet. So teilt sich die jährliche variable Vergütung nunmehr auf in eine kurzfristige und eine langfristige variable Vergütungskomponente. Für beide wird ein Bonuszielbetrag bei 100%iger Zielerreichung festgelegt. Beide Komponenten sind einerseits nach oben begrenzt, können andererseits aber auch auf Null sinken. Für die kurzfristige variable Vergütung sind drei Kennzahlen maßgeblich, die jeweils zu 1/3 gewichtet werden, nämlich Umsatz, das EBITDA der Gruppe und der Return on Capital Employed. Für jeden dieser Parameter legt der Aufsichtsrat Zielgrößen fest, wobei die Eintrittshürde, um überhaupt eine kurzfristige variable Vergütung zu erhalten, bei 80% der jeweiligen Zielwerte liegt. Im Bereich der Zielerreichung zwischen 80% und 115% werden bestimmte Faktoren für die Berechnung des Bonus ermittelt, wobei der maximale Faktor grundsätzlich 1,3 beträgt und der jeweilige Vergütungsbestandteil hierdurch gedeckelt wird. Ausnahme ist der EBITDA-Anteil der kurzfristigen variablen Vergütung, bei dem sich unter bestimmten Voraussetzungen der Faktor bis auf 1,5 erhöhen kann. Bei der langfristigen variablen Vergütung wird auf die Entwicklung des Börsenkurses der Gesellschaft zwischen zwei Vergleichszeiträumen abgestellt. Auch hier gibt es eine Eintrittshürde dergestalt, dass mindestens eine positive Kursentwicklung von 5% erfolgt sein muss. Ferner gibt es einen Cap bei einer Kursentwicklung von über 15%. Von der etwaigen als langfristige variable Vergütung erhaltenen Bruttovergütung muss das Vorstandsmitglied mindestens 50% in Aktien der Gesellschaft investieren, die einer vierjährigen Veräußerungssperre unterliegen. Vergütungsbeträge oberhalb des Caps werden nicht ausgezahlt, sondern – wiederum bis zu einem bestimmten Höchstbetrag – auf einem virtuellen Nachhaltigkeitsbonus-Konto des Vorstandsmitglieds gutgeschrieben und können in bestimmten Grenzen verwendet werden, um Börsenkurssteigerungen in relevanten Vergleichszeiträumen, die unter 10%, aber über 5% liegen, auszugleichen. Aus einem derartigen Ausgleich resultierende Teile der langfristigen variablen Vergütung sind ausschließlich in Aktien der Gesellschaft zu investieren, die der vorgenannten Sperrfrist unterliegen.

Die jährlichen Konzernziele zur Bemessung der variablen Barkomponente beschließt der Aufsichtsrat. Dieser stellt auch die Zielerreichung fest.

Die Dienstverträge der Vorstandsmitglieder sehen für den Fall der Beendigung des Dienstverhältnisses aufgrund eines Kontrollwechsels keine gesonderten Vergütungen vor.

Im Berichtsjahr 2018 betrug die Gesamtvergütung des Vorstands 568 TEUR (Vj.: 740 TEUR). Die festen Bezüge betragen 440 TEUR (Vj.: 593 TEUR); darin enthalten sind auch die Bezüge für Nebenleistungen (z. B. Dienstwagen). Die variable Barvergütung summierte sich auf insgesamt 112 TEUR (Vj.: 126 TEUR). Seit 2014 bestehen für die Vorstände beitragsorientierte Leistungszusagen. Hierfür wurden im Berichtsjahr 15 TEUR (Vj.: 21 TEUR) in eine externe kongruent rückgedeckte Unterstützungskasse eingezahlt. Bilanzielle Rückstellungen für Altersversorgungen wurden daher nicht gebildet. Danach entfällt auf die Festvergütungen inkl. Nebenleistungen und Beiträge zur Altersversorgung ein Anteil von 80 % (Vj.: 83 %) an der Gesamtvergütung.

Kredite oder Vorschüsse wurden Mitgliedern des Vorstands nicht gewährt.

in TEUR	Vorstandsvergütung 2018	Vorstandsvergütung 2017
Feste Bezüge	407	550
Nebenleistungen	34	43
Kurzfristig variable Vergütung	112	126
Beitragsorientierte Leistungszusagen	15	21
Gesamtvergütung	568	740

va-Q-tec legt die Gesamtvergütung des Vorstands, jedoch ohne individuelle Anteile der einzelnen Mitglieder, entsprechend dem Hauptversammlungsbeschluss vom 31.05.2016, offen. Dies ist konform mit den §§ 314 Abs. 1 Nr. 6, 286 Abs. 5 HGB.

Aufsichtsrat

Die Vergütung des Aufsichtsrats wird von der Hauptversammlung festgelegt. Die Vergütung des Aufsichtsrats der va-Q-tec AG ist in § 14 der Satzung der va-Q-tec AG

geregelt.

Mit Wirkung ab 1. Juli 2017 wurde die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats durch Beschluss der Hauptversammlung vom 19.6.2017 wie folgt neu geregelt, um sicherzustellen, dass die Vergütung den Empfehlungen des DCGK entspricht: Jedes Mitglied des Aufsichtsrats, das nicht Aufsichtsratsvorsitzender oder stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender ist, erhält eine monatliche Festvergütung in Höhe von 1.200 EUR ("Festvergütung"). Der Aufsichtsratsvorsitzende erhält das 2 fache und der stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende das 1,5 fache der Festvergütung. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses erhält, sofern er nicht zugleich Vorsitzender oder stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats ist, das 1,5 fache der Festvergütung. Der Vorsitzende eines Aufsichtsratsausschusses, der nicht der Prüfungsausschuss ist, erhält, sofern er nicht zugleich Vorsitzender oder stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats ist, das 1,25 fache der Festvergütung. Jedes Mitglied des Aufsichtsrats, das zugleich Mitglied eines Ausschusses oder mehrerer Ausschüsse des Aufsichtsrats ist, erhält ein Sitzungsgeld in Höhe von 1.500 EUR pro Ausschusssitzung, maximal jedoch für sechs Ausschusssitzungen pro Geschäftsjahr. Wenn ein Mitglied des Aufsichtsrats Vorsitzender von mehreren Ausschüssen des Aufsichtsrats ist, erhält es nur die Vergütung für einen Ausschuss, und zwar den Ausschuss, bei dem sich die höchste Vergütung für das Aufsichtsratsmitglied ergibt.

Für das Berichtsjahr 2018 erhielt der Aufsichtsrat eine Vergütung in Höhe von 157 TEUR (Vj.: 159 TEUR). In dieser Summe sind die Erstattungen der jedem Aufsichtsratsmitglied erwachsenden Auslagen sowie die auf seine Bezüge und den Auslagenersatz entfallende Umsatzsteuer enthalten. Die Prämie der für die Mitglieder des Aufsichtsrats bestehenden D&O-Versicherung wurde im Geschäftsjahr 2018 von der Gesellschaft getragen. Durch den Beschluss der Hauptversammlung vom 19.06.2017 wurde ein persönlich getragener Selbstbehalt der Aufsichtsratsmitglieder zur D&O-Versicherung in Höhe von 100 TEUR für jedes einzelne Mitglied umgesetzt. Den 10%-igen Selbstbehalt tragen die Aufsichtsräte persönlich. Außerdem wurden Beratungsleistungen und sonstige Leistungen i.H.v. 31 TEUR (Vj.: 27 TEUR) vergütet. Diese wurden insbesondere im Rahmen der Immobilienerwerbe und -sanierungen bzw. im Zusammenhang mit den Finanzierungsmaßnahmen der va-Q-tec AG erbracht.

Geschäftsjahr 2018

in TEUR	Vergütung	Spesen	Beratung
Dr. Gerald Hommel	36	4	-
Winfried Klar	31	4	24
Uwe Andreas Krämer	14	-	-
Dr. Eberhard Kroth	20	2	7
Uwe Lamann	26	2	-
Dr. Barbara Ooms-Gnauck	16	2	-
Summe	143	14	31

Geschäftsjahr 2017

in TEUR	Vergütung	Spesen	Beratung
Dr. Gerald Hommel	33	3	-
Winfried Klar	27	9	14
Uwe Andreas Krämer	14	-	-
Dr. Eberhard Kroth	20	1	13
Uwe Lamann	21	2	-
Dr. Barbara Ooms-Gnauck	22	3	-
Summe	137	16	27

2.6 ÜBERNAHMERECHTLICHE ANGABEN UND ERLÄUTERUNGEN GEMÄSS § 315A HGB

Im Folgenden sind die nach Art. 9 Abs. 1 lit. c) (ii) SE-VO, § 22 Abs. 6 SEAG i.V.m. § 289a, § 315a Abs. 1 HGB geforderten Angaben zum 31. Dezember 2018 dargestellt. Tatbestände der § 289a Abs. 1, § 315a Abs. 1 HGB, die bei der va-Q-tec AG nicht erfüllt sind, werden nicht erwähnt. Das nachfolgende Unterkapitel gibt einen Einblick in die übernahmerechtlichen Verhältnisse zum Bilanzstichtag 31.12.2018 und erläutert diese näher.

2.6.1 Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das Grundkapital der va-Q-tec AG beträgt 13.089.502,00 EUR eingeteilt in 13.089.502 auf den Namen lautende Stammaktien. Das Grundkapital ist voll erbracht. Die Aktien sind mit identischen Rechten und Pflichten ausgestattet. Jede Aktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme. Ausgenommen davon sind die von der Gesellschaft selbst gehaltenen Aktien (*treasury shares*), aus denen der va-Q-tec AG keine Rechte wie beispielsweise das Abstimmungsrecht auf der Hauptversammlung erwachsen. Die va-Q-tec AG hielt zum Bilanzstichtag 13.566 eigene Aktien (Vj.: 13.566). Für die Entwicklung der eigenen Anteile wird auch auf den Konzernanhang des vorliegenden Geschäftsberichts verwiesen.

2.6.2 Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen

Über die im Zuge des Börsengangs vereinbarten, im abgelaufenen Geschäftsjahr zwischenzeitlich ausgelaufenen Lock-up-Regelungen für den Vorstand hinaus, sind dem Vorstand Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, nicht bekannt.

2.6.3 Kapitalbeteiligungen, die 10% der Stimmrechte überschreiten

Gemäß Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) hat jeder Anleger, der durch Erwerb, Veräußerung oder auf sonstige Weise die Stimmrechtsschwellen gemäß § 21 WpHG erreicht, überschreitet oder unterschreitet, dies der betreffenden Gesellschaft und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) mitzuteilen. Demzufolge sind dem Vorstand der va-Q-tec AG die nachstehenden Personen bekannt, deren Beteiligungen 10% der Stimmrechte überschreiten:

Name	Land	Anzahl der Aktien	Anteil am Grundkapital
Dr. Joachim Kuhn	DE	1.978.667	15,12%
Dr. Roland Caps	DE	1.581.433	12,08%
TOTAL		3.560.100	27,20%

Regeln zur Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern

Nach § 84 AktG und nach der Satzung der va-Q-tec AG werden die Mitglieder des Vorstands vom Aufsichtsrat bestellt. Satzungsgemäß besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Die Anzahl der Vorstandsmitglieder bestimmt der Aufsichtsrat. Besteht der Vorstand aus mehreren Mitgliedern, werden Beschlüsse des Vorstands mit einfacher Stimmenmehrheit gefasst. Hat der Aufsichtsrat einen Vorsitzenden des Vorstands ernannt und besteht der Vorstand aus mindestens drei Mitgliedern, ist bei Stimmgleichheit dessen Stimme ausschlaggebend.

Regeln zu Änderungen der Satzung

Änderungen der Satzung bedürfen eines Beschlusses der Hauptversammlung. Die Beschlüsse der Hauptversammlung bedürfen der einfachen Stimmenmehrheit, sofern nicht das Gesetz zwingend eine größere Mehrheit vorschreibt.

Vorstandsbefugnisse bezüglich Ausgabe und Rückkauf von Aktien

Die va-Q-tec AG verfügt über genehmigtes und bedingtes Kapital wie folgt:

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 31.05.2016 ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 30.05.2021 gegen Bar- und/oder Sacheinlage einmal oder mehrmals um insgesamt bis zu 4.278.187 EUR zu erhöhen, wobei das Bezugsrecht der Aktionäre ausgeschlossen werden kann.

Bedingtes Kapital

Gemäß § 6.5 der Satzung ist das Grundkapital um 1.000.000 EUR durch die Ausgabe von bis zu 1.000.000 neuer, auf den Namen lautender Stückaktien (bedingtes Kapital 2016) bedingt erhöht. Das bedingte Kapital 2016 dient ausschließlich der Gewährung von Aktien zur Ausübung von Wandlungs- und Optionsrechten.

Wesentliche Vereinbarungen für den Fall eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots sowie Entschädigungsvereinbarungen für den Fall eines Übernahmeangebots

Es bestehen keine wesentlichen Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen.

2.7 ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Die Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289f HGB und § 315d HGB einschließlich der Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG hat der Konzern auf seiner Internetseite www.va-q-tec.com im Bereich Investor Relations unter dem Link <https://ir.va-q-tec.com/websites/vaqtec/German/530/erklaeuerungen-und-dokumente.html> veröffentlicht.

