

NanoRepro AG

Jahresabschluss

zum

31.12.2017

Inhaltsverzeichnis

Lagebericht	1
Bilanz zum 31. Dezember 2017	26
Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar 2017 bis zum 31. Dezember 2017	27
Anhang	28

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2017

I. Grundlagen der Gesellschaft

1. Geschäftsmodell

Die in Marburg an der Lahn ansässige NanoRepro AG ist auf die Entwicklung, die Herstellung und den nationalen sowie internationalen Vertrieb von medizinischen Selbsttests spezialisiert und dabei vorwiegend in der gesundheitlichen Planung und Vorsorge tätig.

Das Unternehmen adressiert dabei einen schnell wachsenden Markt, der durch das stetig steigende Gesundheitsbewusstsein der Bevölkerung geprägt ist und in den kommenden Jahren weiter an Bedeutung gewinnen wird.

Seit dem 10. Oktober 2008 ist die NanoRepro AG börsennotiert und gehört zu den Innovationsführern im Bereich der Selbstdiagnostik.

NanoRepro hat 25 Schnelltests im Portfolio und baut dieses kontinuierlich aus. Unter anderem hat das Unternehmen bereits 2 Schwangerschaftstests, einen Test zur Fruchtbarkeitsbestimmung beim Mann, einen Test zur Magengesundheit sowie eine Palette von verschiedenen Allergie-Tests und Tests zur gesundheitlichen Vorsorge am Markt etabliert.

Mit den Schnelltests werden bestimmte Antikörper bestimmt, wobei je nach Test entsprechende Körpersubstanzen, etwa Urin, Blut, Scheidensekret oder Sperma, verwendet werden. Die Tests eignen sich sowohl zur Durchführung zuhause als auch durch den medizinischen Fachgebrauch.

Alle Produkte sind durch eine Benannte Stelle CE-zertifiziert und auf diese Weise für den Vertrieb in Europa zugelassen. Außereuropäische Zulassungen erfolgen separat im jeweiligen Land und bedürfen einer Zulassungszeit zwischen 3 Monaten und 2,5 Jahren.

Um den Kunden nach Vorabdiagnose nicht mit seinem „Problem“ allein zu lassen und zukünftig vorzubeugen, hat die NanoRepro AG die Marke „Alphabiol“ übernommen, um Synergieeffekte und wiederkehrende Erträge nutzen zu können. Es ist langfristig geplant, für jeden Schnelltest ein passendes Nahrungsergänzungsmittel anbieten zu können: in Bezug auf den Spermientest Fer-tiQUICK, die Schwangerschaftstests GraviQUICK & GraviQUICK Frühtest sowie den Menopause-test und den Eisenmangel-Schnelltest wurde das Konzept bereits erfolgreich umgesetzt.

1. Strategie

- **Grundlegendes**

Gesundheit ist ein nicht zu unterschätzendes Gut, trotzdem werden Symptome verschiedenster Krankheiten von vielen Menschen ignoriert. Oftmals fehlt die Zeit für den Gang zum Arzt oder sie wird in der schnelllebigen, durch viele Aktivitäten geprägten Zeit, nicht eingeplant. Vorsorge und

Prävention, die von zuhause möglich ist, rückt zunehmend in den Fokus der Öffentlichkeit.

Der globale Markt für diagnostische Vor-Ort-Anwendungen (Point-of-Care) im medizinischen Bereich ist ein Wachstumsmarkt. Global betrachtet wird allein für die Jahre 2013 bis 2018 ein durchschnittliches jährliches Wachstum um 10,4 % erwartet.

Die NanoRepro AG setzt mit der Entwicklung, der Herstellung und dem Vertrieb von Selbstdiagnostika zur Eigenanwendung schon heute auf diesen schnell wachsenden Markt, der durch das zunehmende Gesundheitsbewusstsein der Bevölkerung geprägt ist und in den kommenden Jahren weiter an Bedeutung gewinnen wird.

Mit einem innovativen und einzigartigen Portfolio gehört die NanoRepro AG zu den Marktführern im Bereich der Entwicklung, der Herstellung und dem Vertrieb von Schnelltests zur Eigenanwendung. Anspruch des Unternehmens ist, diese Position weiter zu stärken und eine international bedeutende Rolle einzunehmen.

Bereits heute existieren 25 Schnelltests aus den Bereichen Fruchtbarkeit, gesundheitliche Vorsorge, Allergien sowie Infektionskrankheiten. Mit Hilfe eines erfahrenen Teams gelingt es, die Pipeline kontinuierlich und nachhaltig zu erweitern. Das Produktportfolio wird schrittweise gefüllt, wobei Ziel ist, die gesamte Wertschöpfungskette von der Entwicklung über die Zulassung bis hin zur Vermarktung abzubilden.

- **Produktentwicklung, Beschaffung und Produktion**

Die NanoRepro AG sieht ihre Aufgaben darin, qualitativ hochwertige und innovative Produkte für die gesundheitliche Vorsorge eines jeden Menschen zu liefern. Das Unternehmen gehört in Deutschland zu den führenden Unternehmen auf dem Sektor der Selbstdiagnostika.

Schon seit Jahren steigen weltweit das Interesse an der Selbstdiagnose und die Nachfrage nach entsprechenden Produkten. Auch zukünftig wird ein stetiges Wachstum dieses medizinischen Marktsegments erwartet.

Qualität und Liefersicherheit des Unternehmens werden durch ein kompetentes und erfahrenes Management-, Gesellschafter- und Mitarbeiterteam sichergestellt. Die MitarbeiterInnen der NanoRepro AG sind in ihrem Bereich professionell ausgebildet und tragen damit besonders zum Erfolg des Unternehmens bei.

Um die hohen Qualitätsansprüche der Kunden erfüllen zu können, arbeiten die Wissenschaftler der NanoRepro AG eng mit Institutionen wie der Universität Marburg oder auch dem Forschungszentrum für Medizintechnik und Biotechnologie, Bad Langensalza, zusammen.

Hinsichtlich der Entwicklung des Produktportfolios wird höchste Flexibilität sowie eine kurze Time-to-Market gewährleistet. Einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren liegt in der kontinuierlichen Optimierung der Produktions- und Herstellungskosten, um personalisierte Diagnostik „Made in Germany“ auch in Schwellen- und Entwicklungsländern anbieten zu können.

Hier arbeitet die NanoRepro AG mit einem deutschen Entwicklungspartner zusammen, der die Ideen, die NanoRepro hat, auf Machbarkeit überprüft, exklusiv für NanoRepro entwickelt und produziert. NanoRepro ist alleiniger Eigentümer der Tests und hat das alleinige Vertriebsrecht.

Alle zukünftig neuen Schnelltests werden mit dem Partner entwickelt und bereits bestehende Produkte des Portfolios werden neu entwickelt, um Margenverbesserungen zu erzielen. Dies führt zu einer Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit, da das Unternehmen im Vergleich zu anderen Wettbewerbern kostengünstiger produzieren und in Folge dessen günstiger an Endkunden verkaufen kann. Dies ist vor allem für den Vertrieb in Schwellen- und Entwicklungsländern mit niedrigem Preisniveau ein entscheidender Faktor.

- **Rechtlicher Rahmen - Zertifizierung der Produkte**

Alle Produkte der NanoRepro AG sind immunochromatografische Tests zur Bestimmung von Antikörpern aus der entsprechenden Substanz zur Eigenanwendung (Immunoassay), also solche, die zur Verwendung von Laien in der häuslichen Umgebung sowie im B2B Bereich in Arztpraxen und Kliniken vorgesehen sind.

Es sind in-vitro-Diagnostika gemäß den grundlegenden Anforderungen der Richtlinie 98/79/EG Artikel 9 Absatz 1 Satz 2 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 27.10.1998 über in-vitro-Diagnostika.

Alle Schnelltests der NanoRepro AG sind bei der mdc medical device certification GmbH in Stuttgart zertifiziert und damit für den Vertrieb in Europa zertifiziert.

Außerhalb Europas bedarf der Verkauf der Schnelltests einer eigenen Zulassung im entsprechenden Land; dies kann zwischen 3 (z.B. Vereinte Arabische Emirate), 9 (z.B. Saudi-Arabien) und 2,5 Jahren (z.B. Brasilien) Zeit in Anspruch nehmen.

II. Wirtschaftsbericht

1. Gesamtwirtschaftliche Entwicklung und branchenbezogene Rahmenbedingungen

1.1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Die Weltwirtschaft hat sich in 2017 leicht verbessert bei anhaltend schwierigen Rahmenbedingungen. Sie verzeichnete ein moderates Wachstum. Weltweit stieg das Bruttoinlandsprodukt um ca. 3 % und lag damit über dem Vorjahresniveau.

Während die etablierten Märkte um rund 2 % gewachsen sind, erzielten die Wachstumsmärkte einen Anstieg von etwa 5 %. In Nordamerika und Westeuropa wuchs die Wirtschaft im Gesamtjahr mit jeweils ca. 2 %. Die Entwicklung in Japan lag ebenfalls bei etwa 2 %. Asien (ohne Japan) konnte ein Wirtschaftswachstum von ca. 6 % verzeichnen, wobei das Wachstum in China leicht

darüber lag. Osteuropa erreichte ein Wachstum von etwa 4 %, eine leichte Verbesserung der wirtschaftlichen Lage in Russland trug dazu bei. Das Gebiet Nahost/Afrika konnte eine Steigerung von etwa 2 Prozent verzeichnen, Lateinamerika erreichte nach einem Rückgang im vorhergehenden Jahr im Berichtszeitraum ein Wachstum von etwa 1,5 %.

Weltweit auf dem Niveau des Vorjahres hielt sich die Arbeitslosigkeit mit ca. 7,5 % nahezu auf Vorjahresniveau. Die Arbeitslosenquote lag in Westeuropa bei etwa 8,5 Prozent und damit jeweils unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums. In Nordamerika lag sie bei etwa 4,5 Prozent und in Lateinamerika stieg die Arbeitslosenquote an, sie erreichte etwa 9,5 %. In Osteuropa ging die Arbeitslosenquote im Vergleich zum Vorjahr leicht auf 6,5 % zurück, während sich Afrika /Nahost und Asien (ohne Japan) auf Vorjahresniveau hielten.

Die Inflation lag weltweit bei etwa 3 % und damit unter Vorjahresniveau. In den etablierten Märkten konnte im Vergleich zum Vorjahr ein Anstieg der Inflationsrate auf rund 2 % verzeichnet werden. Sowohl in Nordamerika als auch Westeuropa und Japan wurde ein Anstieg verzeichnet. Die Wachstumsmärkte hingegen verzeichneten hingegen einen deutlichen Rückgang der Inflationsrate gegenüber dem Vorjahresniveau auf rund 5 %. Insgesamt entwickelten sich die einzelnen Regionen unterschiedlich. In Lateinamerika ging die Inflation gegenüber dem Vorjahr deutlich zurück. In Asien (ohne Japan) und Osteuropa blieben die Inflationsraten in etwa auf Vorjahresniveau. In Afrika/Nahost zeigte sich ein Anstieg der Inflationsrate auf etwa 6 Prozent.

Die Währungen in den Wachstumsmärkten waren im Jahresdurchschnitt volatil. Der US-Dollar blieb im ersten Quartal stabil und wertete im Jahresverlauf deutlich ab. Zum Jahresende schloss der Kurs bei 1,20 US-Dollar gegenüber dem Euro. Im Jahresdurchschnitt hat der Dollar zum Euro leicht abgewertet. Die türkische Lira verzeichnete die deutlichste Abwertung. Dagegen hat der russische Rubel wesentlich aufgewertet.

1.2 Branche

Der globale Markt für diagnostische Vor-Ort-Anwendungen (Point-of-Care) im medizinischen Bereich ist ein Wachstumsmarkt. Global betrachtet, wird für die Jahre 2013 bis 2018 ein durchschnittliches jährliches Wachstum (CAGR) um 10,4 % erwartet. Dabei ist Nordamerika mit einem erwarteten Volumen in 2018 von EUR 4,91 Mrd. der weltweit größte Markt. Direkt dahinter folgt der gesamteuropäische Markt mit einem Volumen von EUR 3,60 Mrd., wobei Deutschland innerhalb Europas den mit Abstand größten Anteil ausmacht. Hierzulande soll sich das Volumen in 2018 auf EUR 1,10 Mrd. belaufen und rund ein Drittel des europäischen Marktes ausmachen. Die stärkste Wachstumsregion weltweit ist hingegen der asiatisch-pazifische Raum, mit einem erwarteten CAGR von 14,8 %, gefolgt von weiteren Regionen der Welt, die auf 12,1 % Wachstum kommen. Hierin inkludiert sind Afrika und Südamerika.

Eine Untergruppe der diagnostischen Vor-Ort-Anwendungen sind freiverkäufliche Selbsttests für die Heimanwendung. Auch hier besteht ein hohes Wachstumspotenzial. Es wird davon ausge-

gangen, dass das Marktvolumen für Selbsttests in Europa von EUR 2,12 Mrd. in 2013 auf EUR 3,22 Mrd. in 2018 ansteigt. Dies entspricht einem CAGR von 8,7 % bzw. einem Anstieg um über 50 % innerhalb von 5 Jahren. Deutschland ist auch bei Selbsttests der größte Markt in Europa, mit einem CAGR von 9,0 % und einem erwarteten Marktvolumen von fast EUR 1 Mrd. in 2018. Dabei gehören z.B. Tests für Infektionskrankheiten oder Fertilitätstests zu den wachstumsstärksten Produktgruppen.

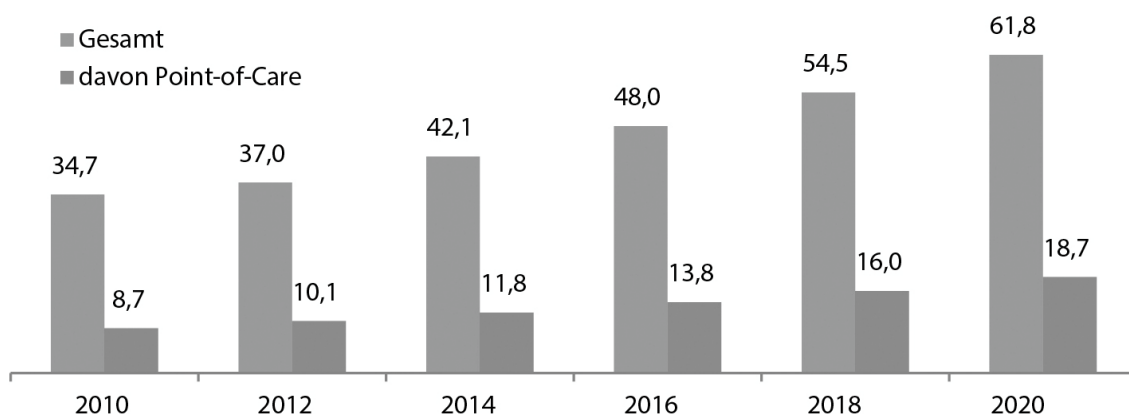
1.3 NanoRepro und Branche

- **Der weltweite Markt für In-vitro-Diagnostika**

Die Entwicklung von Diagnostika auf globaler Ebene ist dynamisch. Gemäß den Schätzungen von A.T. Kearney sind global durchschnittliche jährliche Wachstumsraten bis zum Jahr 2020 von rund 6,0% zu erwarten. Während der europäische Markt nur langsam zulegt, werden die Wachstumsregionen im Bereich der BRIC-Länder gesehen. Hier wird von einem CAGR bis 2020 von 16,4% ausgegangen. Eine der am stärksten wachsenden Regionen soll dabei China mit 17,5% sein.

Entsprechend dieser dynamisch erwarteten Entwicklung wird davon ausgegangen, dass der globale In-vitro-Diagnostikmarkt ausgehend von einem Niveau in 2010 von EUR 34,7 Mrd. auf EUR 61,8 Mrd. in 2020 anwachsen wird, was einem Anstieg um insgesamt 78% über 10 Jahre hinweg gleichkommt.

Weltweiter In-Vitro-Diagnostikmarkt (in Mrd. €)



Quelle: A.T. Kearney „Biophotonik – Zukunftsmarkt für Deutschland“, Oktober 2013; NanoRepro AG

Eine besondere Stellung im Bereich der Diagnostik nimmt die sog. patientennahe Diagnostik (POC-Diagnostik = pointofcarediagnostic) ein. Das wichtigste Kennzeichen von POC ist, dass die

Tests ohne spezielle Laborfachkenntnisse, zum Beispiel in der Arztpraxis, Apotheke oder beim Patienten zu Hause durchgeführt werden können. Die Palette reicht dabei von einem Schwangerschaftstest bis zu vollautomatischen Geräten. Der globale POC-Markt wächst mit 8% noch stärker als der Gesamtdiagnostikmarkt und wird sein Volumen, ausgehend von 2010, bis 2020 auf EUR 18,7 Mrd. mehr als verdoppeln. 2012 betrug das Umsatzvolumen bereits EUR 10,1 Mrd.

Innerhalb des POC-Marktes stellten noch 2012, mit rund 60% des Umsatzes, Blutzuckerteststreifen den Hauptumsatzträger des POC-Marktes dar. Diese Gewichtung wird sich gemäß den Erwartungen von A.T. Kearney in den kommenden Jahren zu Gunsten anderer Segmente verschieben, da diese höhere Wachstumsraten aufweisen, etwa im Bereich der Infektionskrankheiten und Tumormarker.

- **Medizinische Schnelldiagnostik für den häuslichen Gebrauch**

In Deutschland und Europa birgt der Diagnostik-Markt - insbesondere im Konsumgüterbereich - enormes Potential. Aufgrund der alternden Gesellschaften wächst das Bedürfnis nach Gesundheitsleistungen und erhöhter Lebensqualität.

Der European DiagnosticManufacturersAssociation zufolge belief sich der Umsatz des deutschen Diagnostik-Marktes im Jahr 2014 auf EUR 2,19 Mrd. Die umsatzstärksten und häufig nachgefragten Schnelldiagnostik-Produkte stammen aus den Bereichen Blutzucker und Schwangerschaft.

Der Diagnostik-Markt gewinnt auch im Bereich Kinderwunsch (Fruchtbarkeitstests) zunehmend an Bedeutung. Neben der Tatsache, dass seit 1970 das Alter der Frauen bei der ersten Geburt steigt – im Jahr 2015 lag es bei 29,6 Jahren – ist die Qualität der Spermien bei Männern seit dem Jahr 2000 um mind. 33 % gesunken. In aktuellen wissenschaftlicher Studien wurde unter anderem ein großer Einfluss von Umweltfaktoren des modernen Lebenswandels festgestellt, die steigende Prävalenz bestimmter Krankheiten zeigt jedoch auch Zusammenhänge auf.

Die Gründe für eine ungewollte Kinderlosigkeit verteilen sich in etwa zu gleichen Teilen auf Männer wie auf Frauen, jeweils 30% bis 40%. In etwa 15% bis 30% der Fälle liegen kombinierte Ursachen bei beiden Partnern vor. All diese Tatsachen führen dazu, dass Schwangerschaften in vielen Fällen nicht „einfach so“ passieren, sondern geplant werden. Fruchtbare Tage werden nicht durch Gefühl oder „einfaches Zählen“ ermittelt, sondern es werden Ovulationstests, die das Eisprung auslösende Hormon LH im Urin nachweisen, zur Hilfe genommen.

Die Schnelldiagnostik-Produkte im Bereich „Allergien“ werden nach Ansicht der Deutschen Gesellschaft für Allergologie und Klinische Immunologie in den nächsten Jahren ebenfalls steigende Nachfragen verzeichnen. Diese Entwicklung rührt daher, dass nahezu jeder zweite Mensch in Deutschland mittlerweile ein Allergie-Problem hat. Dabei sind 60-80% der Allergiker von mindestens zwei Allergien betroffen.

Ebenfalls auf dem Vormarsch liegen sexuell übertragbare Krankheiten. Während im Jahr 2000 noch weniger als 2.000 Syphilis-Ansteckungen in Deutschland gemeldet wurden, wurden im Jahr 2015 bereits mehr als 6.800 Erkrankungen gemeldet. Die Zahl hat sich mehr als verdreifacht.

Eine ähnliche Entwicklung ist bei der Krankheit „Chlamydien“ zu beobachten. Die Nachfrage nach Schnelltests im Bereich der sexuell übertragbaren Krankheiten wird also steigen und NanoRepro AG folgt mit der Markteinführung dieser Tests damit einem weiteren Trendmarkt.

Konsumenten weisen nach Einschätzung der Gesellschaft in den letzten Jahren generell verstärkt ein Interesse an Gesundheitsvorsorge auf, informieren sich und kaufen online. 55 % aller Internetnutzer, also 31 Mio. Kunden haben im Jahr 2016 ihre Arzneimittel in Versandapotheken bestellt. In 2015 waren es noch 49 % und in 2012 nur 30 % aller Internetnutzer.

- **Medizinische Schnelldiagnostik-Produkte für den professionellen Gebrauch**

Im Jahr 2016 waren weltweit laut Schätzungen von UNAIDS 36.7 Mio. Menschen an HIV erkrankt, fast 2/3 von ihnen in Afrika, südlich der Sahara-Region. In Osteuropa und Teilen Asiens nehmen die Fälle von HIV und AIDS stärker zu als in Afrika. Es wurde eine Zunahme von 120.000 im Jahr 2010 auf rund 190.000 HIV-Fälle im Jahr 2016 verzeichnet. In Russland sind mehr als 0,5 % der Bevölkerung erkrankt, das sind knapp eine Million Russinnen und Russen.

Mittels eines HIV-Schnelltests, der ein Ergebnis innerhalb von ca. 20 Minuten mit 99,9%iger Sicherheit vor Ort anzeigt, sollen Ärzte auf der ganzen Welt unterstützt werden, einzelne Infektionen zu diagnostizieren, die Mutter-Kind-Übertragung zu verhindern und die HIV-Prävalenz zu überwachen und Blutspenden zu untersuchen.

- **Wettbewerbsposition**

Der Markt für Point-of-Care Diagnoseprodukte (POC) in den zehn Hauptmärkten USA, Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien, Großbritannien, Japan, China, Indien und Brasilien wird von US\$ 2,13 Mrd. in 2015 auf US\$ 2,9 Mrd. in 2021 zunehmen, entsprechend einer jährlichen Wachstumsrate von 5,3%. Hierbei beinhaltet die Definition neben den Selbsttests auch mobile Messgeräte. Der relevante, globale Markt dürfte deutlich kleiner sein und sich im unteren dreistelligen Millionenbereich bewegen.

Die von der NanoRepro AG angebotenen medizinischen Schnelldiagnostik-Produkte für den häuslichen und professionellen Gebrauch sind immunochromatografische Schnelltests, die auf dem Prinzip einer Antigen-Antikörper-Reaktion beruhen.

Grundsätzlich stellt in Bezug auf jedes Produkt der Arzt eine Konkurrenz zum Unternehmen dar.

Wenn Patienten Beschwerden haben und den Arzt aufsuchen, schickt dieser die entsprechende Substanz (Blut, Urin, Scheidensekret, Sperma) in ein Labor, welches die Auswertung vornimmt (z.B. anti-tTG-IgA-Antikörper, die auf Glutenunverträglichkeit hinweisen) oder er nimmt die Auswertung direkt in der Praxis vor. Die Patienten erhalten dann entsprechend einige Tage später (im Fall der Auswertung durch das Labor) oder direkt (im Fall der Auswertung durch den Arzt) das Ergebnis.

Die Schnelltests der NanoRepro AG sollen nicht den Arzt ersetzen. Sie dienen ausschließlich einer ersten Tendenz, bei der man Zeit spart und innerhalb von wenigen Minuten ein Ergebnis vor Ort erhält. Es wird von Seiten der NanoRepro AG ausdrücklich empfohlen und in jeder Packungsbeilage erwähnt, unabhängig vom Ergebnis einen Arzt aufzusuchen.

Die Wettbewerbsintensität der einzelnen Produkte ist unterschiedlich. So vertreibt die STADA Arzneimittel AG mit Sitz in Bad Vilbel ("Stada") seit dem Jahr 2014 fünf vergleichbare Produkte. Der Vertrieb erfolgt nicht über einen eigenen Web-Shop, sondern über Apotheken und Online-Apotheken. Es haben folgende Produkte eine PZN Nummer und werden über Apotheken vertrieben: Eisen-Selbsttest, Glutenunverträglichkeits-Selbsttest, HelicobacterPylori-Selbsttest, Menopause-Selbsttest, FOB-Selbsttest.

Stada nimmt die Stellung des Vertriebs der Produkte ein, Hersteller ist im Fall von Stada die Mexacare GmbH, wobei Mexacare die Tests nicht eigens entwickelt. Das eigentliche Know-How eines jeden Tests kommt aus verschiedenen Ländern weltweit. Mexacare hat die Tests als Legal-Hersteller in Deutschland zertifiziert, Stada vertreibt die Tests.

Seit dem Jahr 2016 hat die Paul Hartmann AG unter der Marke „Veroval Selbsttests“ ein Portfolio von 14 Schnelltests auf dem Markt, welches sie in 16 Ländern europaweit vertreibt. 8 der 14 Schnelltests stammen aus dem Portfolio der NanoRepro AG, d.h. NanoRepro übernimmt die Rolle des Herstellers, die Paul Hartmann AG den Vertrieb der Produkte.

Die NanoRepro AG sieht Stada und auch die Paul Hartmann AG nicht als Konkurrenten, sondern als Partner, mit denen zusammen der Markt der „Home Health Tests“ aufgebaut wird. Die Awareness für dieses Thema beim Konsumenten muss geschaffen und an dieser Stelle fehlen einem Unternehmen der Größe der NanoRepro AG mit begrenztem Marketing-Budget finanzielle Mittel, um den Markt allein aufzubauen und vorherrschend bestimmen zu können. Was NanoRepro allerdings maßgeblich von seinen Wettbewerbern unterscheidet, ist die Tatsache, dass sie als alleiniges Unternehmen die Bereiche Entwicklung, Herstellung und Produktion vereint.

NanoRepro hat nach eigener Einschätzung auf dem Schnelltest-Markt in Deutschland keinen direkten Wettbewerber in Bezug auf die Schnelltests VagiQUICK, MilchCHECK und EierCHECK. Damit soll ausgesagt werden, dass exakt diese Schnelltests in Bezug auf zuvor genannte Produkte so nicht ein weiteres Mal über Apotheken mit einer entsprechenden Pharmazentralnummer (PZN) erhältlich sind.

Im Bereich des Online-Handels sind nach eigenen Recherchen der NanoRepro AG vergleichbare

Schnelltests erhältlich, die ebenfalls nach dem immunochromatografischen Testverfahren z.B. eine Glutenunverträglichkeit, einen Scheidenpilz, den Magenkeim Helicobacter Pylori oder auch Spermien im Ejakulat nachweisen. Allerdings sind diese nicht PZN-gelistet, also werden nicht über die Apotheke verkauft oder es handelt sich um Produkte eines ausländischen Herstellers, so dass die Tests zwar in Deutschland verfügbar sind, dennoch aber nicht als direkte Konkurrenz gesehen werden können, da sie erfahrungsgemäß über keine deutsche Gebrauchsanweisung verfügen und so in Deutschland von Endkunden nur eingeschränkt angewendet werden können.

In den Bereichen Ovulation und Schwangerschaft sind eine Vielzahl von Wettbewerbern geschäftlich aktiv.

Im Segment Ovulation sieht die NanoRepro AG als wesentlichen Wettbewerber Procter und Gamble mit dem Produkt Clearblue. Weitere Anbieter sind hier Laboklinika, Uebe und Estrade. Insgesamt gibt es ca. 25 Hersteller, allerdings nach Einschätzung der Gesellschaft mit geringen Marktanteilen. Die NanoRepro AG schätzt ihren Marktanteil in diesem Bereich auf weit unter 1%.

Im Bereich der Schwangerschaftstests hat Procter und Gamble in Deutschland mit dem Produkt Clearblue bei einem Umsatz von ca. EUR 12 Mio. einen Marktanteil von ca. 30%. Nächst größerer Hersteller ist Spree Pharma mit Femtest (Marktanteil: ca. 18%). Danach folgen Übe mit Cyclotest (Marktanteil: ca. 8%) und Medvec (Marktanteil: ca. 8%). Der Marktanteil der NanoRepro AG liegt im Bereich Schwangerschaftstests unter 0,2%. Insgesamt sind ca. 90 Hersteller am Markt.

Die Schwangerschaftstests sowie der Ovulationstest der NanoRepro AG werden aufgrund des umfangreichen Wettbewerbsumfelds nicht aktiv beworben, das Unternehmen setzt bzgl. der Vermarktung vor allem auf die Bewerbung und Bekanntmachung der innovativeren Produkte, die keinem intensiven Wettbewerb unterliegen.

2. Geschäftsverlauf

Die NanoRepro AG blickt auf einen erfolgreichen Geschäftsverlauf 2017 zurück. So verzeichnete das Unternehmen Umsätze in Höhe von EUR 1.659.280 bei einem Jahresfehlbetrag in Höhe von EUR 734.077.

NanoRepro hat sich im Jahr 2017 auf Produktentwicklung, vor allem aber auf den Vertrieb des Portfolios konzentriert. Es konnten folgende Meilensteine erreicht werden:

- Im Jahr 2017 wurde das Produktportfolio wie folgt optimiert: 1 Test (TSH CHECK) wurde neu entwickelt, 1 weiterer Test (AllergoCHECK) wurde verbessert und CholesterinCHECK wurde zwecks Neuentwicklung vorübergehend vom Markt genommen. Ende 2018 wird dieser neu eingeführt.
- Im April 2017 wurde die erfolgreiche Platzierung einer Kapitalerhöhung gegen Bar einlage aus dem genehmigten Kapital in Höhe von knapp 10 % des Grundkapitals bekannt gegeben. 565.028 neue Stücke zum Ausgabekurs von EUR 1,10 wurden

erfolgreich platziert. Der Bruttoemissionserlös in Höhe von EUR 621.530,80 soll der Warenavfinanzierung sowie der Expansion und Weiterentwicklung des Produktportfolios dienen.

- Im April 2017 hat das Unternehmen bekannt gegeben, dass es für das Jahr 2017 eine Umsatzsteigerung auf mindestens 2 Mio. Euro (+30% gegenüber 2016) und gegenüber dem Vorjahr (2016: - EUR 835.000) eine überproportionale Verbesserung des EBITDA anstrebt.
- Im April 2017 hat das Aufsichtsratsmitglied Frank Müller sein Aufsichtsratsmandat mit Wirkung zur Hauptversammlung 2017 aus privaten Gründen niedergelegt.
- Im April 2017 hat das Unternehmen Quartalszahlen bekannt gegeben und bestätigt, dass sich die positive Umsatzentwicklung planmäßig fortsetzt. Das EBITDA hat sich gegenüber Vorjahr ebenfalls wie geplant verbessert.
- Im Juli 2017 hat das Unternehmen gemeldet, dass der Vorstandsvertrag des amtierenden CFO, Herrn Michael Fuchs, vorzeitig verlängert wird. Michael Fuchs ist seit September 2016 CFO des Unternehmens. Er ist seit vielen Jahren einer der Hauptaktionäre der NanoRepro und verfügt über fundierte Erfahrungen in den Bereichen Finanzen sowie Portfolio/Investment-Management.
- Im August 2017 hat das Unternehmen die Zahlen zum 1. Halbjahr 2017 bekannt gegeben. Der Umsatz lag im 1. HJ 2017 bei EUR 855.000 und damit 67 % über dem entsprechenden Vorjahreswert. Auch der EBITDA-Verlust konnte im Vergleich zum Vorjahr deutlich verbessert werden von EUR -388.000 auf EUR -257.000 – trotz der um mehr als EURO 100.000 erhöhten Werbeaufwendungen.
- Im November 2017 wurde die erfolgreiche Platzierung einer Kapitalerhöhung gegen Bareinlage aus dem genehmigten Kapital in Höhe von knapp 10 % des Grundkapitals gemeldet. 622.000 neue Stücke zum Ausgabekurs von EUR 1,45 wurden erfolgreich platziert. Die Nachfrage lag höher als das Angebot. Der Bruttoemissionserlös in Höhe von EUR 901.900,00 soll der Weiterentwicklung des Produktportfolios sowie dem Aufbau der Marke „NanoRepro“ dienen.
- Im November 2017 hat das Unternehmen bekannt gegeben, dass es seinen Umsatz in den ersten 3 Quartalen des Jahres 2017 um rund 10 % auf EUR 1,16 Mio. (Vorjahr: EUR 1,04 Mio.) verbessert hat, das EBITDA verbesserte sich um rund 20 % auf EUR -396.000 (Vorjahr: EUR – 497.000).

-
- Im Dezember 2017 hat das Unternehmen ein deutschlandweites Listing bei dem Handelspartner dm vermeldet. Es werden ab April 2018 deutschlandweit in allen dm Filialen (1.860 Filialen) 4 Schnelltests der NanoRepro AG erhältlich sein: Der Getreideunverträglichkeitstest, der Test zur Fruchtbarkeitsbestimmung beim Mann, der Darmkrebs-Vorsorge-Test sowie der Eisenmangeltest.

Für die Zukunft plant das Unternehmen, die positive Umsatzentwicklung fortzusetzen, die nachhaltigen Partnerschaften zu vertiefen, neue aufzubauen und das Portfolio an innovativen Schnelltests entsprechend eigener Strategie und auf Wunsch der Vertriebspartner auszubauen.

3. Aktie

Die Aktien des Unternehmens sind zu rund 67 % im Streubesitz, 13 % halten Vorstand und Aufsichtsrat, rund 20 % sind in den Händen von dem Unternehmen bekannten Aktionären, die jeweils zwischen 5 % und 10 % halten. Das 52 Wochen Hoch in 2017 lag bei einem Kurs von EUR 2,38 (02.06.2017), das 52-Wochen-Tief bei EUR 0,96 (02.01.2017).

4. Mitarbeiter

Die Mitarbeiterzahl der NanoRepro AG belief sich im Jahr 2017 auf 16. Für das Jahr 2018 plant das Unternehmen, keine zusätzlichen Mitarbeiter einzustellen. Das Unternehmen ist mit seinem Stamm an MitarbeiterInnen für die Zukunft und weiteres Umsatzwachstum sehr gut aufgestellt.

Für das Engagement und den Einsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr bedankt sich der Vorstand ausdrücklich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der NanoRepro AG.

5. Forschung und Entwicklung

Die Gesellschaft hat auch im abgelaufenen Jahr weitere Schnelltests in der Entwicklung vorangetrieben. Die in diesem Zusammenhang aktivierten Aufwendungen beliefen sich auf EUR 346.519, die im Wesentlichen Personalkosten darstellen.

6. Lage

Der im Folgenden als Geschäftsjahr 2017 bezeichnete Zeitraum umfasst die Zeit zwischen 1. Januar 2017 und 31. Dezember 2017. Aufgrund von Rundungen ist nicht auszuschließen, dass sich einzelne Zahlen in diesem Lagebericht nicht exakt zur angegebenen Summe aufaddieren dass

Prozentangaben nicht genau die absoluten Werte widerspiegeln, die auf die sie sich beziehen.

a) Ertragslage

NanoRepro hat im Geschäftsjahr 2017 die Umsatzerlöse planmäßig vorangetrieben und diese mit insgesamt EUR 1.659.280 im Vergleich zum Vorjahr um 7,79 % gesteigert (2016: EUR 1.539.295). Das Unternehmen ist im Jahr 2017 in den Bereichen Vertrieb und Internationale Zulassungen entscheidende Schritte gegangen und hat mit der Gewinnung von nachhaltigen Vertriebspartnern eine verlässliche Basis für weiteres Wachstum geschaffen. Es wurden Auslandsverträge neu verhandelt, zusätzliche Distributionspartnerschaften geschlossen und Produktentwicklungen entscheidend vorangetrieben.

Der Inlandsumsatz belief sich im Jahr 2017 auf EUR 1.396.692 und hat sich damit im Vergleich zum Vorjahr um 10,50 % erhöht. Der Auslandsumsatz sank im Vergleich zum Vorjahr um 4,64 % auf EUR 262.588.

Die aktivierten Eigenleistungen lagen in 2017 mit EUR 312.609 über dem Niveau des Vorjahres (2016: EUR 313.045). Der Großteil der Eigenleistungen wurde in den Bereichen „Testentwicklungen“ sowie Internationale Zulassungen aktiviert. Die Personalaufwendungen lagen bei EUR 806.177 und sind gegenüber Vorjahr um 22,54 % gestiegen. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen lagen trotz erhöhter Marketing-Aufwendungen mit EUR 769.700 (2016: EUR 1.003.400) Der Jahresfehlbetrag der NanoRepro AG erhöhte sich im Geschäftsjahr 2017 auf EUR 734.100 (2016: EUR 551.400). Die Aussagekraft dieser Kennzahl ist gering, da die Vorjahreszahl durch die erstmalige Aktivierung latenter Steuern positiv beeinflusst war. Aussagekräftiger ist das EBITDA. Diese Kennzahl, die mehr die operative Entwicklung aufzeigt, verbesserte sich von EUR - 853.300 (2016) auf EUR – 449.500 in 2017.

Aufgrund von Verzögerungen im Bereich „Zulassungen“ hat das Unternehmen seine Umsatzprognose, die sie für 2017 gegeben hatte, nicht einhalten können. Die Verzögerungen lagen im Wesentlichen in der CE-Zulassung des TSH-Tests sowie der Länderzulassung „Russland“ durch den Kunden Paul Hartmann. Es sei an dieser Stelle gesagt, dass es sich um Umsatzverschiebungen und nicht um Umsatzausfälle handelt.

b) Finanzlage

Das Unternehmen verfügt zum 31. Dezember 2017 über eine Liquidität in Höhe von EUR 528.051 (2016: EUR 530.122) Dem kurzfristig gebundenen Vermögen in Höhe von EUR 1.655.857 stehen kurzfristige Verbindlichkeiten in Höhe von EUR 373.313 gegenüber. Zur Sicherung der künftigen Liquidität verweisen wir auf die Erläuterungen in Abschnitt („Risiken“). Die Finanzlage soll anhand der folgenden Kapitalflussrechnung hinsichtlich der Kapitalflüsse dargestellt werden:

Kapitalflussrechnung DRS 21

in T€	2017	2016	Delta	
			T€	%
Jahresfehlbetrag	-734,1	-551,7	-182,4	33,1
+/- Abschreibungen/Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	193,0	208,8	-15,8	-7,5
= Brutto-Cashflow vor Veränderung des Working Capitals	-541,0	-342,9	-198,2	57,8
+/- Zunahme/Abnahme der mittel- und kurzfristigen Rückstellungen	-48,7	66,4	-115,0	-173,3
-/+ Zunahme/Abnahme der Vorräte, Forderungen aus LuL sowie anderer Aktiva	-528,7	-45,8	-482,9	1.054,5
+/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus LuL sowie anderer Passiva	-36,7	105,3	-142,0	-134,9
+/- Zinsaufwendungen/Zinserträge	10,2	4,3	5,9	135,6
+/- Ertragsteueraufwand/-ertrag	0,2	-557,0	557,2	-100,0
-/+ Ertragsteuerzahlungen/-erstattung	-0,2	0,0	-0,2	0,0
= Cashflow aus der lfd. Geschäftstätigkeit	-1.144,9	-769,7	-375,2	48,7
- Auszahlungen für Investitionen in das imm. AV	-346,5	-380,2	33,6	-8,9
- Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-3,8	-0,8	-3,0	358,8
+ erhaltene Zinsen	0,2	0,6	-0,4	-70,3
= Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-350,1	-380,4	30,3	-8,0
+ Einzahlungen aus EK-Zuführungen von Gesellschaftern des MU	1.523,4	1.312,1	211,3	16,1
+ Einzahlungen aus der Begebung von Anleihen und der Kreditaufnahme	0,0	142,5	-142,5	-100,0
- Auszahlungen aus der Tilgung von Anleihen und Krediten	-20,1	0,0	-20,1	0,0
- gezahlte Zinsen	-10,4	-4,9	-5,5	111,3
= Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	1.492,9	1.449,7	43,2	3,0
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	-2,1	299,6	-301,7	-100,7
+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	530,1	230,5	299,6	130,0
= Finanzmittelfonds am Ende der Periode	528,1	530,1	-2,1	-0,4

c) Vermögenslage

Die Eigenkapitalquote der Gesellschaft ist in der Berichtszeit im Vergleich zum Vorjahr auf 91,10 % gestiegen und damit überdurchschnittlich hoch.

Das Umlaufvermögen besteht weitgehend aus Liquidität und liquiditätsnahen Werten, so dass der bilanzierte Vermögensbestand kaum risikobelastet ist.

7. Finanzielle und nicht finanzielle Leistungsindikatoren

Die finanziellen Leistungsindikatoren der Gesellschaft bestimmen sich im Wesentlichen nach der Möglichkeit der Gesellschaft, die erforderlichen Finanzmittel zum weiteren Aufbau der Gesellschaft bereitstellen zu können. Komplexe Finanzanlagen werden nicht gehalten. Die Finanzierung erfolgt weitgehend eigenfinanziert. Die erforderliche Liquidität wird bar vorgehalten.

Im nicht finanziellen Bereich ist die Gesellschaft auf die Gewinnung und das Halten von Mitarbeitern in Forschung und Vertrieb fokussiert und arbeitet regelmäßig an der Straffung der Organisation.

III. Nachtragsbericht

Nach Ende des Berichtszeitraums ist bilanziell folgendes Ereignis bei NanoRepro eingetreten:

Ein wichtiger Meilenstein ist dem Unternehmen mit erfolgreicher Zulassung und CE-Kennzeichnung des TSH-Schnelltests im März 2018 gelungen. Der Test wurde bzgl. der Entwicklung bereits im Jahr 2017 fertiggestellt und im März 2018 hat er die Zulassung durch die Benannte Stelle erhalten. Da es sich bei dem Test u.a. um ein Produkt für das Paul Hartmann / Veroval Portfolio handelt, wird sich der Umsatz zukünftig um einen 6-stelligen Betrag per Annum verbessern.

IV. Prognosebericht

In den Jahren 2015 und 2016 hat das Unternehmen im Rahmen einer umfangreichen Restrukturierung den Grundstein für erfolgreiches Wachstum gelegt.

Für das Geschäftsjahr 2018 geht der Vorstand von einer weiteren Umsatzsteigerung aus. Dazu werden sowohl die nachhaltigen Partnerschaften, mit denen das Unternehmen bereits Umsätze erzielt, als auch die Distributionspartnerschaften im Ausland beitragen, mit denen bereits Verträge geschlossen wurden, bzgl. derer sich die Produkte allerdings noch in Zulassung befinden. Einen wichtigen Meilenstein für das Unternehmen stellt die Listung von vier Produkten bei dem Handelspartner dm dar. Nach anfänglicher Zurückhaltung in den Jahren 2013 -2016, in denen lediglich einzelne Produkte in einzelnen Märkten testweise verkauft wurden, bestätigt eine deutschlandweite Distribution bei einer der marktführenden Drogeriemarktketten das zunehmende Interesse an patientennaher Diagnostik auch im Einzelhandel. Das Unternehmen wird seine Partnerschaften im In- und Ausland weiter nachhaltig ausbauen und seine Expansion und Weiterentwicklung des Produktportfolios vorantreiben.

Durch einen Warenavfinanzierungsdeal mit dem Entwicklungs- und Produktionspartner in Q 3 2017 ist dem Unternehmen gelungen, die Produktionskosten noch mal um bis zu 30 % zu senken. Dies wird ab 2018 in nicht zu unterschätzendem Maß ergebniswirksam sein.

Die Fixkostenstruktur wird nur unterproportional zur Umsatzsteigerung verlaufen, was entsprechende Skaleneffekte nach sich ziehen wird. Personell wurden in den letzten Jahren die wichtigsten Kernkompetenzen besetzt und werden in Zukunft mit dem Umsatzwachstum einhergehend keiner wesentlichen Ausweitung bedürfen. Daher rechnet das Unternehmen damit, dass sich auch die Margensituation in den Folgejahren klar verbessern wird.

Wenngleich die NanoRepro AG für das Geschäftsjahr 2017 ein noch negatives Ergebnis ausweisen

muss, hat das Unternehmen seit dem Jahr 2015 deutlich erkennbar an Qualität hinzugewonnen. Im Rahmen der Neuausrichtung des Geschäfts wurden wesentliche Meilensteine erreicht, die die Grundlage für zukünftiges, profitables Wachstum darstellen. Es wurde eine verlässliche Umsatzbasis geschaffen, auf der zukünftige Wachstumsprojekte aufgebaut werden können.

V. Chancen und Risikobereich

1. Chancen

- **Umstrukturierung**

Die Jahre 2015 und 2016 waren für NanoRepro AG eine Zeit der Umstrukturierung, die Grundlage für nachhaltiges Wachstum wurde in dieser Zeit gelegt. Sowohl im Bereich der Entwicklung / Produktion als auch im Bereich Vertrieb hat sich das Unternehmen neu aufgestellt.

Während in der Vergangenheit alle Schnelltests in internationalen Industriekooperationen entwickelt und bei weltweit unterschiedlichen Produzenten gefertigt wurden, werden 90 % des Portfolios (ausgenommen Schwangerschaft und Ovulation) seit dem Jahr 2015 in Deutschland entwickelt und produziert, was einen großen Vorteil gegenüber Wettbewerbern schafft.

Durch die Aufnahme eines HIV Schnelltests in das Portfolio hat das Unternehmen sein QM-System an Hochrisikoprodukte angepasst und damit einen weiteren Vorteil gegenüber Wettbewerbern aufbauen können.

Während im Bereich des internationalen Vertriebs im Jahr 2014 nur ganz vereinzelt Partner die Produkte des Unternehmens vermarktet haben, wurde auch dieser Bereich innerhalb der letzten drei Jahre mit einem engagierten Vertriebsteam, bestehend aus Export Managern und einem Mitarbeiter im Bereich Regulatory Affairs („Internationale Zulassungen“) aufgebaut. Das Unternehmen arbeitet derzeit mit ca. 20 Partnern weltweit.

Mit CE-Kennzeichnung durch unsere Benannte Stelle (Basis-Registrierung) sind die Tests für den Vertrieb in Europa zugelassen, außereuropäisch bedarf es Zulassungszeiten zwischen 3 Monaten und 2,5 Jahren.

Die Partner, mit denen das Unternehmen zusammenarbeitet, übernimmt die Zulassungskosten im jeweiligen Land. Die Partner sind erfahren im Bereich der Vermarktung von OTC-Produkten, ein Großteil hat Kenntnisse im Bereich der Etablierung von Diagnostik.

Das Unternehmen fokussiert sich bzgl. seiner Auslandsaktivitäten auf Industrienationen und Schwellenländer: Spanien, Brasilien, Südafrika, die Ukraine und China sind wichtige Länder. Das Unternehmen strebt an, gemeinsam mit seinen Partnern Vorreiter im Bereich der personalisierten Diagnostik zu werden.

- **Vertriebsstrategie**

Das Unternehmen fährt in Bezug auf seine Vertriebsstrategie 3-gleisig und unterscheidet zwischen:

- Vertrieb Deutschland (Marken QUICK & CHECK)
- Vertrieb Ausland (Marken QUICK & CHECK)
- OEM-Vertrieb (Weltweit über Markenverschiedener Unternehmen)

- **Vertrieb Deutschland**

Das Unternehmen vermarktet seine Produkte in Deutschland unter den Namen QUICK und CHECK über seinen eigenen Online-Shop www.zuhausestest.de sowie über das Online-Portal www.amazon.de und in Apotheken.

In Bezug auf die Kommunikationsstrategie hat das Unternehmen in den letzten Jahren die Erfahrung gemacht, dass sich die Tests am erfolgreichsten vermarkten lassen, wenn man in Bezug auf Werbeformen die Möglichkeit hat, die Vorteile und den Nutzen der Tests darzulegen. Dies lässt sich z.B. anhand von Print-Kampagnen im Advertorial-Stil, YouTube-(Erklär)-Videos, Blogs zu verschiedenen Themen-Komplexen (z.B. Kinderwunsch, Allergien & Unverträglichkeiten) oder auch durch Influencer-Marketing realisieren.

- **Vertrieb Ausland**

Im Zuge der Restrukturierung in den Jahren 2015 und 2016, die vor allem eine Einsparung der Produktionskosten mit sich brachte, stellt die NanoRepro AG mittlerweile einen sehr attraktiven Partner für Schwellen- und Entwicklungsländer dar und baut seit 2015 einen nachhaltigen Auslandsvertrieb, bestehend aus einem Team von 4 Mitarbeitern im Bereich Vertrieb und „Internationale Zulassungen“, kontinuierlich auf.

Da die NanoRepro AG nicht über eigene Niederlassungen in den unterschiedlichen Exportländern verfügt und dies mittelfristig auch nicht plant, besteht die internationale Ausrichtung der Firma aus Projektgeschäft und langfristigen Kooperationen mit Partner-Unternehmen.

Key-Strategie ist, kompetente und gut aufgestellte Vertriebspartner für die Vermarktung der Produkte in den jeweiligen Ländern zu identifizieren.

Diese werden unter Berücksichtigung der folgenden Faktoren ausgewählt:

- Branche/Sparte, in der sie aktiv sind (Medizinprodukte, Generika, Nahrungsergänzung etc.)
- Vertriebsnetzwerk (Zugang zu Absatzkanälen wie Apotheken, Großhandel, Klini-

ken, Endkunden etc.)

- Jahresumsatz
- Marketingstrategien und verfügbares Marketingbudget
(Wie und in welchem Ausmaß sollen unsere Produkte beworben werden)

Die Vertriebspartnersuche erfolgt durch klassische Internet-Recherche, durch Besuch von internationalen Messen wie beispielsweise der Medica in Düsseldorf oder auch der Arab Health in Dubai. Zudem kommt eine Kontaktabahnung durch aktive Kontaktaufnahme interessierter Unternehmen, die über unsere Homepage auf die NanoRepro AG aufmerksam werden, zustande.

Das Unternehmen bietet Kunden und Geschäftspartnern international zwei mögliche Formen der Zusammenarbeit an:

- Vertrieb des NanoRepro AG Labels

oder

- Herstellung der NanoRepro AG Produkte für den Aufbau einer Eigenmarke (OEM-Geschäft)

Die Verkaufszahlen belegen, dass namhafte Unternehmen wie z.B. die Paul Hartmann AG ihre eigene Marke nutzen und NanoRepro in dem Fall „nur“ Hersteller ist (OEM-Business). Kleinere Unternehmen nutzen sehr gerne die bereits bestehende Marke der NanoRepro AG (QUICK/CHECK).

Internationale Vertriebspartner werden von NanoRepro mit Ideen für Marketing unterstützt, ebenso nimmt das Unternehmen an Kundenterminen/Messen teil und stellt Marketingmaterial (Flyer & Poster) in Landessprache zu Verfügung. Die Vertragspartner berichten regelmäßig über Verkaufszahlen, Markttrends und Kundenrückmeldungen.

Zwar erhalten die Vertriebspartner Empfehlungen und Erfahrungswerte zur Vermarktung der Produkte, sie bringen allerdings auch eigene Ideen und Erfahrungen ein. Die Kosten und letztendliche Planung und Umsetzung der Marketingstrategien obliegen dem/den Partner(n) vor Ort.

Marketingaktivitäten und Produktregistrierungen werden in der Regel zu 100% von den Vertriebspartnern vor Ort getragen. Dennoch nimmt die NanoRepro AG Einfluss auf Entscheidungen in der Produktvermarktung und behält die Möglichkeit, den Vertrieb in den örtlichen Märkten mit zu steuern. Im Gegenzug ist NanoRepro verpflichtet, entsprechende Unterlagen, die für die Zulassung in den einzelnen Ländern erforderlich sind, zu liefern. Aus diesem Grund wurde eine Stelle im Bereich „Regulatory Affairs“ besetzt.

Durch Flexibilität des Unternehmens in Bezug auf Produktentwicklung, -design und Produktlabeling, die ausgezeichnete Qualität der Ware sowie einen sehr geringen Anteil an Retouren/Reklamationen durch Endkunden und ein attraktives Pricing konnte das Unternehmen bereits internationale Vertriebspartner langfristig an sich binden und gibt für zukünftige Partner-

schaften sehr gute Prognosen ab.

Aufgrund der kontinuierlich fortgeführten Expansion wird der internationale Vertrieb auch in den kommenden Jahren maßgeblich dazu beitragen, die NanoRepro AG und ihre Produkte langfristig als Marken zu etablieren und in die Gewinnzone zu führen.

Stand heute ist NanoRepro in den folgenden Gebieten aktiv:

EUROPA: Spanien, BeneLux, Rumänien, Tschechien, Italien, Weißrussland, Ukraine

AFRIKA: Südafrika,

ASIEN: China, Iran, UAE, KSA, Kuwait

AMERIKA: Brasilien, Mexiko

- **Vertrieb OEM**

Der OEM-Vertrieb nimmt eine zunehmend starke Rolle im Unternehmen ein. Dabei schließt das Unternehmen Verträge mit etablierten Partnern ab, für die NanoRepro die Tests produziert. Unter ihrer Marke und ihrem Design werden die Tests weltweit vermarktet. NanoRepro hat in diesem Bereich in den letzten Jahren u.a. die Firmen Paul Hartmann, Grünspecht und Migros gewonnen.

2. Risiken

Die NanoRepro AG unterliegt Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken.

Im Hinblick auf die notwendige Finanzierung über Eigen- und Fremdkapital ist die NanoRepro AG von der allgemeinen Entwicklung des Kapital- und Kreditmarktes sowie gegebenenfalls von der Entwicklung projektbezogener Finanzierungsbedingungen in Folge der Finanzkrise sowie der veränderten Rahmenbedingungen abhängig. Grundsätzlich gilt zu beachten, dass sich nach Einschätzung der Gesellschaft die Finanzierungsmöglichkeiten verschlechtert haben. Aufgrund der nach wie vor bestehenden Verunsicherungen und potenziellen Verwerfungen im Bankensektor sind weitere Einschränkungen der Kreditvergabepaxis seitens der Geschäftsbanken nicht auszuschließen. Auch ist die NanoRepro AG im Hinblick auf ihre Liquidität und die Verwirklichung der Unternehmensziele auf eine deutliche und nachhaltige Verbesserung der Geschäftsentwicklung, insbesondere der Ertragslage, und/oder auf die Zufuhr von Fremd- oder weiterem Eigenkapital angewiesen, um ihren Geschäftsbetrieb zu finanzieren, neue Produkte zu entwickeln und zu vertreiben. Es ist nicht sichergestellt, dass die NanoRepro AG jemals solche Mittelzuführungen in ausreichender Höhe erzielen wird. Dies könnte die Gesellschaft auch dazu zwingen, ihre Tätigkeiten möglicherweise einzuschränken oder einzustellen.

Derzeit arbeitet die Gesellschaft nicht profitabel. Sie ist auf Kapitalzufuhr von außen angewiesen.

Es besteht das Risiko, dass die Gesellschaft niemals profitabel sein wird.

Seit der Aufnahme der Geschäfte hat die Gesellschaft stets und zum Teil erhebliche Verluste erwirtschaftet. Diese Verluste stammen vor allem aus Kosten für Forschungs- und Entwicklungsarbeit und Vertriebskosten. Die Verluste haben sich in der Vergangenheit negativ auf die liquiden Mittel, das Nettoumlaufvermögen, das Gesamtvermögen und das Gesellschaftsvermögen ausgewirkt und könnten sich auch in Zukunft nachteilig auswirken. Die Gesellschaft kann keine gesicherte Aussage darüber treffen, ob und wenn ja, zu welchem Zeitpunkt und für welche Dauer sie profitabel werden wird. Falls es der Gesellschaft nicht gelingen sollte, profitabel zu werden, würde sich dies erheblich nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft bis hin zur Insolvenz auswirken mit der Gefahr eines Totalverlustes auf Seiten der Investoren.

Es bestehen Risiken im Zusammenhang mit der Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände.

Es besteht das Risiko, dass sich die immateriellen Vermögensgegenstände zukünftig als nicht oder nicht in der bilanzierten Höhe werthaltig erweisen. Außerordentliche Abschreibungen könnten dazu führen, dass sich das Bilanzbild der Gesellschaft erheblich verschlechtert; im schlimmsten Fall könnte ein Verlust in Höhe der Hälfte des Grundkapitals im Sinne von § 92 AktG oder gar eine bilanzielle Überschuldung der Gesellschaft eintreten. Sämtliche Faktoren würden erheblich nachteilige Auswirkungen auf die Ertrags- und Vermögenslage der Gesellschaft haben.

Es bestehen Risiken aus dem Verlust des Know-hows der Gesellschaft.

Das im Rahmen der Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten der Gesellschaft entstehende Know-how stellt einen bedeutenden Vermögenswert der Gesellschaft dar, der sich allerdings nur eingeschränkt über gewerbliche Schutzrechte, sondern im Wesentlichen nur über Geheimhaltungsvereinbarungen oder vertragliche Vereinbarungen schützen lässt. Im Falle der Verletzung einer vertraglichen Vereinbarung könnten der NanoRepro AG keine ausreichenden Rechtsmittel zur Beseitigung der Verletzungshandlungen zur Verfügung stehen, die mit wirtschaftlich vertretbarem Aufwand umgesetzt werden können. Zudem dürfte es oftmals nicht möglich sein, einzelnen Personen eine Verletzung der geschlossenen Vereinbarungen nachzuweisen. Es besteht daher ein Risiko hinsichtlich der dauerhaften Geheimhaltung dieses Know-hows. Eine teilweise oder vollständige Offenlegung dieses Know-hows gegenüber Dritten könnte dazu führen, dass gegenüber den Wettbewerbern selbst erarbeitete Vorteile entfallen. Sollte es der NanoRepro AG daher nicht gelingen, ihr Know-how zu schützen oder geheim zu halten, könnte dies erheblich nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Es bestehen Risiken im Falle der (behaupteten) Verletzung von Schutzrechten Dritter.

Der Gesellschaft ist nicht bekannt, dass sie in Verbindung mit den von ihr angebotenen Schnelltests oder Nahrungsergänzungsmitteln gewerbliche Schutzrechte Dritter verletzt. Es kann jedoch nicht ausgeschlossen werden, dass die Gesellschaft möglicherweise Schutzrechte

Dritter verletzt, Dritte Ansprüche aus der Verletzung von Schutzrechten gegenüber der NanoRepro AG geltend machen oder dass die NanoRepro AG im Rahmen von Streitigkeiten mit verklagt wird. Dies kann dazu führen, dass Lizenzzahlungen erforderlich sind und/oder Erfindungen der NanoRepro AG nicht oder nur verzögert kommerziell verwendet werden können. Erfolgreich geltend gemachte Ansprüche aus Patent- oder Schutzrechtsverletzungen könnten die NanoRepro AG zu erheblichen Schadenersatzleistungen verpflichten. Derartige Streitigkeiten können darüber hinaus mit einem beträchtlichen Zeit-, Personal- und Kostenaufwand verbunden sein.

Bereits die Behauptung Dritter, dass die NanoRepro AG gewerbliche Schutzrechte Dritter verletzt, könnte aufgrund der entscheidenden Rolle, die gewerbliche Schutzrechte in der Branche spielen, in der die NanoRepro AG tätig ist, zu wirtschaftlichem Schaden führen. Dritte könnten wegen Handlungen der Gesellschaft oder ihrer Mitarbeiter Ansprüche aus der Verletzung ihrer Patente oder anderen geistigen Eigentums geltend machen und Klagen gegen die NanoRepro AG oder ihre Kooperationspartner einreichen.

Jedes der vorbezeichneten Risiken könnte erheblich nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Es bestehen Risiken aus der Vertriebsstruktur. Der Einfluss der Gesellschaft auf die Qualität des Vertriebs außerhalb Deutschlands durch externe Vertriebspartner ist erheblich eingeschränkt. Auch besteht das Risiko des Ausfalles eines Vertriebspartners.

Der Vertrieb der Produkte der NanoRepro AG erfolgt außerhalb Deutschlands über externe Vertriebspartner. Der Einfluss der Gesellschaft auf die Qualität des Vertriebs in diesen Gebieten, beispielsweise durch Schulungen von Mitarbeitern, ist daher erheblich eingeschränkt. Dies kann sich nachteilig auf den Erfolg der Vertriebsmaßnahmen und damit auf die Marktdurchdringung und demzufolge auch auf den Umsatz der Gesellschaft auswirken. Es ist auch nicht auszuschließen, dass die Marken, unter der die Produkte der NanoRepro AG vertrieben werden, durch einen mangelhaften Vertrieb im Ausland beschädigt werden

Sollten Vertragspartner in den Absatzmärkten ausfallen oder sollte es notwendig sein, im Falle des Auslaufens von Verträgen, neue Verträge abzuschließen, so besteht das Risiko, neue Vertragspartner nicht oder nur zu schlechteren Konditionen verpflichten zu können. Diese Risiken können zusätzliche, nicht prognostizierte Aufwendungen zur Folge haben, was zu niedrigeren Erlösen führen kann.

Jedes der vorbezeichneten Risiken aus der Vertriebsstruktur kann sich erheblich nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft auswirken.

Es bestehen Risiken aus der Ausweitung der internationalen Geschäftstätigkeit.

Die Gesellschaft beabsichtigt, ihre Geschäftstätigkeit in anderen Ländern weiter aus- bzw. aufzubauen. Diese Ausweitung der Geschäftstätigkeit in andere Staaten kann durch eine Reihe von Faktoren nachteilig beeinflusst werden, wie beispielsweise die allgemeinen politischen, wirt-

schaftlichen, rechtlichen und steuerrechtlichen Rahmenbedingungen, unerwartete Änderungen von regulatorischen Bedingungen und Tarifen, Rezessionen, beschränkter Schutz geistigen Eigentums, Schwierigkeiten in der Besetzung und/oder dem Management ausländischer Geschäftspartner oder staatlicher Subventionierung von Konkurrenzunternehmen. Zudem besteht das Risiko, dass die Produkte der NanoRepro AG in anderen Ländern nicht zugelassen werden. Darüber hinaus könnten nationale oder internationale Wettbewerber in der Lage sein, die Nachfrage nach Schnelltests besser zu befriedigen, da sie von besseren Produktions- und Absatzmöglichkeiten bedingt durch bessere Kenntnis der lokalen Gegebenheiten und Märkte profitieren. Des Weiteren können bei der Erschließung neuer Märkte Anlaufverluste entstehen. Solche Faktoren können die Ausweitung des Geschäftsbetriebs der NanoRepro AG in diesen Regionen erschweren oder unmöglich machen. Jeder der vorgenannten Umstände könnte sich erheblich nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der NanoRepro AG auswirken.

Es bestehen Risiken aus der Abhängigkeit von Lieferanten und Partnern.

Die NanoRepro AG betreibt keine eigenen Produktionsanlagen. Die Gesellschaft ist daher gegenwärtig bei der Entwicklung und Produktion der Schnelltests und Nahrungsergänzungsmittel auf Dritte (so genannte „Lohnhersteller“) angewiesen, die auf der Grundlage von Lohnherstellungsverträgen für die NanoRepro AG entwickeln und produzieren. Die Abhängigkeit von der Produktion durch Lohnhersteller birgt zusätzliche Risiken im Vergleich zur Eigenproduktion. Zu diesen Risiken zählt unter anderem die nicht vertragsgerechte Produktion, die im Verhältnis zu Dritten zu einer Inanspruchnahme der NanoRepro AG im Rahmen von Produkthaftung und anderen Ersatzansprüchen führen kann.

Sollte ein Lohnhersteller den Lohnherstellungsvertrag mit der Gesellschaft kündigen oder nicht verlängern oder aus sonstigen Gründen - unter Umständen kurzfristig - ausfallen, wäre die NanoRepro AG gezwungen, einen anderen geeigneten Lohnhersteller zu finden. Ein solcher Wechsel des Lohnherstellers kann zu umstellungsbedingten Schwierigkeiten, insbesondere Produktionsverzögerungen, Lieferengpässen und erheblichen weiteren Kosten führen.

Es können sich aber auch im Laufe der Zusammenarbeit Probleme bei der Produktion ergeben. Dazu gehören unter anderem eine nicht ausreichende Bereitstellung von Kapazitäten durch den Vertragspartner für Zwecke der Zusammenarbeit, finanzielle Schwierigkeiten des Lohnherstellers, eine Änderung seiner Geschäftsstrategie oder ein Wechsel in der Eigentümerstruktur des Lohnherstellers. Derartige Umstände können Einfluss auf die Vertragsbeziehungen haben, die Produktion der betroffenen Schnelltests verzögern und die Kosten für ihre Produktion erhöhen. In jedem dieser Fälle könnte die NanoRepro AG möglicherweise die geplanten Produktionsziele für die betroffenen Schnelltests verfehlen.

Schwierigkeiten mit Lohnherstellern oder ein Verstoß gegen einschlägige gesetzliche Vorschriften oder Richtlinien durch die Lohnhersteller können Geldstrafen, Geldbußen, gerichtliche Verfügungen, zivilrechtliche Schadensersatzforderungen, die Versagung oder Verzögerung der Erteilung, die Anordnung des Ruhens oder die Rücknahme von Zulassungen sowie die Anordnung

der Beschlagnahme oder des Rückrufs von Produkten, die Beschränkung der Geschäftstätigkeit der NanoRepro AG sowie Strafverfolgungsmaßnahmen zur Folge haben. Diese Sanktionen könnten den Kostenaufwand der Gesellschaft erhöhen, die Entwicklung von Schnelltests verzögern und die Umsatzzahlen der NanoRepro AG verringern. Darüber hinaus kann es in diesen Fällen zu einer Rufschädigung der Gesellschaft kommen, die sich ebenfalls negativ auf die Vermarktung der Produkte der Gesellschaft und damit erheblich nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft auswirken kann

Es bestehen Produkthaftungs- und Gewährleistungsrisiken.

Die NanoRepro AG bezieht ihre Produkte von Lieferanten. Die NanoRepro AG gilt aber dennoch rechtlich gesehen als Hersteller im Sinne des Produkthaftungsgesetzes und kann insoweit haftbar gemacht werden. Sie ist davon abhängig, dass die Produkte qualitativ hochwertig sind und die relevanten Spezifikationen und Qualitätsstandards erfüllen. Die von der NanoRepro AG vertriebenen Schnelltestes können Mängel aufweisen. Eine mangelhafte Qualität der von der NanoRepro AG vertriebenen Produkte kann zu einer Beeinträchtigung des Absatzes der Produkte bei Kunden führen. Auch können Produkthaftungs- und Gewährleistungsansprüche entstehen oder Folgeschäden bei Kunden eintreten, deren Höhe den Wert der von der NanoRepro AG gelieferten Produkte übersteigt. Es ist auch nicht sichergestellt, dass die NanoRepro AG bei den eigenen Lieferanten aufgrund vertraglicher Vereinbarungen jeweils in vollem Umfang Regress nehmen oder bestehende Regressansprüche in vollem Umfang wirtschaftlich durchsetzen kann. All dies könnte erheblich nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit und damit die Vermögens-, Finanz-, Ertragslage der Gesellschaft haben.

Es bestehen Haftungsrisiken aus Werbemaßnahmen.

Die NanoRepro AG vertreibt Nahrungsergänzungsmittel. Diese werden mit bestimmten Werbeaussagen beworben. Die Europäische Lebensmittelsicherheitsbehörde (EFSA) gibt vor, unter welchen eng umgrenzten Voraussetzungen Werbeaussagen verwendet werden dürfen. Es besteht dennoch das Risiko, dass Endkunden die NanoRepro AG aufgrund der Werbeaussagen möglicherweise auf Schadensersatz in Anspruch nehmen mit der Argumentation, die angeblich versprochene Wirkung sei nicht eingetreten. Dies könnte erheblich nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit und damit die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Es bestehen Risiken im Zusammenhang mit den Online-Angeboten der Produkte der Gesellschaft

Die NanoRepro AG vertreibt ihre Produkte unter anderem über eigene Online-Shops. Die Durchführung der Unternehmenstätigkeit über das Internet und die EDV beruht im Wesentli-

chen auf einer stabilen Datenverfügbarkeit, einer schnellen Übertragung von Daten und einer technisch stabil funktionierenden Internet-Anbindung. Die NanoRepro AG setzt für die Warenwirtschaft, E-Commerce, Controlling und Finanzbuchhaltung EDV-Systeme ein. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass Systemausfälle und -störungen (z.B. Routing- oder Programmierfehler, Hackerangriffe, Ausspähung von sensiblen Kundendaten, Prozessfehler) oder Fehler in den zahlreichen Anbindungen an andere Unternehmen (z.B. Internet- oder Direktanbindungen an Systeme, Programme, Schnittstellen oder Prüfsysteme, z.B. Direktanbindung an die Schufa oder Netzbetreiber und Service Provider) Kosten in einem erheblichen Umfang verursachen. Die Anfälligkeit oder der Ausfall der EDV-Systeme können den Arbeitsablauf im Extremfall zum Erliegen bringen. So könnte beispielsweise ein Warenverfügbarkeitsrisiko entstehen, wenn die Funktionsfähigkeit von EDV-Systemen nicht mehr gewährleistet ist, die für einen reibungslosen Bestellablauf notwendig sind. Besonders von Hacker-Angriffen geht ein besonderes Risiko aus. So manipulieren Hacker immer öfter externe Computer und befehlen diesen, eine bestimmte Webseite (z.B. einen Online-Shop) innerhalb einer Sekunde in sehr hoher Anzahl aufzurufen. Aufgrund des vermehrten Ansturms von "virtuellen" Besuchern reichen die Serverkapazitäten oftmals nicht mehr aus, so dass die Internetseite blockiert wird. Kunden können die entsprechende Seite nicht mehr aufrufen und damit auch keine Waren mehr bestellen. Störungen bis hin zum Ausfall von EDV-Systemen könnten sich daher erheblich nachteilig auf den Geschäftsablauf sowie die Lieferanten- bzw. Kundenbeziehungen und damit auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken. Daneben können Störungen in den EDV-Systemen zu einem Imageschaden führen.

Die Domains der Gesellschaft könnten negativ beeinflusst werden.

Die NanoRepro AG vertreibt Produkte unter anderem über eigene Online-Shops. Der über das Internet erfolgende Vertrieb der Produkte setzt voraus, dass die jeweilige Domain störungsfrei funktioniert und ihre Nutzung weder rechtlich noch tatsächlich nachteilig beeinflusst wird. Jede Störung, Unterbrechung oder wesentliche Beeinträchtigung der Nutzungsmöglichkeit der von der Gesellschaft verwendeten Domains würde die Geschäftstätigkeit unmittelbar negativ beeinflussen und sich erheblich nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken können.

Es bestehen Risiken aus der Abhängigkeit von Führungskräften und qualifizierten Mitarbeitern.

Die erfolgreiche Umsetzung der Geschäftsstrategien und Unternehmensziele und damit der Erfolg der NanoRepro AG basiert in hohem Maße auf den Fähigkeiten, Kontakten und der strategischen Führung der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats. Der Erfolg der NanoRepro AG wird daher auch in Zukunft zumindest teilweise davon abhängen, dass die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats mittelfristig im Unternehmen verbleiben bzw. es gelingt, rechtzeitig für geeignete Nachfolger zu sorgen. Der Verlust einzelner oder mehrerer Führungskräfte kann sich erheblich nachteilig auf die Geschäftstätigkeit und damit auch auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft auswirken.

Darüber hinaus ist die NanoRepro AG von qualifiziertem wissenschaftlichem und technischem Fachpersonal abhängig, insbesondere von Herrn Prof. Dr. Hrabé de Angelis, der maßgeblich die Entwicklung neuer Produkte verantwortet. Der Wettbewerb um Fachkräfte ist in der Biotechnologie-, Medizin- und Pharmabranche vergleichsweise intensiv, so dass es der Gesellschaft möglicherweise nicht gelingt, qualifizierte Mitarbeiter im Unternehmen zu halten oder neu zu gewinnen. Der Verlust dieser Mitarbeiter oder Schwierigkeiten bei der Suche nach geeigneten neuen und/oder weiteren Mitarbeitern kann sich erheblich nachteilig auf die Wettbewerbsfähigkeit und die Geschäftsentwicklung der Gesellschaft auswirken.

Das interne Risikoüberwachungssystem könnte nicht ausreichend sein.

Für die Emittentin besteht ein Risikoüberwachungssystem, um operative Risiken zu minimieren. Trotz dieses Überwachungssystems kann nicht ausgeschlossen werden, dass sich dieses als unzureichend erweist und Risiken der Emittentin nicht oder nicht rechtzeitig erkannt werden, was sich erheblich nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Emittentin auswirken kann.

Es bestehen Risiken im Zusammenhang mit der Organisation.

Eine kontinuierliche Weiterentwicklung interner Organisationsstrukturen und Management-Prozesse stellt die NanoRepro AG vor neue Herausforderungen und bindet einen erheblichen Teil ihrer Management-Ressourcen. Durch die Wachstumsstrategie steigt die Komplexität der Geschäftsaktivitäten stetig an. Die Management-Kapazitäten sowie die finanziellen, technischen und logistischen Ressourcen werden zunehmend in Anspruch genommen. Die bei der NanoRepro AG vorhandenen Systeme zur Planung, Steuerung und Kontrolle der Geschäftstätigkeit entsprechen nur eingeschränkt den Anforderungen und der Organisation, die für die beabsichtigte Größe und Geschäftstätigkeit angemessen wären. Insofern müssen diese Systeme aufgebaut oder – soweit sie vorhanden sind – angepasst und erweitert werden.

Es besteht das Risiko, dass es der NanoRepro AG nicht gelingt, ihre internen Planungs-, Steuerungs- und Kontrollsysteme zeitig angemessen weiterzuentwickeln sowie die für die beabsichtigte Wachstumsstrategie erforderliche Organisation aufzubauen. Sollte es zu Fehlern bei der Anpassung dieser Systeme bzw. dem Aufbau der Organisation kommen, besteht ferner das Risiko, dass es zu unternehmerischen und administrativen Fehlentwicklungen oder Fehlentscheidungen kommt, die erheblich nachteilige Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben.

Die Emittentin könnte Risiken aufgrund fehlenden oder nicht zu angemessenen Konditionen verfügbaren Versicherungsschutzes ausgesetzt sein.

Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass der Emittentin Verluste entstehen, die durch den bestehenden Versicherungsschutz nicht abgedeckt sind. Insbesondere besteht das Risiko, dass Verluste entstehen oder Ansprüche erhoben werden, die über den Umfang des bestehenden Versicherungsschutzes hinausgehen. Darüber hinaus besteht das Risiko, dass für bestimmte

Risiken ein adäquater Versicherungsschutz nicht oder nicht zu angemessenen Konditionen verfügbar ist. Sollten der Emittentin Schäden entstehen, gegen die kein oder nur ein unzureichender Versicherungsschutz besteht, kann dies die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Emittentin erheblich nachteilig beeinträchtigen.

3. Gesamtaussage

Das Unternehmen erwirtschaftet nach wie vor, wenn auch planmäßig, Verluste. Der Fortbestand des Unternehmens hängt aus diesem Grund wesentlich von der Fähigkeit des Unternehmens ab, die für das laufende Geschäftsjahr noch zu erwarteten Cash-Abgänge durch Kapitalzufuhr von außen zu decken.

VI. Risikoberichterstattung über die Verwendung von Finanzinstrumenten

Zu den bestehenden Finanzinstrumenten zählen im Wesentlichen Forderungen, Verbindlichkeiten und Guthaben bei Kreditinstituten. Verbindlichkeiten werden innerhalb der vereinbarten Zahlungsfristen gezahlt. Fremdwährungspositionen wurden bisher nicht aufgebaut.

Ziel des Finanz-Risikomanagements ist die Sicherung des Unternehmenserfolgs gegen finanzielle Risiken aller Art. Solche Risiken sind bisher wegen der wenig komplexen Struktur der Finanzanlagen eher gering.

VII. Bericht über Zweigniederlassungen

Zweigniederlassungen werden von der Gesellschaft nicht unterhalten.

Marburg, den 14. März 2018



Lisa Jüngst



Michael Fuchs

AKTIVA	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr EUR	PASSIVA
A. Anlagevermögen					A. Eigenkapital
I. Immaterielle Vermögensgegenstände					I. Gezeichnetes Kapital ¹⁾
1. Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	1.876.057,31	1.712.330,28			II. Kapitalrücklage
2. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	<u>58.714,55</u>	<u>62.614,55</u>			III. Bilanzgewinn
	1.934.771,86	1.774.944,83			- davon Gewinnvortrag 0,00 EUR (Vorjahr: 0,0 TEUR)
					- davon Verlustvortrag 6.946.565,18 EUR (Vorjahr: 6.394,9 TEUR)
					<u>3.823.974,29</u>
					<u>3.034.620,23</u>
II. Sachanlagen					B. Rückstellungen
1. technische Anlagen und Maschinen	2.348,00	4.753,00			1. sonstige Rückstellungen
2. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	<u>8.396,00</u>	<u>8.549,00</u>			<u>76.190,00</u>
	10.744,00	13.302,00			76.190,00
III. Finanzanlagen					C. Verbindlichkeiten
1. Beteiligungen	<u>25.000,00</u>	<u>25.000,00</u>			1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten
	25.000,00	25.000,00			- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr
					129.897,35 EUR (Vorjahr: 150,0 TEUR)
					2. erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen
					- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr
					10.464,01 EUR (Vorjahr: 13,0 TEUR)
					3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
					- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr
					81.616,13 EUR (Vorjahr: 167,2 TEUR)
					4. sonstige Verbindlichkeiten
					- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr
					69.169,54 EUR (Vorjahr: 17,7 TEUR)
					- davon aus Steuern
					16.582,77 EUR (Vorjahr: 11,0 TEUR)
					- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit
					0,00 EUR (Vorjahr: 0,0 TEUR)
					<u>297.122,82</u>
					<u>353.911,70</u>
B. Umlaufvermögen					
I. Vorräte					
1. unfertige Erzeugnisse und Leistungen	156.060,00	146.523,00			
2. fertige Erzeugnisse und Waren	175.992,43	217.830,64			
3. geleistete Anzahlungen	<u>403.026,74</u>	<u>58.426,69</u>			
	735.079,17	422.780,33			
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände					
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	331.614,53	31.064,47			
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr					
0,00 EUR (Vorjahr: 0,0 TEUR)					
2. sonstige Vermögensgegenstände	61.112,73	61.364,80			
- davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr					
0,00 EUR (Vorjahr: 0,0 TEUR)					
	<u>392.727,26</u>	<u>92.429,27</u>			
III. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	528.051,05	530.122,50			
C. Rechnungsabgrenzungsposten	13.913,77	97.820,00			
- davon Disagio 0,00 EUR (Vorjahr: 0,0 TEUR)					
D. Aktive latente Steuern	557.000,00	557.000,00			
	<u>4.197.287,11</u>	<u>3.513.398,93</u>			
	<u>4.197.287,11</u>	<u>3.513.398,93</u>			

¹⁾ Bedingtes Kapital (1) 280.000,00 €
Bedingtes Kapital (2) 190.000,00 €

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR 2017 BIS ZUM 31. DEZEMBER 2017

	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr EUR
1. Umsatzerlöse		1.659.280,59	1.539.295,18
2. Erhöhung oder Verminderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		9.537,00	-31.212,00
3. andere aktivierte Eigenleistungen		312.609,03	313.045,23
Gesamtleistung		1.981.426,62	1.821.128,41
4. sonstige betriebliche Erträge		22.979,87	8.935,19
- davon Erträge aus der Währungsumrechnung 1,04 EUR (Vorjahr: 0,1 TEUR)			
5. Materialaufwand			
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	777.476,99		971.827,04
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	100.577,05		50.303,58
		878.054,04	1.022.130,62
Rohergebnis		1.126.352,45	807.932,98
6. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	696.474,65		559.276,69
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	109.702,56		98.559,72
- davon für Altersversorgung 2.064,12 EUR (Vorjahr: 2,1 TEUR)			
		806.177,21	657.836,41
7. Abschreibungen			
a) auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		193.040,50	208.805,10
- davon außerplanmäßige Abschreibungen 0,00 EUR (Vorjahr: 0,0 TEUR)			
b) auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens, soweit diese die in der Kapitalgesellschaft üblichen Abschreibungen überschreiten		80.786,00	41.955,32
8. sonstige betriebliche Aufwendungen		769.718,45	1.003.373,45
- davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung 61,33 EUR (Vorjahr: 0,1 TEUR)			
Betriebsergebnis		-723.369,71	-1.104.037,30
9. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		172,68	581,41
- davon Erträge aus der Abzinsung 0,00 EUR (Vorjahr: 0,0 TEUR)			
- davon aus verbundenen Unternehmen 0,00 EUR (Vorjahr: 0,0 TEUR)			
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen		10.381,13	4.913,59
- davon Aufwendungen aus der Abzinsung 0,00 EUR (Vorjahr: 0,0 TEUR)			
- davon an verbundene Unternehmen 0,00 EUR (Vorjahr: 0,0 TEUR)			
Finanzergebnis		-10.208,45	-4.332,18
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		-733.578,16	-1.108.369,48
11. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		190,58	-557.000,00
12. Ergebnis nach Steuern		-733.768,74	-551.369,48
13. sonstige Steuern		308,00	308,00
14. Jahresfehlbetrag		-734.076,74	-551.677,48
15. Verlustvortrag aus dem Vorjahr		6.946.565,18	6.394.887,70
16. Bilanzgewinn		-7.680.641,92	-6.946.565,18

Anhang

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2017 bis 31. Dezember 2017

Allgemeine Angaben

Der vorliegende Jahresabschluss wurde unter Beibehaltung der für den Vorjahresabschluss angewendeten Gliederungs- und Bewertungsgrundsätze gemäß §§ 242 ff. und 264 ff. HGB sowie nach den einschlägigen Vorschriften des Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt.

Es gelten die Vorschriften für kleine Kapitalgesellschaften.

Die Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Gesamtkostenverfahren gem. § 275 Abs. 2 HGB aufgestellt.

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Allgemeines

Die auf die Posten der Bilanz und der GuV angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden gegenüber dem Vorjahr beibehalten.

Die Bewertung der Vermögensgegenstände und Schuldposten trägt allen erkennbaren Risiken nach den Grundsätzen vorsichtiger kaufmännischer Beurteilung Rechnung.

Währungsumrechnung

Auf fremde Währung lautende Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten werden grundsätzlich mit dem am Tag des Zugangs geltenden Devisenkassamittelkurs in Euro umgerechnet. Bis zum Bilanzstichtag eingetretene Änderungen der Wechselkurse werden durch Niedrigerbewertung von Vermögensgegenständen bzw. durch Höherbewertung von Verbindlichkeiten berücksichtigt, soweit dies für eine verlustfreie Bewertung am Bilanzstichtag notwendig ist und die Beträge erst nach einer Laufzeit von mehr als einem Jahr fällig werden. Posten mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr werden generell mit dem Devisenkassamittelkurs zum Abschlussstichtag umgerechnet. Die daraus resultierenden Erträge bzw. Aufwendungen aus der Währungsumrechnung werden in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den sonstigen betrieblichen Erträgen bzw. Aufwendungen gesondert ausgewiesen.

Herstellungskosten

Die Herstellungskosten umfassen die Einzelkosten, angemessene Teile der Material- und Fertigungsgemeinkosten sowie des Werteverzehrs des Anlagevermögens, soweit dieser durch die Fertigung veranlasst ist. Darüber hinaus werden angemessene Teile der Kosten der allgemeinen Verwaltung sowie der Aufwendungen für soziale Einrichtungen des Betriebs und für freiwillige soziale Leistungen und Altersversorgung einbezogen. Fremdkapitalkosten werden nicht einbezogen.

Anlagevermögen

Unentgeltlich erworbene immaterielle Vermögensgegenstände wurden zu Herstellungskosten bewertet und planmäßig abgeschrieben.

Entgeltlich erworbene **immaterielle Vermögensgegenstände**, mit Ausnahme geringwertiger Software, sind mit ihren Anschaffungskosten abzüglich planmäßiger linearer Abschreibungen angesetzt. Erworbene, im Einzelfall geringwertige Software wird im Anschaffungsjahr vollständig als Aufwand verrechnet. Das Wahlrecht gemäß § 248 Abs. 2 HGB zur Aktivierung selbst erstellter immaterieller Vermögensgegenstände wird nicht ausgeübt.

Das **Sachanlagevermögen** wird zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um die planmäßigen Abschreibungen, bewertet. Außerplanmäßige Abschreibungen werden vorgenommen, wenn voraussichtlich dauerhafte Wertminderungen vorliegen. Zuschreibungen aufgrund des Wertaufholungsgebots werden bis zu den Anschaffungskosten vorgenommen, wenn die Gründe für eine dauerhafte Wertminderung nicht mehr bestehen. Das Sachanlagevermögen wird grundsätzlich linear abgeschrieben. Im Zugangsjahr erfolgt die Abschreibung zeitanteilig.

Geringwertige Anlagegegenstände bis 410,00 € werden im Jahr der Anschaffung in voller Höhe abgeschrieben. Das steuerliche Abschreibungsverfahren wird demnach aus Vereinfachungsgründen auch in der Handelsbilanz angewandt, da die Abweichungen des Wertansatzes im Vergleich zu einer einzelnen Bewertung unwesentlich sind.

Die **Finanzanlagen** werden mit Anschaffungskosten, gegebenenfalls - bei voraussichtlich dauerhafter oder vorübergehender Wertminderung - unter Vornahme außerplanmäßiger Abschreibungen mit dem niedrigeren beizulegenden Wert ausgewiesen.

Umlaufvermögen

In den **Vorräten** ausgewiesene Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie Waren werden zu durchschnittlichen Anschaffungskosten angesetzt, soweit am Bilanzstichtag nicht eine Abwertung auf einen niedrigeren Wert vorzunehmen ist. Die fertigen und unfertigen Erzeugnisse werden zu Herstellungskosten bewertet.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände werden mit dem Nennwert unter Berücksichtigung aller erkennbaren Risiken bewertet und - soweit unverzinslich - bei Restlaufzeiten von über einem Jahr auf den Bilanzstichtag abgezinst.

Wertpapiere werden zu Anschaffungskosten bewertet, soweit am Bilanzstichtag nicht eine Abwertung auf einen niedrigeren Wert vorzunehmen ist.

Die flüssigen Mittel werden zum Nennwert angesetzt.

Rückstellungen

Sonstige Rückstellungen werden in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrags bewertet. Künftige Preis- und Kostensteigerungen im Zeitpunkt der Erfüllung der Verpflichtung werden berücksichtigt. Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden mit dem ihrer Restlaufzeit entsprechenden und von der Deutschen Bundesbank veröffentlichten durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen sieben Geschäftsjahre abgezinst.

Verbindlichkeiten

Die **Verbindlichkeiten** sind mit ihrem Erfüllungsbetrag passiviert.

Angaben zur Bilanz

Die Entwicklung der einzelnen Posten des Anlagevermögens sowie die Abschreibungen des laufenden Geschäftsjahres sind in Anlage 1 zum Anhang dargestellt.

Die Restlaufzeiten der **Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände** sowie deren Mitzugehörigkeit zu anderen Bilanzposten werden in Anlage 2 zum Anhang in einem Forderungenspiegel dargestellt.

Im Posten sonstige Rückstellungen sind folgende wesentliche Positionen zusammengefasst:

Angaben zu sonstigen Rückstellungen gemäß § 285 Nr. 12 HGB

Personalkosten	14.560,00 €
Aufbewahrungsverpflichtungen	1.000,00 €
Gewährleistungen	45.630,00€
Abschluss- und Prüfungskosten	<u>15.000,00 €</u>
	76.190,00 €

Die Restlaufzeiten der **Verbindlichkeiten**, deren Besicherung durch Pfandrechte oder ähnliche Rechte sowie deren Mitzugehörigkeit zu anderen Bilanzposten werden in Anlage 3 zum Anhang

in einem Verbindlichkeitspiegel dargestellt.

Es bestehen folgende ausschüttungsgesperrten Beträge:

• Aktivierter selbst erstellte immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens	1.876.057,31 €
• Überhang aktiver latenter Steuern	<u>557.000,00 €</u>
Gesamt	2.433.057,31 €

Entwicklung der aktiven latenten Steuern

Stand 01.01.2017	557.000,00 €
Zugang	<u>0,00 €</u>
Stand 31.12.2017	557.000,00 €

Der Betrag resultiert aus der erstmaligen Aktivierung der latenten Steuern auf Verlustvorträge. Er wurde aus der Mittelfristplanung der Gesellschaft abgeleitet. Eine Anpassung wurde aufgrund der Mittelfristplanung nicht vorgenommen.

Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung

Gemäß § 158 AktG ist die Gewinn- und Verlustrechnung wie folgt zu ergänzen:

Jahresfehlbetrag	./ 734.076,74 €
+ Verlustvortrag Vorjahr	<u>./ 6.946.565,18 €</u>
= Bilanzverlust	./ 7.680.641,92 €
- davon Verlustvortrag 2016	./ 7.680.641,92 €

Sonstige Angaben

Angaben zu Organen

Angaben zu Mitgliedern des Vorstands gemäß § 285 Nr. 10 HGB

Vorstand

<u>Vorsitzender</u>	<u>Ausgeübter Beruf</u>
Lisa Jüngst	CEO
Michael Fuchs	CFO

Gemäß § 286 Abs. 4 HGB wird auf die Angabe nach § 285 Nr. 9a HGB über die gewährten **Vorstandsbezüge** verzichtet.

Angaben zum Aufsichtsrat gemäß § 285 Nr. 10 HGB

<u>Vorsitzender</u>	<u>Ausgeübter Beruf</u>
Herr Dr. Olaf Stiller	Kaufmann
<u>Stellvertretender Vorsitzender</u>	
Herr Frank Peter Müller (bis 20. Juli 2017)	Kaufmann
Herr Michael J. Tillmann (ab 20 Juli 2017)	Kaufmann
<u>Mitglieder</u>	
Herr Dr. Bhuvnesh Agrawai (ab 20. Juli 2017)	Kaufmann
Herr Dr. Michael Kern (ab 20. Juli 2017)	Kaufmann

Die Mitglieder des **Aufsichtsrates** erhielten im Geschäftsjahr als **Gesamtbezüge** 42.374,68 € im Sinne des § 285 Nr. 9a HGB.

Folgende Mitglieder des Aufsichtsrats sind Mitglieder in anderen Aufsichtsgremien:

Herr Dr. Stiller:	Bodenart Immobilien AG Formycon AG
-------------------	---------------------------------------

Anteilsbesitz:

Zuhausetest GmbH	
Kapitalanteil	100 %
Eigenkapital 2017	25 T€
Jahresüberschuss 2017	0 T€

Mitarbeiterzahl

Gemäß § 285 Nr. 7 HGB sind folgende Angaben über die durchschnittliche **Mitarbeiteranzahl** im Geschäftsjahr zu machen:

Angaben zur Mitarbeiteranzahl gemäß § 285 Nr.7 HGB

Angestellte Abwicklung, Vertrieb	13
Angestellte Verwaltung	3
Gesamt:	16

Haftungsverhältnisse

Zum Abschlussstichtag bestanden keine Haftungsverhältnisse.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Der Gesamtbetrag der sonstigen finanziellen Verpflichtungen i.S.d. § 285 S. 1 Nr. 3 a) HGB resultiert aus Dauerschuldverhältnissen. Der Jahresbetrag der Verpflichtungen bis 5 Jahre beläuft sich auf 34.428,65 €. Der Jahresbetrag der Verpflichtungen über 5 Jahre beträgt 27.429,41 €.

Ergebnisverwendung

Der Vorstand schlägt der Gesellschafterversammlung vor, den Jahresfehlbetrag auf neue Rechnung vorzutragen.

Angaben gem. § 160 AktG:

1. Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt ERU 6.842.000,00 (sechs Millionen achthundertzweiundvierzigtausend EURO) und ist eingeteilt in 6.842.000 Stückaktien.
2. Die Aktien lauten auf den Inhaber.
3. Der Vorstand wird ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital von der Eintragung der Satzungsänderung in das Handelsregister an für die Dauer von 5 Jahren durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlagen einmal oder mehrmals um insgesamt bis zu 2.827.486,00 EUR zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2016).

Der Vorstand wird ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre in den folgenden Fällen auszuschließen:

- a) um Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen;
- b) bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen, wenn der Ausgabepreis der neuen Aktien den Börsenpreis nicht wesentlich im Sinne der §§ 203 Abs. 1 Satz 1 und 2, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unterschreitet und das auf die auszugebenden Aktien entfallende Grundkapital insgesamt 10 % des Grundkapitals der Gesellschaft weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Ermächtigung noch im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung überschreitet; auf diese Kapitalgrenze anzurechnen ist das Grundkapital, das rechnerisch auf diejenigen Aktien entfällt, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung auf der Grundlage eines genehmigten Kapitals oder nach Rückerwerb als eigene Aktien gemäß § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben bzw. veräußert wurden oder zu deren Bezug

Wandel- und Optionsschuldverschreibungen berechtigen oder verpflichten, die seit dem Wirksamwerden dieser Ermächtigung aufgrund einer Ermächtigung zur Ausgabe von Wandel- und Optionsschuldverschreibungen entsprechend § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegeben werden; sowie

- c) bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen, um die neuen Aktien der Gesellschaft Dritten im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder beim Erwerb von Unternehmen, Unternehmensteilen, Unternehmensbeteiligungen oder sonstigen Vermögensgegenständen im Sinne des § 27 Abs. 2 AktG anbieten zu können.

Die Aktien können auch von Kreditinstituten oder anderen die Voraussetzungen des § 186 Abs. 5 AktG erfüllenden Unternehmen mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten.

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats den weiteren Inhalt der Aktienrechte, die Bedingungen der Aktienaussgabe sowie die Einzelheiten der Durchführung der Kapitalerhöhungen aus dem genehmigten Kapital festzulegen.

Der Aufsichtsrat ist ermächtigt, die Fassung der Satzung zu ändern, soweit von der Ermächtigung der Kapitalerhöhung teilweise oder vollständig Gebrauch gemacht bzw. die Ermächtigung gegenstandslos wird.

4. Der Vorstand bestimmt mit Zustimmung des Aufsichtsrats Form und Inhalt der Aktienurkunden sowie der Gewinnanteil- und Erneuerungsscheine.

Das Recht der Aktionäre zur Auslieferung effektiver Stücke wird ausgeschlossen.


5. Das Recht der Aktionäre auf Verbriefung ihres Anteils ist ausgeschlossen.

6. Das Grundkapital der Gesellschaft ist um bis zu EUR 151.860,00 durch Ausgabe von bis zu 151.860 Stück auf den Inhaber lautender Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2010). Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Sicherung von Bezugsrechten aus Aktienoptionen, die aufgrund der durch die Hauptversammlung vom 25. Juni 2010 unter Tagesordnungspunkt 8.1 beschlossenen Ermächtigung im Rahmen des Aktionoptionsplans 2010 ausgegeben werden. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie von den Bezugsrechten aus Aktienoptionen Gebrauch gemacht wird und die Gesellschaft die Bezugsrechte aus Aktienoptionen nicht im Wege einer Barzahlung ablöst oder durch Gewährung eigener Aktien erfüllt. Die neuen Aktien nehmen von Beginn des Geschäftsjahres an, für das zum Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien noch kein Beschluss der Hauptversammlung über die Verwendung des Bilanzgewinns gefasst worden ist, am Gewinn teil.


Der Aufsichtsrat ist ermächtigt, die Fassung der Satzung entsprechend dem Umfang der Kapitalerhöhung aus dem Bedingten Kapital 2010 zu ändern.

7. Das Grundkapital der Gesellschaft ist um bis zu 280.000,00 EUR durch Ausgabe von bis zu 280.000 Stück auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2015). Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Sicherung von Bezugsrechten aus Aktienoptionen, die aufgrund der durch die Hauptversammlung vom 2. Juli 2015 unter Tagesordnungspunkt 6.1 beschlossenen Ermächtigung im Rahmen des Aktienoptionsplans 2015 ausgegeben werden. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie von den Bezugsrechten aus Aktienoptionen Gebrauch gemacht wird und die Gesellschaft die Bezugsrechte aus Aktienoptionen nicht im Wege einer Barzahlung ablöst oder durch Gewährung eigener Aktien erfüllt. Die neuen Aktien nehmen von Beginn des Geschäftsjahres an, für das zum Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien noch kein Beschluss der Hauptversammlung über die Verwendung des Bilanzgewinns gefasst worden ist, am Gewinn teil. Der Aufsichtsrat ist ermächtigt, die Fassung der Satzung entsprechend dem Umfang der Kapitalerhöhung aus dem Bedingten Kapital 2015 zu ändern.
8. Das Grundkapital der Gesellschaft ist um bis 190.000,00 EUR durch Ausgabe von bis zu 190.000 Stück auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2017). Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Sicherung von Bezugsrechten aus Aktienoptionen, die aufgrund der durch die Hauptversammlung vom 20. Juli 2017 unter Tagesordnungspunkt 10.1 beschlossenen Ermächtigung im Rahmen des Aktienoptionsplans 2017 ausgegeben werden. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie von den Bezugsrechten aus Aktienoptionen Gebrauch gemacht wird und die Gesellschaft die Bezugsrechte aus Aktienoptionen nicht im Wege einer Barzahlung ablöst oder durch Gewährung eigener Aktien erfüllt. Die neuen Aktien nehmen von Beginn des Geschäftsjahres an, für das zum Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien noch kein Beschluss der Hauptversammlung über die Verwendung des Bilanzgewinns gefasst worden ist, am Gewinn teil. Der Aufsichtsrat ist ermächtigt, die Fassung der Satzung entsprechend dem Umfang der Kapitalerhöhung aus dem Bedingten Kapital 2017 zu ändern.

Marburg, den 14. März 2017



Lisa Jüngst



Michael Fuchs

Anlagenspiegel

in €	Entwicklung der Anschaffungskosten						Entwicklung der Abschreibungen						Entwicklung der Buchwerte		
	historische AHK Beginn GJ	Zugänge	Umbuchungen	Abgänge zu historischen AHK	Zuschuss AHK	historische AHK Ende GJ	kumulierte Abschreibungen Beginn GJ	Abschreibungen GJ	Zuschreibungen GJ	Umbuchungen GJ	Abgänge Abschreibungen GJ	kumulierte Abschreibungen Ende GJ	Restbuchwert VJ	Abgänge zum Buchwert	Restbuchwert GJ
Immaterielle Vermögensgegenstände															
selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	2.130.019,65	346.519,03	0,00	0,00	0,00	2.476.538,68	417.689,37	182.792,00	0,00	0,00	0,00	600.481,37	1.712.330,28	0,00	1.876.057,31
Konzessionen, gew. Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	190.757,94	0,00	0,00	0,00	0,00	190.757,94	128.143,39	3.900,00	0,00	0,00	0,00	132.043,39	62.614,55	0,00	58.714,55
Sachanlagen															
technische Anlagen und Maschinen	70.746,74	0,00	0,00	0,00	0,00	70.746,74	65.993,74	2.405,00	0,00	0,00	0,00	68.398,74	4.753,00	0,00	2.348,00
andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	75.709,47	3.790,50	0,00	0,00	0,00	79.499,97	67.160,47	3.943,50	0,00	0,00	0,00	71.103,97	8.549,00	0,00	8.396,00
Finanzanlagen															
Beteiligungen	25.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	25.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	25.000,00	0,00	25.000,00
Summe	2.492.233,80	350.309,53	0,00	0,00	0,00	2.842.543,33	678.986,97	193.040,50	0,00	0,00	0,00	872.027,47	1.813.246,83	0,00	1.970.515,86

Anlage 1 zum Anhang

Forderungsspiegel

in € (VJ in T€)	31.12.2017	davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	davon aus Lieferungen und Leistungen	davon sonstige Vermögensgegenstände	davon gegen verbundene Unternehmen	davon gegen Unternehmen mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	davon gegen Gesellschafter	davon gegen gesetzl. Vertreter*	davon gegen Aufsichtsrat**
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	331.614,53	0,00	--	--	0,00 (VJ: 0,0)	0,00 (VJ: 0,0)	0,00 (VJ: 0,0)	0,00	0,00
sonstige Vermögensgegenstände	61.112,73	0,00	--	--	0,00 (VJ: 0,0)	0,00 (VJ: 0,0)	0,00 (VJ: 0,0)	0,00	0,00
Summe	392.727,26	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Verbindlichkeitspiegel

in € (VJ in T€)	31.12.2017	davon mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr	davon mit einer Restlaufzeit von 1-5 Jahren	davon mit einer Restlaufzeit von mehr als fünf Jahren
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	135.873,14	129.897,35	5.975,79	0,00
erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	10.464,01	10.464,01	0,00	0,00
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	81.616,13	81.616,13	0,00	0,00
sonstige Verbindlichkeiten	69.169,54	69.169,54	0,00	0,00
Summe	297.122,82	291.147,03	5.975,79	0,00

Eigenkapitalveränderungsrechnung

in €	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Verlust- vortrag	Jahresüber- schuss	Eigenkapital
Stand 1. Januar 2017	5.654.972,00	4.326.213,41	-6.394.887,70	-551.677,48	3.034.620,23
Kapitalerhöhungen	1.187.028,00	336.402,80			1.523.430,80
Einstellungen in die Kapitalrücklage		0,00			0,00
Übertrag Jahresüberschuss Vorjahr			-551.677,48	551.677,48	0,00
Jahresüberschuss				-734.076,74	-734.076,74
Stand 31. Dezember 2017	6.842.000,00	4.662.616,21	-6.946.565,18	-734.076,74	3.823.974,29