

# Pressemitteilung

## SIOPLAST- Generalversammlung bot den Aktionären positiven Blick in die Zukunft

Einen umfassenden Einblick in die Geschäftstätigkeit der SIOPLAST International Corp. erhielten die Aktionäre bei der diesjährigen Generalversammlung am 5. Juni im Steigenberger Airport Hotel in Frankfurt/M. Wobei zu Beginn SIOPLAST-CEO Dieter Bögel seine Freude zum Ausdruck brachte, dass trotz des schönen Wetters und des Brückentages nach Fronleichnam die Aktionäre so zahlreich hierher gefunden hatten. Exakt hieß dies, dass von 38.125.208 begebenen Shares (von insgesamt 50 Mio.) 27.367113 vertreten waren. Eine Quote von 71,78 Prozent, die gleichzeitig Beschlussfähigkeit bedeutete.

Zur Einstimmung kamen die Aktionäre zunächst in den Genuss des frisch produzierten Image-Films der SIOPLAST. Ein gelungenes Werk, wie auch die Reaktion des Publikums einhellig bekundete. Danach stellte Dieter Bögel die Kernmannschaft vor: Im Board of Directors neben ihm als CEO seine Kollegen Dr. Heinz Hilgers als CTO und Siegfried Kreft als COO, dieser in Personalunion auch Geschäftsführer der SIOPLAST GmbH in Ichtershausen bei Erfurt sowie Finanz-Prokuristin Gabriele Helms. Dazu Group-Controller Heiko Schröter und Tomas Singer als Geschäftsführer der SIOPLAST Slovakia s.r.o. (konnte leider nicht anwesend sein).

„Wir wären nicht das, was wir sind, ohne diese professionelle Begleitung“, wie Dieter Bögel betonte: Ulrich Hahn im Bereich Rechtsberatung, für die Steuerberatung Frau Gabriele Linsel, die stellvertretend für SIOPLAST-Wirtschaftsprüfer Joachim Schoenfeldt auftrat der aufgrund eines Vortrages in einer Fortbildungs-Veranstaltung verhindert war. Sascha Schulze war verantwortlich für die Erarbeitung des Image-Films und für das Gesamt-Design Frau Cornelia Temnitz.

Dieter Bögel ging in der Folge mit einer kurzen Erläuterung auf die „extreme Dürre“ vor allem in 2009 ein, als es noch maßgeblich an der „Finanzquelle Eigenkapital“ mangelte. Den zwangsweisen Auszug aus der vorhergehenden Immobilie, die Rettung zumindest der äußerst relevanten Produktionstechnik aus der Zwangsversteigerung durch einen starken Aktionär der SIOPLAST . Und den glücklichen Umstand des Eingangs der seit Juli 2008 vereinbarten Lizenzzahlung im Januar 2010 aus Thailand mit der die wichtigsten Verbindlichkeiten beglichen werden konnten und die GmbH vor dem Schlimmsten bewahrt werden konnte.

Nach vorne gerichtet gab es schließlich nur noch ein Motto für das Team: „Jetzt erst recht!“ Ungezählte Telefonate und Meetings mit neuen Partnern für die Erschließung regionaler Märkte. Keine Luftschlösser, sondern Daten und Fakten für den Tag, wie Dieter Bögel betonte. Dazu auch ein Log-In-Bereich auf der Website für die Aktionäre, wenn auch, wie der CEO selber konstatierte, mit einem durchaus gewöhnungsbedürftigen Passwort-Code. Alles in allem habe SIOPLAST aktuell einen Standard erreicht, der durchaus als professionell bezeichnet werden kann.

Und nicht zuletzt zählt ein professionelles Gutachten dazu, das den Markt, auf dem sich SIOPLAST bewegt, evaluiert. Kein „bestelltes“ Wertgutachten, sondern erarbeitet von einer neutralen Stelle, so dass niemand auf den Gedanken kommen könne, man würde sich selbst schön rechnen (das Gutachten kann bei der Geschäftsleitung angefordert werden). Dieses war von besonderer Notwendigkeit u. a. für die laufenden Verhandlungen mit einem Investor, der in den geplanten Kauf der Immobilie für die SIOPLAST involviert ist. Gerne hätte Herr Bögel die Erfolgsmeldung über die neue „Bleibe“ zur GV mitgebracht, aber die Verhandlungen dauern im positiven Sinne noch an.

Als wahren „Husarenritt“ beschrieb Dieter Bögel die eine Woche zurück liegenden Verhandlungen in Dubai mit den Vereinigten Arabischen Emiraten. Wobei ein involvierter Aktionär in dieser Sache, Herr Wieland auf der HV zugegen sei und der Sioplast-Mann vor Ort, Herr Fancé, zeitgleich noch im Flieger auf dem Weg zur GV unterwegs war. Höhepunkt der Reise nach Dubai war am Montag zuvor die Audienz bei H.H. Sheikh Hasher Maktoum Bin Juma Al Maktoum, wo schlussendlich ein Memorandum of Understanding (MOU), mit einfachen Worten ein Vorvertrag, unterschrieben wurde. Ein Vertrag, der für das Unternehmen SIOPLAST „unschätzbare Vorteile“ in Gesamtsicht auf die Arabischen Märkte bedeutet. Denn nicht nur maschinelle Anlagen sollen geliefert werden, es handelt sich vielmehr um die Errichtung eines umfassenden Joint Ventures, das in seinen Aktivitäten über die VAE hinausgehen soll.

Auch die Reise der SIOPLAST-Delegation Anfang Februar d. J. nach Bangkok hatte sich abenteuerlich gestaltet, war man doch fast in die Bürgerkriegs-Unruhen der Rothemden geraten. Dennoch, so Dieter Bögel, habe sich die Lage dort mittlerweile soweit beruhigt, dass in Bälde der Letter of Credit (LC) etabliert sowie eine Anlage verschifft und vor Ort montiert werden kann.

Desgleichen kann die Entwicklung in der Slowakei auch nur einfach als positiv beschrieben werden. Geschäftsführer Tomas Singer, selbst Slowake, hat hier die Finanzierungs-Verhandlungen weit vorangetrieben. Des weiteren der CEO: „Wir hatten erste Gespräche mit potentiellen Kunden, die im Straßenbau tätig sind und an Spezialprodukten von uns interessiert sind. Wir hatten Gespräche mit offiziellen Stellen, wie mit dem Bürgermeister der Stadt Banska Bystriza, sowie der Baubehörde, die uns ein entsprechendes Gelände, im Rahmen eines neu zu erschließenden Gewerbeparks, zur Verfügung stellen wird. Luftlinie zwei Kilometer weiter befindet sich eine Sandgrube. Und ganz wichtig, wir haben bereits einen Finanzierungsantrag bei der lokalen Bank gestellt und mit dem Garantiegeber verhandelt

und zwar in einem separaten Meeting in Budapest, vor etwa zwei Monaten, so dass auch die finanzierende Bank ihre Garantien, die sie benötigt, erhalten wird. Der Status heute dazu ist, gute Nachricht, die Niederlassung in Banska Bystriza / Zvolen hat unseren Antrag so weit genehmigt. Das ganze liegt jetzt in der Zentrale in Bratislava zur Endbearbeitung. Von Interesse seien natürlich nicht nur die Slowakei selbst, sondern auch alle umliegenden Märkte.

Mit Brasilien wurden erste Kontakte geknüpft. Hier sei für uns engagiert Herr Castagna. Als sog. „Schwellenland“ sei Brasilien viel weiter, als wir es uns in „Good Old Germany vorstellen“ betonte Dieter Bögel: „Da geht richtig die Post ab!“

Schließlich die Aktivitäten in Deutschland. In Vorbereitung ist ein Vertrag für vier Produktionsanlagen inkl. Lizenz. Dieter Bögel: „Desweiteren sind wir mit einem potentiellen Kunden in Verbindung gekommen, von dem man gar nicht annehmen würde, dass er ein sehr interessanter Kunde von uns werden könnte. Mit der HEUREKA Bildungs-Seminar gGmbH liegt seit dem 10. Mai ein ‚Letter of Intent‘ vor. Was macht HEUREKA? HEUREKA kümmert sich um Hartz IV- Empfänger und körperlich gehandicapte Menschen, um diesen Menschen eine faire Chance zu geben, in den regulären Arbeitsmarkt reintegriert zu werden. HEUREKA will von uns eine Anlage kaufen und wird damit Fachkräfte ausbilden, und zwar zu Produktionsvorarbeitern, zu Produktionsmitarbeitern und zu Anlageführern. Wenn die Ausbildung bei der HEUREKA abgeschlossen ist, bekommen sie ein Zertifikat. Und wir werden unser Bestes geben für die faire Chance für diese Menschen ihren Lebensunterhalt im Markt selbst zu verdienen.“ Das sei für beide Seiten eine Win-Win-Situation: „Wir gewinnen, aber auch HEUREKA gewinnt und ich denke, hier ist der menschliche Aspekt ein ganz wichtiger Punkt.“

Was sind die weiteren Next Steps?

- Wir haben Kontakte zu einer Reihe weiterer hochinteressanter regionaler Märkte die wir erschließen wollen. Dies erfordert neben der Umsetzung vorgenannter Projekte unsere ganze Kapazität.
- Eine Investors Relations-Abteilung wurde in der Zwischenzeit etabliert. Sicherlich würde diese noch einigermaßen am Anfang stehen. Aber es sind Mitarbeiter dort, die ihr Bestes geben. Herr Bögel bat um Verständnis, dass „wir im Board nicht in der Lage sind, mit etwa 800 Aktionären, auf einer persönlichen Basis zu kommunizieren.“ Das sei so gut wie unmöglich. Die IR-Abteilung ist professionell und so gebrieft, den laufenden Kontakt zu halten: „Wir werden diese Funktion natürlich weiter verstärken und daraus eine IR- Abteilung bauen die nachhaltig funktioniert.“

Was sind nun die Produkte der Zukunft? Nur drei Beispiele an dieser Stelle.

- Ad eins: SIOPLAST- Bahnschwellen. Das werde übrigens das erste Thema in Dubai sein. Dieter Bögel erläutert. „Sie haben alle aus der Presse entnommen, dass Qatar, die VAE und Saudi Arabien ihre Infrastruktur mit Hilfe der Bahn besser erschließen wollen. SIOPLAST- Bahnschwellen haben einen enormen Vorteil. Um bei den Fakten zu bleiben, muss ich gestehen, wir haben ein Problem damit. Allerdings ein schönes Problem. Nämlich die nicht leichte Aufgabe, solch eine gewaltige Produktionsstätte dann auch vor Ort aufzubauen und

die in der Lage ist, diese Mengen herzustellen. Aber wir bekommen das hin. Herr Kreft und Herr Dr. Hilgers und alle im Team sind da hoch kompetent.“

- Ad zwei: Solar-Dachziegel. Hier gehen die Aktivitäten dahin, ein Dach mit Sioplast-Dachziegeln zu decken, ausgestattet mit einer Folie, die so als Modul nicht sichtbar ist. Eine photovoltaische Dünnschicht, die aufgetragen ist auf dem Dachziegel und Energie erzeugt. Das sei in der Tat eine sogenannte Insellösung, so Dieter Bögel. Die nicht nur hier hochinteressant ist sondern erst recht in Ländern mit einer problematischen Infrastruktur und Versorgung an Elektrizität. Hier sei allerdings noch enorm viel Arbeit zu tun: „Aber wir haben die Ressourcen und das Know How dazu, und wir sind mitten drin, die Finanzierung dafür sicher zu stellen.“
- Und als dritte spannende Produkt-Sparte von SIOPLAST das sogenannte „LegoPlast“. Tatsächlich sei, so Dieter Bögel, das Patent für „Lego“ ausgelaufen. Und genau so müsse man sich das Produkt vorstellen, eben nur in der entsprechenden Größe. So werde es nach Naturkatastrophen wie Überschwemmungen oder Erbeben zukünftig möglich sein, mittels dieses Systems sehr schnell feste Unterkünfte zu errichten: „Wir haben diese Produktlinie, zugegeben, anfänglich gar nicht so ernst genommen. Sind nun aber umso mehr erstaunt über das große Interesse.“

An dieser Stelle eine weitere wichtige Botschaft an die Aktionäre bzw. das Bonbon: SIOPLAST beabsichtigt künftig eine sog. vertriebsgenerierte Interim-Dividende ausschütten. Diese würde im Lizenzerlös mit einkalkuliert.

Ein weiteres wichtiges Vorhaben ist die Ausgründung der SIOWELL-Aktivitäten. Soll heißen, die SIOPLAST Corporation wird diese Aktivitäten lediglich ausgliedern, nicht weg geben. Damit man sich dort voll und ganz auf ein Produkt konzentriert. Von der Entwicklung und Produktion, von der Vermarktung bis hin zum Aufbau eines schlagkräftiges Direktvertriebs-Teams. Was dem SIOWELL-Generator auf dem Markt den Erfolg bringen wird. Herr Bögel weist ausdrücklich darauf hin, erst recht weil er aus dem Bereich Medizintechnik komme, dass es sich hier um ein Wellness-Produkt handelt und damit auch nicht zulassungsnotwendig durch das Medizinprodukte-Gesetz sei. Ein Wellnessgerät, nicht mehr, aber auch nicht weniger.

Nun durfte der CEO pausieren und Luft holen, Frau StB Gabriele Linsel berichtete zu den bilanziellen Aspekten. Zunächst mit einer kurzen Erläuterung zur Vergangenheit: Die SIOPLAST International AG, Schweiz, ist durch Verfügung des Konkursrichters am 22. Januar 2010 von Amts wegen gelöscht worden. Die von ihr gehaltene SiOPLAST Management AG, Schweiz, wurde in Folge des Konkurses am 3. Juli 2007 durch Beschluss des Registergerichts, zum 30. Juni 2008 gelöscht. SiOPLAST Moskau in Tula, wurde durch Insolvenz im Jahre 2006 aufgelöst. Zahlungen auf diese Forderung sind nicht erfolgt. Die damit verbundenen Forderungen wurden Ende 2007 auf 1 Euro Erinnerungswert in der Bilanz wertberichtigt.

Die Forderungen an den verstorbenen Herrn Manes werden/wurden durch die teilweise Einziehung von Aktien kompensiert. Dies war bereits im vorigen Jahr auf der HV bekannt gegeben worden; es liege allerdings noch kein Erbschein vor, so dass die endgültige Regulierung erst dann erfolgen könne. Der Posten „Eigene Anteile“ enthielte, so Frau Linsel, die Aufwendung aus dem

Rückkauf von 444.300 Shares. Diese wurden im Geschäftsjahr 2009 vom Eigenkapital, sprich Rücklagen abgesetzt. Das Eigenkapital stelle sich per 31. Dezember 2009 wie folgt dar: ausgegebene Shares insgesamt 35.786.420; Restbestand nicht ausgegeben 14.213.580.

Zur Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Januar 2009 bis 31. Dezember 2009 führte Frau Linsel folgendes aus: „Die Umsatzerlöse waren null, weil keine Lizenzbeträge in diesem Zeitraum eingegangen sind. Im Vorjahr waren es 200.000,00 Euro, die sich aus 100.000,00 Euro aus Lettland und 100.000,00 Euro aus Deutschland zusammensetzten. Es wurde ein negatives Ergebnis aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im Jahr 2009 erzielt von 83.883,69 Euro; Steuern vom Einkommen und vom Ertrag betragen 11,20 Euro, so dass ein Jahresfehlbetrag in dem Jahr 2009 von 83.872,49 Euro zu verzeichnen ist und ich sage gleich, zum Vorjahr war ein positives Ergebnis von 78.381,52 Euro zu verzeichnen. Der Steuerbescheid vom 5. Oktober 2009 liege vor und es ist ein verbleibender Verlustvortrag von 4.440.603,00 Euro festgesetzt worden.“

Die Bilanzen sind auf der Website eingestellt und können auf der Aktionärs-Seite abgerufen werden. Der CEO stellte noch einmal ausdrücklich fest, dass die SIOPLAST International Corp. weder zahlungsunfähig noch überschuldet (wie leider an manchen Stellen behauptet) sei. Das gleiche gelte für die 100%-ige Tochter SIOPLAST GmbH. Auf Anfrage eines Aktionärs erläuterte Herr Bögel, dass die Mitgründer Tarasenko (leider seit einiger Zeit erkrankt) und Shukov (der nicht anreisen konnte), weiter als Mitaktionäre im Unternehmen seien.

Danach stellte Dieter Bögel Herrn Hilton Frey von der Schweizer MERTEC AG, einem weiteren potentiellen Kooperationspartner der SIOPLAST vor. MERTEC plant und errichtet mit 250 Mitarbeitern weltweit Anlagen im Industriebereich Baustoffe. Schwerpunkte des Unternehmens sind Zement, Kalksteinanlagen aber auch Eisen, Aluminium und andere Metalle. In den VAE besteht eine größere Tochtergesellschaft, dazu kommen der Aufbau in Osteuropa und ein Großauftrag in Äthiopien. Herr Frey führte aus. „Wir von MERTEC haben diese Technologie von SiOPLAST gesehen, geprüft und sie scheint uns absolut interessant. Da gibt es keinen Zweifel. Und wir würden auch gerne die Distribution in diesen Ländern aufbauen und diese Märkte dann mit erschließen. Wir können auch die Finanzierung bringen; insofern arbeiten wir mit einer sehr renommierten Firma in der Schweiz zusammen, die nicht weniger als die frühere ABB-Projektfinanzierungsgesellschaft war.“

Zum aktuellen Stand der Zusammenarbeit: „Wir sind ja schon sehr stark im mittleren Osten, durch unser Engagement beim größten Kunden im Emirat das gleich an Oman grenzt und neben Dubai liegt. Von daher ist es sehr praktisch, dass SIOPLAST in Dubai schon einen ersten großen Schritt gemacht hat. Neu ist jetzt Äthiopien dazu gekommen und Nordafrika. Wir haben Geschäftsbeziehungen zu einer sehr großen Baugruppe in Saudi Arabien, die Al Arachi Gruppe, wo wir mit dem CEO schon zwei Mal zusammen waren. Das ist eine Gruppe mit Stahlwerken und Zementfabriken. Es ist ein Milliardenkonzern und die Finanzierung ist von daher natürlich problemlos. Es ist jetzt bald ein Besuch von dieser Gruppe in der Schweiz geplant und dann auch ein Besuch mit SiOPLAST vor Ort. Ein zweites Projekt in Saudi Arabien ist eine Baugruppe mit Immobilien und Betonanlagen. Auch da sehr starkes Interesse und sie haben gesagt, dass sie bereit wären mit uns ein Memorandum of Understanding zu unterschreiben. Wir haben ferner den CEO von der Dubai Capital in Jordanien getroffen. Der Vorgänger von Dubai Capital ist der heutige Premierminister in Jordanien. Und in Äthiopien hat unsere Firma ein Geschäft abgeschlossen, mit einem großen

Zementhersteller, der NCSC. Der Hauptaktionär dort ist ein ganz enger Freund vom Premierminister. Er ist sehr engagiert in der Bahnlinie, die dort gebaut wird. Dort sollte es dann auch die SiOPLAST Bahnschwellen geben.“ Weitere Kontakte würden in Tunesien aufgebaut. Folglich sei MERTEC ein wichtiger und wertvoller Partner für SIOPLAST.

Nach einer Fragerunde wurden last but not least die Ergebnisse der Abstimmung bekanntgegeben: Die Genehmigung des Jahresberichtes 2009 wurde mit 81,6 % der Stimmen angenommen, die Verabschiedung der Jahresrechnungen 2008/2009 mit 81,19 % und die Entlastung des Boards of Directors mit 80,28 Prozent. Im Board wurden Dieter Bögel mit 81,31 %, Dr. Heinz Hilgers mit 77,84 % und Siegfried Kreft mit 77,69 % (Alexander Shukov in absentia mit 78,49 %) wiedergewählt bzw. bestätigt.

Zum künftig möglichen Verkauf von SIOPLAST-Aktien erklärte Dieter Bögel: „Die Ansprache von neuen Aktionären zu einem Kurs von 2,00 Euro je Aktie beginnt jetzt; hier sind wir durch die BaFin reguliert, insoweit, wenn wir mehr als 99 Aktionäre in einem Land ansprechen würden. Wir werden vorerst maximal 99 interessierte Neuaktionäre ansprechen. Diese sind in einer Shortlist, vom Board unterschrieben, festgehalten. So dass wir hier Bafin-gemäß sauber arbeiten werden; und die zweite Ausnahmegenehmigung bezieht sich darauf, wenn jemand über 50.000,00 Euro zeichnet. Das heißt also im nächsten Schritt die Leads-Abteilung ins Leben rufen, um neue Kontakte anzusprechen. Das ist der zweite Schritt. Wir wollen dort ca. 1 Million Aktien zu 2,00 Euro je Stück platzieren.“

Zum vorgesehenen Börsenlisting: „Das Börsenlisting soll am Frankfurter Open Market, im Herbst diesen Jahres, voraussichtlich im Oktober erfolgen. Der Kurs wird entsprechend gemanaged sein. Ich erwähne dies extra noch einmal: Deswegen ist die Lock-Up-Frist oder Sperrfrist so angebracht. Sie können sich ja unschwer vorstellen, was passiert, wenn Sie alle Ihre Aktien heute verkauften, nämlich, wo der Wert der Aktie, der Kurs dann stünde. Ich bin so vermessen, zu behaupten, dass dies nicht in Ihrem Interesse ist. Und deswegen appelliere ich an ihr Verständnis, vor diesem Hintergrund, warum diese Lock-Up-Periode geboren wurde. Wir haben dann immer noch, vermute ich, rund zehn Millionen eigene Aktien die wir danach, natürlich Schritt für Schritt, vielleicht in Abständen von je einem halben Jahr, in den Markt bringen. Es sei denn, es kommt ein interessierter Investor, aus Dubai, aus dem Oman, aus der Schweiz, woher auch immer.“

Also durchweg positive Aussichten in die Zukunft für das Projekt SIOPLAST. Oder wie CEO Dieter Bögel formulierte: „Packen wir es an! Ich habe einmal gelernt, wenn man Ellenbogen reibt, dann ist das gut. Lassen sie uns Ellenbogen reiben in Dubai, Abu Dhabi und überall nebenan. Daraus entsteht Wärme und Wärme ist gut, bedeutet in diesem Sinne Erfolg für unser Vorhaben.“

Reno, Nevada im Juni 2010

**Für weitere Informationen:**  
**SIOPLAST International Corporation**  
[www.sioplast.com](http://www.sioplast.com)  
[info@sioplast.com](mailto:info@sioplast.com)