

Wolftank-Adisa Holding AG

Grabenweg 58 / 3. Stock
6020 Innsbruck

L A G E B E R I C H T

2018

1. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

1.1. Geschäftsverlauf

Der Geschäftsverlauf der Woltank-Adisa Gruppe war 2018 vor allem geprägt von der konsequenten Umsetzung von Wachstumschancen im europäischen und globalen Ausland, sowie intern von schrittweise umgesetzten Maßnahmen zur Vereinfachung der Konzernstruktur und Effizienzsteigerung in den operativen Prozessen. Der „Ur-Markt“ Italien war und ist nach den tiefgreifenden Veränderungen in 2017 geändert zu bedienen. Das Tanksanierungsgeschäft wächst und verschiebt sich von Tankstellen nach Groß-Lagertanks in Raffinerien und Depots, die Bodensanierung wächst überproportional und arbeitet erfolgreich an neuen technischen Alleinstellungsmerkmalen zum Vorteil unserer Kunden. Um diese Strategie gebührend zu unterstützen wurde die Beteiligung an der Maremmana Ecologia Srl von 65% auf 90,27% ausgebaut. Der Tankstellen Full-Service-Bereich fokussiert sich mehr und mehr auf die großen Investitionen im Bereich Infrastruktur von LNG-Tankstellen für den Gütertransport bzw. LKW-Frachtverkehr.

In Deutschland ist das Doppelwandrohr-Geschäft gut über Plan, und neue, leichte, selbsttragende Tank-Innenverkleidungen wurden erfolgreich auf den Markt gebracht. In Spanien sieht man die ersten Früchte aus der Idee, eine Brücke nach Südamerika schlagen zu wollen und gleichzeitig wird die Kompetenz in der Analyse-Dienstleistung für SIR-Software Kunden ausgebaut um dem Bedarf am Markt nach der neuen Gesetzgebung Rechnung zu tragen. Schlüssel dazu war 2018 die Akquisition von 60% des Kapitals der Firma ALTERNATIVAS ECOLÓGICAS INGENIERÍA ENERGÉTICA, S.L, kurz Altereco. Frankreich ist und bleibt verstärkt das Tor zu den afrikanischen Kunden und Märkten, auch wenn im Detail und nach lokalen Ansprechpartnern verschieden, so doch durch französische Standards vereint. In Russland werden die ersten konkreten Anfragen auch im Wasser und Abwasser-Bereich in die Pilotphase begleitet und in China stellt die Gründung der ersten eigenen Gesellschaft Woltank Adisa Shanghai Environmental Technology Ltd. einen echten Meilenstein dar. Der chinesische Markt hat in 2018 etwa soviel Rohmaterial (Epoxyd-Harze) verarbeitet wie die Stamm-Märkte in Europa.

Zur Stärkung des Eigenkapitals der Woltank-Adisa Holding AG sowie zur Finanzierung des zukünftigen Wachstums und der geplanten Innovationen wurde von der Hauptversammlung am 20. August beschlossen, das Stammkapital von 563.074 auf 1.034.421 Euro zu erhöhen. Eine weitere Erhöhung fand mit Beschluss vom 16.01.2019 statt auf insgesamt 1.111.000 Aktien Stand heute.

Insgesamt wurde durchgängig an allen Standorten der Gruppe an Forschung und Entwicklung gearbeitet, mit dem Ziel, rund 10% der Ausgaben in die Bereitstellung von zukünftigen Alleinstellungsmerkmalen zum Vorteil unserer Kunden zu investieren. Begleitend dazu wurde regelmäßig das Portfolio an Patenten und Marken bewertet und gepflegt. Nicht zuletzt in diesem Zusammenhang wurde in 2018 der Anteil an der OnO Water Protection GmbH von 75,5% auf 100% erhöht.

Um der vergrößerten Anzahl an Aktionären Rechnung zu tragen, wurde 2018 der Aufsichtsrat von drei auf fünf Mitglieder erweitert.

Die neu erstellte Homepage www.woltank-adisa.com wurde laufend erweitert und mit neuen Informationen versorgt.

1.2. Gesellschafterdarlehen mit Rangrücktritt

Das Gesellschafter-Darlehen über 1,0 Millionen Euro ist nach wie vor nachrangig. Die Darlehensgeber sind damit mit ihrem Anspruch auf Tilgung und Verzinsung der gewährten Darlehen hinter alle Verbindlichkeiten der Gesellschaft Woltank-Adisa Holding AG gegenüber Banken zurückgetreten.

1.3. Bericht über die Zweigniederlassungen

Die Gesellschaft Woltank-Adisa Holding AG unterhält derzeit keine Zweigniederlassungen.

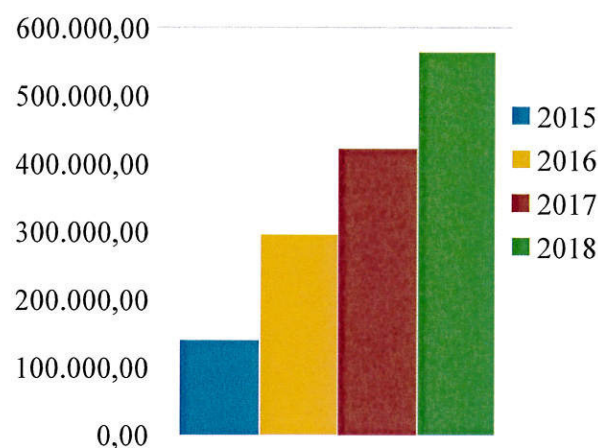
1.4. Kennzahlen zur Ertragslage

1.4.1. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse gliedern sich wie folgt:

	2015 EUR	2016 EUR	2017 EUR	2018 EUR
Umsatzerlöse	139.200	293.978	421.077	562.559

Umsatzerlöse



Die Umsätze im Jahr 2018 resultieren aus der Nutzung von Patenten und Markenrechten sowie aus Beratungsleistungen.

1.4.2. Investitions- und Finanzierungsbereich

Die Investitionen im Wirtschaftsjahr 2018 sind aus dem Anlagespiegel ersichtlich.

1.4.3. Personal- und Sozialwesen

Im Wirtschaftsjahr 2018 wurde ein Dienstnehmer beschäftigt.

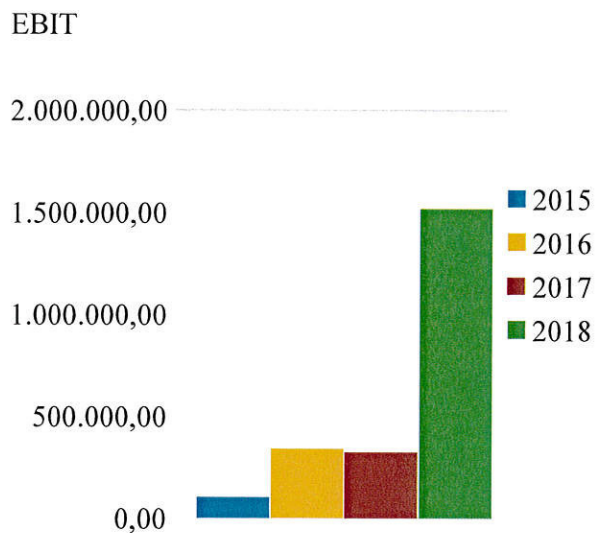
1.4.4. Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern entspricht dem um den Zinsaufwand korrigierten Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (neu: Ergebnis vor Steuern).

Die Berechnung erfolgt folgendermaßen:

Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit t/ (neu: Ergebnis vor Steuern)
+ Zinsen und ähnliche Aufwendungen gem. § 231 Abs 2 Z 15 bzw. Abs 3 Z 14 UGB
= Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)

	2015 EUR	2016 EUR	2017 EUR	2018 EUR
EBIT	102.262	336.027	323.232	1.515.129



1.4.5. Kapitalrentabilität

Grundsätzlich werden die Kapitalrentabilitäten auf Basis des Kapitals zum Anfang des Geschäftsjahres berechnet.

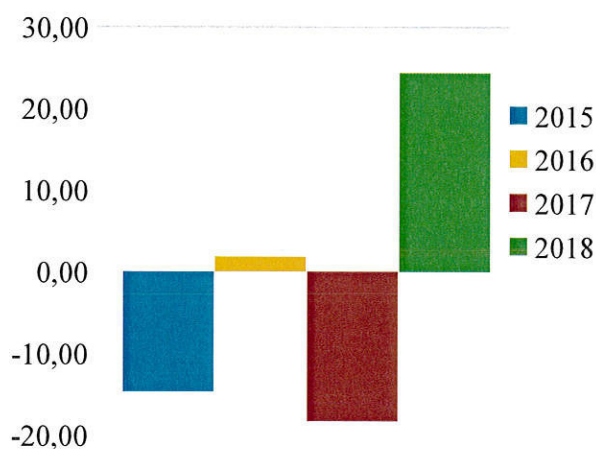
1.4.5.1. Eigenkapitalrentabilität (Return on Equity - ROE)

Die Eigenkapitalrentabilität ergibt sich aus dem Verhältnis des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zum Eigenkapital und berechnet sich folgendermaßen:

$$\text{Eigenkapitalrentabilität} = \frac{\text{Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit}}{\text{Eigenkapital}} \times 100$$

	2015 %	2016 %	2017 %	2018 %
Eigenkapitalrent.	-14,65	1,80	-18,21	24,34

EIGENKAPITALRENTABILITÄT



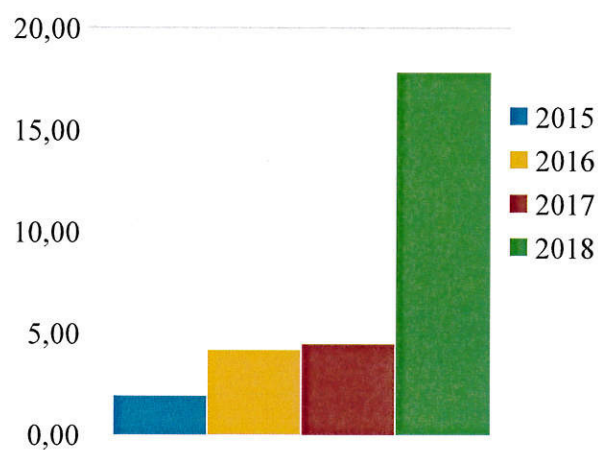
1.4.5.2. Gesamtkapitalrentabilität (Return on Investment - ROI)

Die Gesamtkapitalrentabilität ergibt sich aus dem Verhältnis des Ergebnisses vor Zinsen und Steuern zum Gesamtkapital.

$$\text{Gesamtkapitalrentabilität} = \frac{\text{Ergebnis vor Zinsen und Steuern}}{\text{Gesamtkapital}} \times 100$$

	2015 %	2016 %	2017 %	2018 %
Gesamtkapitalrent.	1,90	4,14	4,44	17,79

GESAMTKAPITALRENTABILITÄT



1.5. Kennzahlen zur Vermögens- und Finanzlage

1.5.1. Nettoverschuldung (Net Debt)

Die Nettoverschuldung ergibt sich als Saldo des verzinslichen Fremdkapitals und der flüssigen Mittel.

verzinsliches Fremdkapital
- flüssige Mittel
= Nettoverschuldung

Für das verzinsliche Fremdkapital wurden folgende Posten angesetzt:

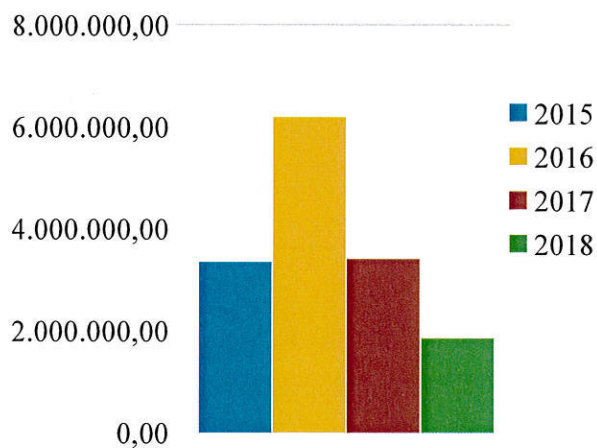
- Anleihen
- Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten
- Verbindlichkeiten aus Darlehen
- Rückstellungen für Abfertigungen
- Rückstellungen für Pensionen
- Rückstellungen für Juiläumsgelder

Die flüssigen Mittel setzten sich wie folgt zusammen:

- Kassenbestand, Schecks, Guthaben bei Kreditinstituten
- Wertpapiere des Umlaufvermögens

	2015 EUR	2016 EUR	2017 EUR	2018 EUR
Nettoverschuldung	3.332.962	6.172.561	3.399.416	1.845.561

NETTOVERSCHULDUNG



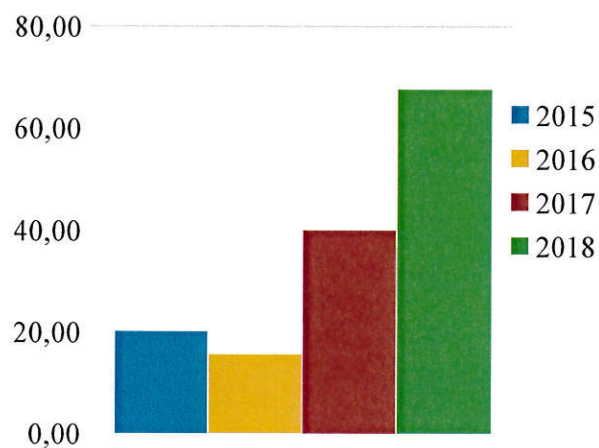
1.5.2. Eigenkapitalquote (Equity Ratio)

Die Eigenkapitalquote stellt den Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital dar.

$$\text{Eigenkapitalquote} = \frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Gesamtkapital}} \times 100$$

	2015 %	2016 %	2017 %	2018 %
Eigenkapitalquote	20,01	15,49	39,91	67,57

EIGENKAPITALQUOTE



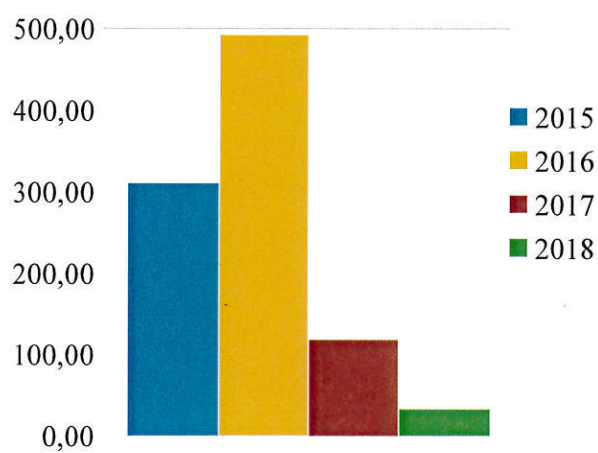
1.5.3. Nettoverschuldungsgrad (Gearing)

Der Nettoverschuldungsgrad entspricht dem Verhältnis der Nettoverschuldung zum Eigenkapital

$$\text{Nettoverschuldungsgrad} = \frac{\text{Nettoverschuldung}}{\text{Eigenkapital}} \times 100$$

	2015 %	2016 %	2017 %	2018 %
Nettoversch.grad	309,63	490,85	117,14	32,08

NETTOVERSCHULDUNGSGRAD



1.5.4. Cash-Flow-Kennzahlen

Der Cash-Flow wurde entsprechend den Berechnungsgrundsätzen des KFS/BW 2 unter Anwendung der indirekten Methode aufgestellt. Die Teilergebnisse der Geldflussrechnung sind folgende:

	2017	2018
- Geldfluss aus der operativen Tätigkeit	2.226.045	-771.892
- Geldfluss aus der Investitionstätigkeit	-369.892	-296.901
- Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-1.610.064	751.984

2. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und die Risiken des Unternehmens

2.1. Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens

Die Verstärkung der Tätigkeiten im Bereich der Flachbodentanks wird weiter vorangetrieben. Es ist damit die erste der drei strategischen Einheiten in einem guten Fahrwasser, mit guten Aussichten auf Erweiterung in die petrochemische Industrie. Das damit zusammenhängende Geschäft aus dem reinen Verkauf von Spezialharzen wächst immer noch überproportional, wobei sich hier nun klar der seit mehreren Jahren erwartete Trend zu LNG (Flüssiges Erdgas) zeigt. In 2019 erwarten wir ein überproportionales Wachstum der schlüsselfertigen LNG Tankanlagen vor allem für die Betankung von Nutzfahrzeugen. Die Finanzierungen der Europäischen Union sind diesbezüglich annonciert und auch China hat den Bau von 20.000 LNG Tankstellen bis 2025 bekanntgegeben.

Als dritter strategischer Unternehmenszweig wird die Boden- und Grundwassersanierung konsolidiert vorangetrieben und für den Export vorbereitet. Das Interesse an In-Situ Sanierungstechnologie ist vor allem in ehemaligen Entwicklungsländern sehr ausgeprägt, und die letzten Entwicklungen der Maremmana Ecologia Srl werden diesbezüglich ein klares Alleinstellungsmerkmal darstellen können.

Am Aufbau der Vertriebskanäle in Russland und Südamerika wird weiter gearbeitet, Indien und Nordamerika werden vorbereitet und entsprechende Geschäftspläne in der zweiten Jahreshälfte bewertet werden. Erwartet wird in 2019 ein konsolidierter Umsatz von 45 Mio. Euro.

2.2. Wesentliche Risiken und Ungewissheiten

Das wesentlichste Risiko bleibt ein Wertverlust der Beteiligungen. Es wird daher eine strenge Planung und Planvergleich durchgeführt und quantitativ als auch qualitativ in Quartalsberichten dokumentiert. Falls es notwendig erscheint, wird man in der Funktion als Gesellschafter bzw. Aktionär im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten entsprechende unterstützende Hilfeleistungen zukommen lassen.

Vor allem durch die langen Zahlungsziele in Italien, wird darauf hingewiesen, dass die Beteiligungen auch aufgrund angespannter Liquiditätssituationen an Wert verlieren können. Diese sind bei der derzeitigen Lage im Hauptmarkt Italien nicht auszuschließen, auch wenn die Bewertungsmechanismen zur Beurteilung der Bonität von potentiellen Kunden sehr zuverlässig funktionieren. Um die Datenlage in Italien zu verbessern, wird verstärkt gemeinsam an der Geschäftsplanung gearbeitet (Sales Plan), und weiters ein zentraler Vertriebsdienst Italien angestrebt, der nach Geschäftsbereichen und nicht mehr territorial organisiert sein wird. Bei der Tochter Maremmana Ecologia Srl besteht ein Risiko aufgrund der (indirekten) Abhängigkeit von ENI von über 75%; dies wird im Laufe des Jahres durch verstärkte Export Maßnahmen relativiert werden.

Weiterführend kann in einzelnen nationalen Märkten eine lokale Marktsättigung zu einem partiellen Umsatzrückgang führen. Als Gegenmaßnahme dazu wirken die drei strategischen Unternehmensbereiche antizyklisch kompensierend.

Ein allgemeines Risiko ergibt sich aus der Handarbeit der Installationsmethode im ersten Bereich der Tankbeschichtungen. Dort können Verarbeitungsfehler zu Garantieleistungen führen. Diese variieren in ihrer Bedeutung mit der Größe des einzelnen Tanks.

Die Gemengelage der gesetzlichen Vorschriften ist weltweit in kontinuierlicher Weiterentwicklung. Ein prominentes Beispiel dafür ist die bekannte Europäische Richtlinie REACH. Im Rahmen der nun mehr verpflichtenden Registrierungen der einzelnen Produkte kann es von Fall zu Fall teilweise leichte Anpassung von Produkten und Formeln geben. Im Besonderen kann dies Härter für Harze betreffen, wo eine den bekannten Allergenstatus eines Amin-Härters vermindernde Vorreaktion nicht mehr erlaubt ist. In solchen Fällen wird durch eine Weiterentwicklung der Formel und angepasste Schutzmaßnahmen wirksam und vollständig Abhilfe geschaffen.

Die Altersstruktur der Mitarbeiter der operativen Tochtergesellschaften ist ausgewogen. Trotzdem ist der Verlust durch Rente oder Arbeitswechsel von guten Mitarbeitern ein Risiko, das durch konstante Weiterbildung und Ausbildung von neuen Mitarbeitern mit immer besseren technischen Grundkenntnissen verringert wird.

3. Bericht über die Forschung und Entwicklung

Die Forschung und Entwicklung zur strategischen Entwicklung der einzelnen Geschäftsbereiche wird in den Tochtergesellschaften selbst durchgeführt. Auf Holding Ebene findet keine direkte Entwicklungsarbeit statt. Die Entwicklungen entstehen hauptsächlich aus der Frage, mit welchen technischen Mitteln man die Risiken aus der Arbeitssicherheit der Arbeiter minimieren oder ausschließen könnte, beziehungsweise der Effizienzsteigerung und Schaffung von Alleinstellungsmerkmalen als zukünftige Wettbewerbsvorteile. Ein Beispiel stellt die effizienzgesteigerte In-Situ Sanierung von kontaminierten Böden und Grundwasser dar, an der die Tochter Maremmana Ecologia Srl erfolgreich arbeitet.

4. Berichterstattung über wesentliche Merkmale des internen Kontroll- und des Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess

Der Vorstand hat ein internes Kontrollsystem eingerichtet, das sicherstellt und gewährleistet, dass die einzelnen Resorts und Personen die ihnen zugerechneten Aufgaben effektiv und effizient erfüllen. Entscheidungen werden grundsätzlich nach Rücksprache mit dem Vorstand oder dem jeweiligen Vorgesetzten nach dem Vier-Augen-Prinzip getroffen.

Seit dem Jahr 2018 wird die Buchhaltung im Unternehmen selbst erstellt, woraus tagesaktuelle Zahlen resultieren, welche sich positiv auf das interne Kontrollsystem auswirken. Die klare Trennung zwischen Belegverwaltung und Belegverarbeitung wird durch verschiedene Zuständigkeiten sichergestellt. Ebenfalls wurde ein Risikocheck durchgeführt und dokumentiert.

Vor Aufnahme von Geschäftsbeziehung in Gebieten mit kritischen Situationen werden konsequent Anfragen bei der Wirtschaftskammer Österreich und folgend beim österreichischen Außenministerium gestellt und dokumentiert.

Auf Gruppenebene wurden die Begrenzungen der Vollmachten des Vorstandes der Woltank-Adisa Holding AG auch einzeln auf jede Gesellschaft angewandt, was eine weitere Kontrollmöglichkeit und Risikominimierung bzw. Frühwarnung erlauben wird.

31.05.2019

