

## **voxeljet AG (VJET) CEO Ingo Ederer on Q3 2018 Results - Earnings Call Transcript**

Führungskräfte

Johannes Pesch - Direktor, Business Development und IR

Ingo Ederer - Gründer und Vorstandsvorsitzender

Rudolf Franz - Finanzvorstand

Analysten

Tory Jensen - Piper Jaffray

Wir begrüßen Sie herzlich bei der voxeljet AG im dritten Quartal 2018 Telefonkonferenz. Zu diesem Zeitpunkt befinden sich alle Teilnehmer in einem reinen Hörmodus. Im Anschluss an die formelle Präsentation findet eine Frage-Antwort-Runde statt. Zur Erinnerung: Diese Konferenz wird aufgezeichnet.

Es ist mir nun eine Freude, den Anruf an Johannes weiterzuleiten. Bitte, Sir, machen Sie weiter.

Johannes Pesch

Danke, Vermittlung, und guten Morgen, zusammen. Heute sind Dr. Ingo Ederer, Chief Executive Officer von voxeljet, und Rudi Franz, Chief Financial Officer von voxeljet, bei mir. Gestern, nach Börsenschluss, veröffentlichte voxeljet eine Pressemitteilung, in der die Ergebnisse des dritten Quartals für den Zeitraum bis zum 30. September 2018 veröffentlicht wurden. Die Pressemitteilung sowie die dazugehörige Präsentation zu dieser Telefonkonferenz finden Sie im Bereich Investor Relations auf der Website des Unternehmens unter [voxeljet.com](http://voxeljet.com).

Während unseres Telefonats können wir bestimmte zukunftsgerichtete Aussagen über die Entwicklung des Unternehmens machen. Solche zukunftsgerichteten Aussagen sind keine Garantien für zukünftige Leistungen und daher sollte man sich nicht übermäßig auf sie verlassen. Zukunftsgerichtete Aussagen unterliegen auch Risiken und Unsicherheiten, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den geäußerten abweichen.

Weitere Informationen über Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse von denen in unseren zukunftsgerichteten Aussagen abweichen, finden Sie in den Warnhinweisen in unserer Pressemitteilung sowie in den Risikofaktoren, die in den bei der Securities and Exchange Commission eingereichten Unterlagen des Unternehmens enthalten sind.

Damit möchte ich nun den Anruf an Ingo, Chief Executive Officer von voxeljet, weiterleiten.

Ingo Ederer

Danke, Johannes, und guten Morgen, zusammen. Ich möchte allen danken, dass sie heute bei uns waren.

Da es sich um die erste Telefonkonferenz seit unserem Folgeangebot handelt, möchte ich diese Gelegenheit nutzen, um alle unsere neuen Aktionäre, die im letzten Monat an Bord gekommen sind, herzlich zu begrüßen.

Innovation ist Teil der DNA von voxeljet, wir haben eine spannende und zukunftsorientierte Kultur geschaffen, in der wir uns ständig weiterentwickeln und unsere Fähigkeit verbessern, unseren Kunden das beste Erlebnis zu bieten. Unser Hauptaugenmerk liegt auf der konsequenten Investition in die Weiterentwicklung unserer Technologie, um profitables Wachstum zu erzielen.

Wir haben bereits darüber gesprochen, wie Innovationen unsere strategischen Erfolge ermöglichen und uns einen kontinuierlichen Wettbewerbsvorteil verschaffen. Es würde enorm viel Zeit, Humankapital und finanzielle Mittel in Anspruch nehmen, um unsere wichtigsten Innovationen wie VJET X zu replizieren und uns eine sehr reale Eintrittsbarriere zu schaffen.

Mit Blick auf den Umsatz und die Fortschritte, die wir durch die strategische Einführung unserer neuen Produkte erzielt haben und wie wir damit langfristig aufgestellt sind, sind wir mit den Ergebnissen dieses Quartals zufrieden. Betrachtet man jedoch das Endergebnis, so bleibt auf der Grundlage unserer aktuellen Ergebnisse noch viel zu tun. In dieser Phase der Unternehmensentwicklung möchte ich daher die wichtigste Ebene für die Umsetzung unserer Strategie, das profitable Wachstum, hervorheben.

Der langfristige Erfolg unseres Unternehmens wird nicht nur an der Quantität unserer Innovationen gemessen, sondern auch an unserer Fähigkeit, diese in ihr volles Potenzial zu bringen. Unser Hauptaugenmerk für das nächste Quartal liegt daher darauf, einen Weg zu nachhaltigem und profitablem Wachstum zu finden. Wir haben große Fortschritte auf dem Weg zu diesem Ziel gemacht. Wir sind sehr zuversichtlich, dass unsere neuen Produkte zu einem höheren Umsatz führen werden und setzen derzeit Programme zur weiteren Optimierung unserer Kostenstruktur um, um profitables Wachstum zu erzielen.

Die Agenda für profitables Wachstum lässt sich in einige wenige Handlungsfelder unterteilen. Zuerst den Schwellenmarkt mit spezifischen Produkt- und Marktstrategien zum Kerngeschäft machen und das Effizienzpotenzial innerhalb der Produktkosten entlang der gesamten Wertschöpfungskette erschließen. Zweitens, nutzen Sie weiterhin die Marktchancen mit bestehenden Produkten, die die Volumenmärkte in Europa, Nordamerika und Asien nutzen. Und drittens, erweitern wir unseren gesamten adressierbaren Markt durch innovative Produkt- und Servicepakete. Viertens, die Entwicklung von Lösungen für die additive Fertigung für marktrelevante Innovationen voranzutreiben, von denen wir glauben, dass sie zu modernsten Fertigungsmethoden werden und uns letztendlich helfen, den gleichen Prozess zum Wachstum zu führen.

Heute und bei zukünftigen Aufrufen möchten wir Sie weiter hinter die Kulissen führen, um mehr über neue Produktfähigkeiten zu erfahren, die wir entwickelt haben und die uns jeweils besser positionieren, um langfristig zu überzeugen, und wie sie zu profitablem Wachstum beitragen. Die Möglichkeiten sind sowohl in unserem direkten als auch in unserem indirekten Kostenportfolio enorm, und ich bin sehr gespannt, wie unsere neuen Produkte unseren gesamten adressierbaren Markt erweitern.

Mit indirekten Metallteilen aus unserer OEM-Lösung VJET X, der bisher produktivsten Plattform für die additive Fertigung, glauben wir, an der Spitze einer signifikanten Verlagerung der konventionellen Produktion hin zur additiven Fertigung ohne Zusatzstoffe zu stehen. Mit fortschrittlichen Materialkombinationen für Direktteile aus dem Hochgeschwindigkeitssintern und einer großen Produktionsplattform, die 2019 auf den Markt kommt, sehen wir uns in der Lage, neue

Kundengruppen für die Entwicklung und Vermarktung solcher Innovationen zu erschließen - genau das ist der Grund, warum ich dieses Unternehmen vor 20 Jahren gegründet habe.

Mit Blick auf Folie 5 haben wir vor fast 20 Jahren mit einem Spin-off der Technischen Universität München begonnen, mit einer klaren Vision, die konventionelle Fertigung durch die ständige Erweiterung der technologischen Grenzen zu ersetzen. Heute sind die führenden Technologieunternehmen aus der Automobil- und Raumfahrtindustrie unsere Kunden. Unsere firmeneigene Technologie wird eingesetzt, um Teile herzustellen, die im Weltraum fliegen.

Unser integriertes Geschäftsmodell ist in Folie 6, unserem Systemsegment, zusammengefasst, in dem wir industrielle Hochgeschwindigkeits-Großformat-3D-Drucksysteme für die Massenproduktion komplexer Modelle und Modi herstellen und vertreiben. In unserem Dienstleistungssegment betreiben wir diese Systeme in Einrichtungen auf der ganzen Welt, um einen erschwinglichen On-Demand-Zugang zu unserer Technologie zu ermöglichen. Diese proprietäre Technologie verändert die Art und Weise, wie Dinge hergestellt werden, und sie ist wirklich störend für die traditionellen Herstellungsmethoden.

Was Folie 7 betrifft, so bedeutet diese Vision eine starke Strategie mit einer klaren Mission von Aussagen und Kernwerten. Diese Vision, die wir das ganze Jahr über geteilt haben, zeigt, wer wir jeden Tag sein wollen und im Wesentlichen, wie wir in allen Aspekten unseres Geschäfts handeln, wenn wir dieses Unternehmen langfristig aufbauen.

Um uns von den Mitbewerbern zu unterscheiden, indem wir diesen Typ bauen, sollte er geografisch sein und unsere firmeneigene additive Fertigungstechnologie mit einer Produktion von [in Richtung][ph] versorgen.

Einen Überblick über unsere Aktivitäten finden Sie in Folie 8. Mit mehr als 500.000 Litern monatlicher Druckkapazität und derzeit vier Servicezentren sind wir der weltweit größte Anbieter von On-Demand-Druckkapazitäten. Diesen entscheidenden Wettbewerbsvorteil zu nutzen, um die Einführung unserer Technologie voranzutreiben und den Verkauf unserer 3D-Druckplattformen in der ganzen Welt voranzutreiben. Was ich damit sagen will, ist, dass unsere Service-Center unsere beste Marketingmaschine für den zukünftigen Systemverkauf sind.

Folie 9 zeigt unser globales Vertriebsnetz und unsere Produktionsfläche. Wie Sie sehen können, haben wir in allen wichtigen Märkten Europas, der USA sowie in China und Indien eine etablierte Position erreicht. Wir bauen unser Vertriebsteam weltweit weiter aus, indem wir in Vertriebsführerschaft, zusätzliche Anwendungstechniker und Schulungen investieren. In Ergänzung dazu konzentrieren wir uns auf die Schulung unserer Vertriebspartner, um eine echte globale Abdeckung zu gewährleisten.

Auf Folie 10 haben wir einige der Anwendungen unserer Produkte und ausgewählter Kunden zusammengefasst. In den letzten 20 Jahren haben wir mit führenden Kunden aus den verschiedensten Branchen zusammengearbeitet, um Teile herzustellen, die mit traditionellen Fertigungsmethoden nicht anders hergestellt werden können.

Im Automobilsektor unterstützen wir beispielsweise die Herstellung der komplexeren Motorkomponenten, wie z.B. Zylinder mit den Gesamtladungen.

Kommen wir zu Folie 11 und beginnen wir mit dem formalen Teil der Präsentation. Ich beginne mit einem Überblick über die Ergebnisse des dritten Quartals, Rudi wird dann einen tieferen Einblick in unsere Finanzzahlen und den Ausblick auf das vierte Quartal 2018 geben. Nach seinen Ausführungen stehen wir Ihnen gerne für Fragen zur Verfügung.

Der Umsatz betrug 7,1 Mrd. kEUR, was einem Rückgang von 4% gegenüber dem dritten Quartal des Vorjahres entspricht. Wir freuen uns sehr über unseren wachsenden Auftragsbestand für 3D-Drucker, der gegenüber dem Ende des zweiten Quartals um 14% gestiegen ist. Basierend auf unserem Auftragsbestand hat das vierte Quartal das Potenzial, das beste Quartal in der Geschichte des Unternehmens zu werden.

Der Umsatz in unserem Systemsegment, das die Umsätze aus dem Verkauf von 3D-Druckern, Verbrauchsmaterialien und Ersatzteilen sowie der Wartung umfasst, sank im dritten Quartal 2018 um 10% auf 3,7 Mrd. kEUR gegenüber 4,2 Mrd. kEUR im dritten Quartal des Vorjahres. Im dritten Quartal des Vorjahres lieferten wir drei neue Drucker im Vergleich zu [kostenlos neu][ph] und frei aufgearbeiteten Druckern.

Die Bruttogewinnmarge für dieses Segment stieg im dritten Quartal 2018 auf 32%, verglichen mit 39% im dritten Quartal 2017. Dies ist auf einen geringeren Beitrag der Rohertragsmarge aus unseren After-Sales-Aktivitäten zurückzuführen, die hauptsächlich Ersatzteile und Wartung betreffen. Der Rohertragsbeitrag aus dem Verkauf von 3D-Druckern blieb nahezu unverändert.

Der Umsatz in unserem Dienstleistungssegment, das sich auf den Druck von On-Demand-Kosten für unsere Kunden konzentriert, stieg im dritten Quartal dieses Jahres um 4% auf 3,4 Mio. kEUR gegenüber 3,2 Mio. kEUR im Vorjahresquartal. Wir beginnen wirklich, von unserer globalen Präsenz zu profitieren und mit neuen Prozessen an Fahrt zu gewinnen.

In den USA zum Beispiel ist die Nachfrage nach PDP-Produkten besonders stark und wir sind voll dabei. Die Rohertragsmarge im Dienstleistungssegment sank im dritten Quartal 2018 auf 33%, verglichen mit 47% im dritten Quartal 2017. Der Rückgang ist im Wesentlichen auf niedrigere Rohertragsbeiträge aus Deutschland zurückzuführen, die auf einen größeren Umsatzanteil mit längeren Durchlaufzeiten zurückzuführen sind, die in der Regel geringere Margen aufweisen. Darüber hinaus erhöhte sich der Personalaufwand durch die Einstellung zusätzlicher Mitarbeiter.

Folie 12 fasst die Ergebnisse zusammen, wir sind von der Dynamik unserer globalen Tochtergesellschaften überzeugt und die USA entwickelten sich erneut außergewöhnlich gut. In Asien haben wir eines unserer größten Systeme an unsere Kunden in Indonesien verkauft.

Bei den Betriebskosten stiegen unsere [starting][ph] Aufwendungen hauptsächlich aufgrund des Personalaufbaus, obwohl wir im dritten Quartal 2018 relativ hohe Lieferkosten im Zusammenhang mit dem Verkauf des Systems an einen Kunden in Indonesien hatten.

Unser Engagement für die Technologieführerschaft ist stärker denn je, wie unsere kontinuierlichen Investitionen in Forschung und Entwicklung zeigen. Offensichtlich gibt es VJET X und den neuen [nicht wahrnehmbaren], auf den ich in einer Minute im Detail eingehen werde.

Aber es gibt noch mehr, wie Sie vielleicht aus der Pressemitteilung Anfang des Monats oder der Unsicherheit auf der Formnext in Frankfurt gesehen haben. Wir haben unsere neue F-Linie von Druckern mit VX-1000F für anorganische Bindemittel auf den Markt gebracht, während VJET X mit

der extremen Leistung 10x schneller als Vorgängermodelle entwickelt wurde und diese Vollautomatisierungsanlage für Automobilkunden in Deutschland Modell F ist immer noch 5x schneller als Vorgängermodelle und arbeitet auch mit dem neuen anorganischen Bindemittel.

Wir sammeln Aufträge für diesen neuen Druckertyp für die Auslieferung Mitte 2019. Das ist sehr spannend und wir freuen uns auf das Feedback unserer Kunden. Man kann mit Fug und Recht sagen, dass sie schon seit geraumer Zeit auf diese Art von Drucker gewartet haben.

Die Verwaltungskosten werden im Wesentlichen durch unsere laufenden Kosten im Zusammenhang mit der Gründung einer Aktiengesellschaft verursacht, einschließlich Rechts- und Prüfungskosten.

Was Folie 13 betrifft, so ist unser adressierbarer Markt potenziell riesig, aber das beträchtliche Wachstumspotenzial, da die additive Fertigung einen immer größeren Anteil an der traditionellen Fertigung hat. Wie bereits in meinen einleitenden Bemerkungen erwähnt, ist es besonders erfreulich zu sehen, wie unsere neuen Produktangebote unseren gesamten adressierbaren Markt erweitern. Mit X werden wir die unserer Meinung nach einzige OEM-fähige Lösung für die Kraftstoffadditivherstellung haben, die in der Lage ist, die herkömmliche Fertigung zu ersetzen.

Mit dem S bieten wir allgemein verfügbare Einstiegsmöglichkeiten in die additive Serienproduktion, z.B. Lieferungen an solche OEMs. Mit Direktteilen von HSF erschließen wir völlig neue Märkte wie das Sportgerätespektrum.

Kommen wir zu Folie 14 und einer Zusammenfassung unserer wachsenden Initiativen. Unsere Wachstumsstrategie[nicht erkennbar] umfasst drei Hauptpunkte und konzentriert sich auf das Erreichen der Profitabilität. Erstens haben wir fortschrittliche und vollautomatische Lösungen für die additive Fertigung eingeführt, die den Anforderungen der Kunden an die bedarfsgerechte Produktion entsprechen. Dies ermöglicht es uns, mehrere Systeme an einzelne Unternehmen zu verkaufen. Zweitens entwickeln wir neue, ausgereifte Technologien, die unseren maschinenweiten Anwendungen für neue und bestehende Kunden ermöglichen.

Schließlich erschließen wir neue Märkte wie Sportartikel wie Schuhe, Haushaltswaren und Automobilinterieur.

Kommen wir nun zu Folie 15 und einem Update zu VJET X. Dies ist zweifellos die bisher wichtigste Produkteinführung bei voxeljet. Diese neue Lösung ist ein Wendepunkt für die gesamte Branche. Hier sind einige kurze Fakten.

VJET X 10x schneller als bisherige Modelle. Es ist vollständig in die automatisierte Vor- und Nachverarbeitung integriert und arbeitet mit umweltfreundlichen Materialien. Zusammen mit unseren Partnern, die Experten aus der Chemie- und Automatisierungsindustrie sind, haben wir eine bessere Lösung für einen führenden deutschen Automobilhersteller. Der Wettbewerb um dieses Projekt war hart und wir freuen uns sehr, dass wir die Nase vorn haben.

Die neue Technologie ermöglicht die Herstellung von hochkomplexen Wassermanteln mit hoher Geschwindigkeit, die in Leichtmetallgießverfahren eingesetzt werden. Der Wassermantel ist ein flüssigkeitsgefülltes Gehäuse, das ein Gerät umgibt, das typischerweise aus Leichtmetall besteht und eine Ein- und Auslassöffnung aufweist, damit eine Flüssigkeit durchpumpt und zirkuliert werden kann. Der Wassermantel wird für das präzise Temperaturmanagement benötigt und zwar nicht nur für Verbrennungsmotoren, sondern auch für alle Elektromotoren, die für einen besseren Widerstand

invertiert sind. Das Temperaturmanagement der Ernährung verbesserte sich aufgrund dieser Leistung insgesamt.

Folie 16 fasst die jüngsten Leistungssteigerungen unserer Bindemittelstrahltechnologie für indirekte Metalle zusammen. Indirekte Metalle bedeutet, ein Formmuster des Kerns zu erzeugen, das dann in einem Gießverfahren verwendet wird, um das zusätzliche Metallteil herzustellen. Der Gießprozess wurde in Jahrtausenden verfeinert und ist auf hohen Durchsatz bei niedrigen Kosten und konstanter Qualität ausgerichtet.

Unser hybrider Ansatz führt daher zu einem unübertroffenen Fähigkeitspotenzial, indem er das Beste aus den beiden Gruppen, die Freiheit des Designs bis hin zur additiven Fertigung, in Kombination mit etablierten Best Practices für die Herstellung von Metallteilen kombiniert. Auf der linken Seite der Folie sehen Sie die Diagrammbox der VX1000-Drucker, die etwa 300 Liter Volumen entspricht, um eine solche Box zu drucken, was mit den Standarddruckern etwa 21 Stunden dauert. Es handelt sich um die Pilotaufzeichnung in den Lagern der Hebeeinheit und die Drucker bewegen sich dann gleichzeitig, dieser Pilot wird 1 Stunde bis 15 Stunden verwendet. Bei der neuen F-Druckerlinie wird diese Zeit dank größerer Drucker und einiger paralleler Bewegungen auf der Achse nochmals um mehr als 60% auf nur 5 bis 7 Stunden reduziert.

Der[x][ph] weist gegenüber dem S eine weitere Verbesserung von fast 80% auf, die es ermöglicht, 300 Liter in nur 1,3 Stunden zu drucken. Diese Innovation mit unseren Druckern und Aufzeichnungsgeräten der nächsten Generation wird durch unsere 20-jährige Forschung und Expertise in der Feinmechanik, Mikrofluidik und Materialwissenschaft ermöglicht.

Aus diesen Zahlen sollte ersichtlich werden, was wir meinen, wenn wir sagen, dass es keine andere additive Fertigungstechnologie gibt, die die konventionelle Fertigung ersetzen kann.

Kommen wir zu Folie 17 und einem Update über den direkten Weg vom Hochgeschwindigkeitsdruck, das wir haben - das wir betreten haben, wir haben mehrere Kunststoffmärkte. Diese Innovation gibt uns die Möglichkeit, Produkte mit ähnlichen Eigenschaften und Qualitäten direkt herzustellen und zu verwenden, die besser sind als ausgewähltes Lasersintern, HPs Multi Jet Fusion oder Inject Modem. Wir sind wirklich begeistert von der Geschwindigkeit, die wir bei der Qualifizierung neuer Materialien für unsere Hochgeschwindigkeitssinterprozesse sehen. In weniger als neun Monaten konnten wir verschiedene Qualitäten meiner Pulver qualifizieren und drucken erfolgreich verschiedene Arten von thermoplastischem Polyurethan.

Wir arbeiten auch an einigen sehr kundenspezifischen Materialien, darunter Polypropylen, das zu den am häufigsten verwendeten Kunststoffen der Welt gehört. PPE zeichnet sich durch äußerst interessante Eigenschaften aus und eignet sich für eine breitere Palette von Anwendungen. Sie drucken erfolgreich PPE auf unserem kleineren VX200 HSS-Assistenten.

Zusätzlich zur kürzlichen Einführung von neuem Material für HSS haben wir die Geschwindigkeit unseres kommerziell verfügbaren Lead auf 100 Plattformen verdoppelt, indem wir die Layerzeit auf nur 20 Sekunden reduziert haben. Diese große Leistung kommt mit[Handpicking][ph] und homogener Texturierung der Druckteile und erwartet die mögliche Anwendung von HSS-Produkten wie beispielsweise der Automobilindustrie für die Sportartikelindustrie. Diese Verbesserungen sind das direkte Ergebnis der kontinuierlichen Weiterentwicklung großer HSS-Produktionssysteme. Wir gehen davon aus, dass wir dieses neue Produkt Ende 2019 in den Handel bringen können.

Folie 18 fasst unser Leistungsversprechen zusammen. Unser Engagement für die Technologieführerschaft ist stärker denn je, was sich daran zeigt, wie wir unsere Forschungs- und Entwicklungsstrategie in den letzten Jahren weiterentwickelt haben. Wir haben nun damit begonnen,

diese Investitionen zu nutzen. Es ist eine ziemlich einfache Innovation, die das Wachstum beflügelt hat. Wir glauben, dass wir auf dem Weg zu profitablen Wachstum sind.

Damit möchte ich nun den Anruf an Rudi weiterleiten.

Rudolf Franz

Danke, Ingo und guten Morgen an alle.

Ich möchte zunächst auf das jüngste Folgeangebot eingehen, das nach Abschluss dieses dritten Quartals gestartet wurde. Ich werde dann auf die finanziellen Details eingehen, bevor ich unseren Ausblick für den Rest des Jahres 2018 erläutere. Offensichtlich gibt es nie ein gutes Timing für ein kleines Unternehmen wie das unsere, um Kapital aufzubringen, und nachdem es getestet wurde, gibt es hier eine große Dynamik, und wir sind voll motiviert von dieser ersten Bestellung von VJET X.

Wie Ingo bereits erwähnte, ist dies nicht das innovativste Produkt, das wir bisher auf den Markt gebracht haben. Sie sind sehr zuversichtlich, dass VJET X wirklich ein sich änderndes Spiel ist und zum Maßstab für Produktivität und [nicht wahrnehmbar] geworden ist. Wir sind überzeugt, dass uns dies helfen wird, nachhaltig und profitabel zu wachsen. Im Zusammenhang mit einer Kapitalerhöhung in [Tobo][ph], bei der wir Anfang November die Haupttranche begeben haben, als der Underwriter die Mehrzuteilungsoption mit der Ausgabe von insgesamt 5,8 Mio. neuen ADS zu einem Preis von 2,5 Mrd. pro ADS durch einen Brutto-Gesamterlös von rund 12,5 Mio. kEUR ausübte.

Ingo und ich haben an der Kapitalerhöhung durch den Kauf von insgesamt 233.462 ADS teilgenommen. Die Gesellschaft hat den Aufwand aus der Kapitalerhöhung erhalten, die die versicherungstechnische Rabattgenehmigung und Angebotskosten führte. Wir planen, den Nettoerlös für allgemeine Unternehmensprozesse einschließlich der Vermarktung unserer neuen Produkte zu verwenden.

Drehen auf Schlitten 20. Unser Gesamtrating ist eine leicht reduzierte Geschwindigkeit von 6% auf 7,1 Mio. kEUR im dritten Quartal im Vergleich zu 7,4 kEUR im letzten Quartal. Bruttogewinn und Bruttomarge lagen im Quartal bei kEUR 2,3 Mio. und 32% gegenüber 3 bis 2 Mio. und 42% gegenüber 7% im Vorjahresquartal.

Die nächste Folie zeigt unsere Segmentberichterstattung für das Quartal, auf Folie 21, der Umsatz unserer Systemsegmente, zu denen auch der Verkauf von 3D-Druckern, Konsumgütern und Ersatzteilen sowie die Wartung gehören, sank im dritten Quartal 2018 um 9,8% auf 3,7 Mio. kEUR von 4,2 Mio. kEUR im dritten Quartal des Vorjahres. Im dritten Quartal 2018 begannen wir mit der Einführung neuer Drucker im Vergleich zu drei neuen und drei gebrauchten und überholten Druckern im gleichen Zeitraum des Vorjahres.

Der Systemumsatz machte in diesem Quartal 52,6% des Gesamtumsatzes aus, verglichen mit 56,2% im dritten Quartal des Vorjahres. Der Bruttogewinn und die Bruttomarge für unser Systemsegment beliefen sich im Berichtsquartal auf 1,2 Mio. kEUR und 32% gegenüber 1,1 Mio. kEUR und 38,9% im Vorjahreszeitraum.

Auf Folie 22 stiegen die Serviceerlöse um 412% auf 3,4 Mio. kEUR gegenüber 3,2 Mio. kEUR im dritten Quartal des Vorjahres. In den ersten neun Monaten dieses Jahres liegt der Umsatz im Segment um 20% über dem Vorjahreswert. Dies ist eine großartige Leistung und zeigt, dass wir auf dem besten Weg sind, unser Ziel von 25% Wachstum in diesem Segment zu erreichen.

Das Bruttoergebnis unseres Dienstleistungssegments sank im dritten Quartal 2018 auf 1,1 Mio. kEUR gegenüber 1,5 Mio. kEUR im dritten Quartal 2017. Die Bruttogewinnmarge für dieses Segment sank

auf 33% von 47,4% im Vorjahreszeitraum. Der Rückgang in unserem Dienstleistungssegment ist im Wesentlichen auf niedrigere Rohertragsbeiträge aus Deutschland zurückzuführen, da ein größerer Teil der Umsätze mit längeren Durchlaufzeiten, die in der Regel neben dem[nicht erkennbaren] Personalaufwand niedrigere Margen hatten, und durch die Einstellung zusätzlicher Mitarbeiter gestiegen sind.

Betrachtet man den Rest der Gewinn- und Verlustrechnung auf Folie 23, so betragen die SG&A-Aufwendungen im dritten Quartal 2018 3,5 Mio. EUR. Im Vergleich dazu waren es im dritten Quartal des Vorjahres 3 Mio. kEUR. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf höhere Personalkosten zurückzuführen, die sich aus dem im Vergleich zum dritten Quartal des Vorjahres ausgeweiteten Umsatzwachstum insbesondere in Deutschland ergeben.

Darüber hinaus stiegen die Lieferkosten in diesem Quartal aufgrund der Freigabe der Versandkosten im Zusammenhang mit dem Verkauf eines unserer größten 3D-Drucker an einen Kunden in Indonesien.

Die Verwaltungskosten beliefen sich im dritten Quartal 2018 auf 1,5 Mio. kEUR gegenüber 1,4 Mio. kEUR im Vorjahreszeitraum. Der Anstieg der Verwaltungsaufwendungen ist im Wesentlichen auf höhere Personalkosten zurückzuführen.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten beliefen sich auf 1,7 Mio. kEUR gegenüber 1,1 Mio. kEUR im dritten Quartal des Vorjahres. Wie Ingo betonte, investieren wir weiterhin in die Kernforschung in Deutschland, um unsere Position als Technologieführer im Spektrum zu behaupten und profitables Wachstum zu erzielen.

Der Betriebsverlust betrug im dritten Quartal 2018 2,8 Mio. kEUR gegenüber einem Betriebsverlust von 1 Mio. kEUR im Vergleichszeitraum 2017. Dies war in erster Linie auf einen Rückgang des Bruttogewinns aus den bereits genannten Gründen und höhere F&E-Aufwendungen zurückzuführen.

Der Quartalsfehlbetrag lag im dritten Quartal 2018 bei rund 3,8 Mio. EUR<sup>[ph]</sup> oder 0,10 EUR<sup>[ph]</sup> pro ADS, verglichen mit einem Nettoverlust von 1 Mio. EUR in Höhe von 0,05 EUR pro ADS im dritten Quartal 2017.

Die Folien 24 bis 27 enthalten die gleichen Informationen für die ersten neun Monate bis zum 30. September 2018.

Folie 28 zeigt ausgewählte Bilanzpositionen, zum 30. September 2018 die liquiden Mittel und kurzfristigen Anlagen in Rentenfonds von rund 30 Mio. EUR. Die Gesamtverschuldung zum 30. September 2018 betrug 17,3 Mio. kEUR, darunter 10 Mio. kEUR aus der Anleihe der Kreditfazilität der Europäischen Investitionsbank für hochinnovative europäische Unternehmen.

Die gewichteten durchschnittlichen Stammaktien im Quartalsverlauf beliefen sich auf 3,72 Mio. EUR, was 6 Mio. EUR ADS entspricht.

Wir sehen weiterhin Möglichkeiten zur Verbesserung der Performance des Umlaufvermögens, des Cashflows in unserem Cash Conversion Cycle im Jahr 2018, blieben mit unserem Cash-Bestand und der Gesamtliquidität zufrieden, um zu glauben, dass wir mit unserer Bilanz langfristig gut aufgestellt sind.

Bei der Erstellung unseres Konzernzwischenabschlusses für den Dreimonats- und Neunmonatszeitraum zum 30. September 2018 wurde der Gesellschaft mitgeteilt, dass die Marge bestimmter konzerninterner Transaktionen im Rahmen des Konsolidierungsprozesses nicht ordnungsgemäß eliminiert wurde, was zu unwesentlichen Fehldarstellungen der Umsatzkosten im



Konzernabschluss der Gesellschaft führte. Diese Unwesentlichkeit wurde korrigiert und der Posten aus unserer Vorbilanz, wie in unserer Ergebnismitteilung zusammengefasst, angepasst.

Wir haben die Auswirkungen der fehlerhaften Darstellung, der qualitativ und quantitativ fehlerhaften Dienstleistung bewertet und sind zu dem Schluss gekommen, dass sie keine reifen Auswirkungen auf einen früheren Abschluss hatte und keine Änderungen erforderlich machte.

Nun zu Folie 29, unserer Umsatzprognose für das Quartal und das Gesamtjahr 2018. Wir bekräftigen die Prognose für das Gesamtjahr, für das bereinigte EBITDA, für das vierte Quartal 2018, wir erwarten einen Umsatz in der Größenordnung von 9,5% oder 5 Mrd. kEUR, der Umsatz für das Gesamtjahr 2018 bleibt unverändert und wird voraussichtlich zwischen 28 Mio. kEUR und 30 Mio. kEUR liegen, wobei die Bruttomarge bei etwa 40% liegen wird.

Es wird erwartet, dass die Ausgaben in Abschnitt a in einer Größenordnung von 11 bis 12 Mio. kEUR und die Ausgaben für Forschung und Entwicklung zwischen 5 und 6 Mio. kEUR liegen werden.

Die Aufwendungen für Abschreibungen werden zwischen 3,75 Mio. kEUR und 4,0 Mio. kEUR erwartet. Das bereinigte EBITDA für das vierte Quartal 2018 wird voraussichtlich neutral bis positiv sein, das bereinigte EBITDA schließt den Einfluss von Wechselkursverlusten auf die an Tochtergesellschaften gewährten konzerninternen Darlehen aus.

Die Investitionen von CapEx für 2018 werden auf 5,5 bis 6,5 Mio. kEUR geschätzt, die im Wesentlichen aus laufenden Investitionen in unsere niedrigeren Tochtergesellschaften bestehen.

Damit komme ich zum Schluss meiner Ausführungen, und damit werden wir nun den Aufruf für Ihre Frage öffnen. Operator?

Frage-und-Antwort-Sitzung

Danke [Bedienungsanleitung] Unsere erste Frage kommt von Troy Jensen von Piper Jaffray. Ihre Leitung ist jetzt live.

Troy Jensen

Hey, meine Herren und herzlichen Glückwunsch zu den guten Ergebnissen.

Ingo Ederer

Ich danke dir.

Rudolf Franz

Ich danke dir.

Troy Jensen

Möglicherweise zuerst für Ingo, den großen Automobilgewinn, den Sie dieses Viertel hatten, wunderte mich ich, wenn Sie uns mit der Zeitachse dieser Entwicklungen heraus helfen konnten und möglicherweise was einige der Meilensteine sind, die für Sie Kerle benötigt werden werden, die Sie von zwei Maschinen zu fünf Maschinen zu 20 Maschinen an diesem Konto gehen?

Ingo Ederer

Nun, vor allem, wenn Sie die Pressemitteilung gelesen haben, haben wir derzeit einen Rahmen von insgesamt fünf Einheiten mit einem ersten Aufruf für zwei Einheiten. Die beiden Einheiten, von denen Sie sprechen, werden im nächsten Jahr geliefert und installiert. Und wir sind -- das ist ein sehr, sehr sicher, dass wir sehen, dass der Aufruf für die anderen Einheiten wahrscheinlich kurz nach der vollständigen Implementierung dieser Maschinen. Die Pläne für dieses Automobil haben wir ergänzt, um die volle Produktionskapazität im Jahr 2020 zu erreichen.

Troy Jensen

Im Jahr 2020 liegt die volle Produktionskapazität bei den 5 Maschinen oder den 20 Maschinen?

Ingo Ederer

Was ich sage, ist über die fünf Maschinen. Natürlich, die 20 Maschinen mit dem Ausblick, wenn wir die Leistung, die erforderlich ist, und dann drehen Sie den Wohnsitz oder die andere Produktlinie.

Troy Jensen

Okay, verstanden. Und herzlichen Glückwunsch zum Sieg und klingt so, als ob es etwas ist, woran ihr schon lange arbeitet. Mit diesen Schaltgeräten hier zu Ihrem High-Speed-Update. Könnten Sie uns ein Update geben, einen Überblick über die Anzahl der ausgelieferten Maschinen und vielleicht die Anwendung, von der Sie denken, dass sie mit diesem neuen Produkt wirklich als erste betroffen sein wird?

Ingo Ederer

Das Gute daran ist, dass auch die kleinere Plattform bereits Interesse am Markt findet. So haben wir mehrere verschiedene Bestellungen für Maschinen und bereits haben wir Installationen out. Einige von ihnen sind ziemlich gute Leads. Wir haben unter ihnen Automobilhersteller und wir haben auch Bestellungen von Sportartikeln und Herstellern hier in -- was bedeutet, dass ich denke, dass die Industrie unsere Lösung aufholt und sie vor allem mit dem neuesten Upgrade mit dem Anstieg, den wir sehen, mehr Kunden interessiert an dieser speziellen Lösung ist. Und natürlich richtet sich das Hauptinteresse auf die größere Plattform, die wir für die Ausschreibung im nächsten Jahr angekündigt haben.

Troy Jensen

Ja. Okay. Also ich weiß, dass ich in der Vergangenheit gefragt habe, aber nur, um wahrscheinlich ein Update darüber zu bekommen. Aber die Go-to-Market-Strategie für das Hochgeschwindigkeitssintern und die Kunden werden sich deutlich von Ihrem Gussteil, 10 Gussteilkunden oder einer anderen Anwendung unterscheiden, wahrscheinlich viele der gleichen Kunden, aber einige Überlegungen zur Markteinführung werdet ihr Leute den Direktvertrieb aufbauen, um dies zu erreichen oder indirekte Partner einzusetzen?

Ingo Ederer

Nun, das ist noch in der Entwicklung. Derzeit glauben wir, dass wir diesen Markt aus eigener Kraft bearbeiten können. Aber wir schauen uns auch um, welche Fähigkeiten und Möglichkeiten wir durch Partner haben. Dies ist also noch in der Diskussion. Ich denke, mit dem aktuellen Setup sind wir ganz gut dran. Ich denke, wir können uns damit befassen. Im Moment interessante Anwendungen,

interessante Märkte, interessante Kunden, wie Sie von mir gehört haben, aber es könnte sein, dass wir in Zukunft auch andere Wege gehen, vollständige strategische Partnerschaften.

Troy Jensen

Okay. Verstanden. Und wie wäre es mit zwei Fragen an Rudy. Erstens, können Sie uns einfach mitteilen, was wir für die Aktienzahl jetzt modellieren sollen[nicht wahrnehmbar]?

Rudolf Franz

Die gesamten ausstehenden Aktien betragen 24 -- wie viel ist es?

Ingo Ederer

Plus 20%.

Rudolf Franz

Ist mehr als 30%, versuchen Sie, die richtige Nummer über den Anruf zu erreichen.

Troy Jensen

Okay. In Ordnung. Perfekt. Und dann, Rudi, wo ich dich hingebraucht habe, weiß ich, dass du ein wenig über den Einfluss der Bruttomarge hier erklärst, um sie im Jahresvergleich unter dem zu halten, was wir dachten. Können Sie noch einmal erklären, was dazu geführt hat, dass die Bruttomargen dort ankamen, wo sie waren?

Rudolf Franz

Ich denke, die Auswirkungen auf die Bruttomarge, wie wir sie im Skript dargelegt haben, das Personal, die hohen Personalausgaben und auch den Produktmix. Was wir hier in der deutschen Service Center-Aktivität gesehen haben, ist der Austausch von Druckköpfen für unsere Großformatdrucker und wir können sie nicht - wir mussten sie sofort in die Herstellungskosten einbuchen, auch wenn sie 15, 16 Monate halten, dürfen wir uns im Laufe der Zeit nicht amortisieren. Und wenn Sie drei große Druckköpfe in einem Quartal austauschen, was damals geschah, dann liegt es an Ihrer Rentabilität.

Ich denke, wie du gefragt hast, haben wir versucht, das zu verbessern und zu sein und nicht in einem Quartal getroffen zu werden, aber diesmal konnten wir es nicht vermeiden. Wir haben es besprochen und mussten einfach den Druckkopf austauschen und es entsprechend machen.

Eine Sekunde, ich habe es hier, die Gesamtzahl der Aktien ist 24.180.000 ADS.

Troy Jensen

Okay, perfekt. Herzlichen Glückwunsch zu all den jüngsten Erfolgsmenschen.

Rudolf Franz

Danke, Tory.

Wenn es keine weiteren Fragen gibt, werde ich den Boden für weitere oder abschließende Kommentare zurückdrehen.

Ingo Ederer

Ich danke dir. An dieser Stelle möchten wir uns besonders an den Kollegen, den liebenden Familienvater, den unermüdlichen Innovator und erfolgreichen Unternehmer und insgesamt an einen guten Freund erinnern, David Tait, Geschäftsführer von voxeljet America, der gestern Abend nach kurzer schwerer Krankheit verstarb. Er lebte ein grundlegendes Leben und hinterließ ein bleibendes Erbe. Er war maßgeblich am Aufbau von voxeljet America beteiligt und hat erfolgreiche Partnerschaften mit einigen der spannendsten Unternehmen aufgebaut und vor allem die richtigen Leute in den richtigen Job gebracht.

Rudi wird die Position des MD vorübergehend übernehmen, bis Mike Dougherty, den David als seinen Nachfolger ausgewählt hat. Mike ist seit August dieses Jahres bei uns und hat bereits Aufgaben auf Führungsebene übernommen. David arbeitet wirklich an Integrität und Klassenverkörperung. Unsere Gedanken und Gebete sind bei seiner Familie. Ich danke dir.

Rudolf Franz

Ich danke dir.

Ich danke dir. Damit endet die heutige Telefonkonferenz. Sie können Ihre Verbindung zu dieser Zeit trennen und einen schönen Tag haben. Vielen Dank für Ihre heutige Teilnahme.