

SALUTARIS-Gesprächsrunde: NanoFocus „see more“ konzentriert sich auf 4 große Produktfamilien Innovative Motoren, Halbleiterindustrie, Oberflächenveredlung und Medizintechnologie. Nach einem Umsatzrückgang 2013 deuten höhere Auftragseingänge auf eine Erholung im laufenden Geschäftsjahr 2014 hin



Die Oberflächentechnologie gilt als der große Wachstumsmarkt des 21. Jahrhunderts. Motto: „Wir machen Fortschritt sichtbar“

Die NanoFocus AG ist Wegbereiter und Technologieführer für optische Messtechnik und überzeugt mit einer neuen Generation hochpräziser optischer 3D-Oberflächenanalysetools für Produktion und Laborprozesse. Der ideenreiche Mittelständler verfügt über hochentwickelte Hard- und Software und revolutioniert mit bedienfreundlichen, robusten und wirtschaftlichen Instrumenten den Zukunftsmarkt der Oberflächenanalyse. Die zuverlässige Qualitätssicherung für zahlreiche Branchen zeichnet das innovative Geschäftsmodell aus.

Ein Blick auf die vier großen Produktfamilien von NanoFocus			
Automotive	Halbleiter	Oberflächen	Medizintechnik
Die erste große Produktfamilie adressiert die Unterstützung bei der Entwicklung energieeffizienter innovativer Motoren.	Die zweite Familie übernimmt die Qualitätssicherung für künftige Verfahren in der Halbleiterindustrie.	Die dritte Familie verbessert die Oberflächenveredlung sensibler Konsumgüter.	Die vierte Familie deckt den dank längerer Lebenserwartung steigenden Bedarf in der Medizintechnologie ab.
Die größten Vorteile dieser vier Innovationen in einer Marktnische:			
Steigender Umsatz – Höherer Ertrag – Sinkende Vertriebskosten – Bessere			

Planbarkeit – Verringerter Materialanteil

NanoFocus verfügt über hohe Kompetenz in der optischen Messtechnik:

Optik – Konstruktion – Elektronik – Analytik – Software – Anlagenplanung

Ob Industrie oder Wissenschaft: Die wegweisenden Systeme sind begehrt, um Oberflächenstrukturen im Mikro- und Nanometerbereich abzubilden und zu kontrollieren. Im Brennpunkt stehen Oberflächenverfahren, die den Schmutz abweisen, langlebig, widerstandsfähig gegen äußere Einflüsse sind und sich im Wettbewerb behaupten. Die Zertifizierung nach ISO 9001 und OHSAS (Arbeitssicherheit) sind Meilensteine und zeigen, dass das Qualitätsmanagement den international anerkannten Normen entspricht. Damit bekräftigt der 1994 gegründete und seit 2005 börsennotierte Mittelständler seinen hohen Qualitätsanspruch – wichtig für Firmenkunden und Partner. NanoFocus beschäftigt 70 Mitarbeiter, vorwiegend Akademiker, und verfügt über 80 Patente und Schutzrechte.

Produkte, Anwendungen, Dienstleistungen, Technologie			
Produkte	Beschreibung	Anwendung	Technologie
µsurf custom explorer mobile	Flächenhaft-konfokale Messsysteme	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Automobilindustrie ➤ Brennstoffzellentechnik ➤ Druck- und Papierindustrie 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Messprinzipien ➤ Know-How ➤ Normkonformität
µscan custom sensor	2D- und 3D-Scanning-Profilometer	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Elektronik und Halbleiter ➤ Medizintechnik 	Dazugehörige Dienstleistungen
µsprint topographer custom sensor	Konfokale Inline-Inspektionssysteme	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Maschinenbau ➤ Materialwissenschaft ➤ Kunst 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Auftragsmessung ➤ Beratung ➤ Technischer Support ➤ Schulung
µsoft control metrology analysis automation	Analyse- und Automationssoftware	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mikrosystemtechnik ➤ Sicherheitstechnik ➤ Solartechnik ➤ Werkzeugbau 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Standortwechsel und Inbetriebnahme ➤ Messsysteme zur Miete ➤ Wartung

Ein Auszug zu den Umsatzerlösen im Halbjahresbericht 2013

„Die Umsatzerlöse blieben im Geschäftshalbjahr 2013 mit 2.705 TEUR um 20 % unter denen des Vorjahrshalbjahrs mit 3.380 TEUR. Die Umsätze liegen im Zeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2013 hinter der internen Planung. Dies ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass sich die NanoFocus AG im aktuellen

Geschäftsjahr vor allem auf das margenstärkere Projektgeschäft konzentriert hat. Gegenüber dem traditionellen Geschäft benötigen die Projekte eine längere Planungs- und Vorlaufzeit. Die Umsatzrealisierung tritt zeitlich verzögert ein, sodass eine Verschiebung in das 2. Halbjahr 2013 zu erwarten ist. Dies wird durch die bis zum 20. August 2013 erzielten Auftragseingänge in Höhe von über 5 Mio. Euro bestätigt.“

Ein Blick auf wichtige Geschäftszahlen im 1. Halbjahr 2013

NanoFocus AG: Umsatzverteilung nach Geschäftssegmenten 2013			
Segmente 1. Halbjahr 2013	30.06.2013	30.06.2012	Differenz
Dienstleistungen	871 TEUR	1.018 TEUR	-14 %
Integration	519 TEUR	246 TEUR	+111 %
Modular	518 TEUR	890 TEUR	-42 %
Standard	410 TEUR	744 TEUR	-45 %
Business Solution	387 TEUR	482 TEUR	-20 %

NanoFocus AG: Umsatzverteilung nach Branchen 2013			
Branchen 1. Halbjahr 2013	30.06.2013	30.06.2012	Differenz
Automotive	641 TEUR	741 TEUR	-13 %
Fintersprint/Public Safety	450 TEUR	222 TEUR	+103 %
Materialwissenschaft	368 TEUR	479 TEUR	-23 %
Maschinen/Werkzeuge/Druck	265 TEUR	418 TEUR	-37 %
Elektronik	110 TEUR	433 TEUR	-75 %
Medizintechnik, MEMS	0 TEUR	237 TEUR	-100 %

NanoFocus AG: Umsatzverteilung nach Produktlinien 2013			
Produktlinien 1. Hj. 2013	30.06.2013	30.06.2012	Differenz
µsurf	1.033 TEUR	1.613 TEUR	-36 %
OEM	519 TEUR	246 TEUR	+111 %
Software, Ersatzteile, Wartung	495 TEUR	707 TEUR	-30 %
µscan	282 TEUR	379 TEUR	-26 %
Sonstige Dienstleistungen	267 TEUR	212 TEUR	+26 %
µsprint	0 TEUR	125 TEUR	-100 %

NanoFocus AG: Umsatzverteilung nach Regionen 2013			
Regionen 1. Halbjahr 2013	30.06.2013	30.06.2012	Differenz
Deutschland	1.275 TEUR	1.431 TEUR	-11 %
Nord- und Südamerika	686 TEUR	671 TEUR	+2 %
Europa (außer Deutschland)	526 TEUR	308 TEUR	+71 %
Asien	218 TEUR	970 TEUR	-78 %

NanoFocus AG: Aus der Gewinn- und Verlustrechnung 2013			
Finanzzahlen G+V 1. Hj. 2013	30.06.2013	30.06.2012	Differenz
Umsatzerlöse	2.705 TEUR	3.380 TEUR	-20 %
Gesamtleistung	2.954 TEUR	3.606 TEUR	-18 %
Rohertrag	1.781 TEUR	2.324 TEUR	-23 %
Personalaufwand	2.185 TEUR	1.984 TEUR	+10 %
Sonstiger betrieblicher Aufwand	1.083 TEUR	1.205 TEUR	-10 %
EBITDA	-1.144 TEUR	-498 TEUR	keine Angabe
Abschreibungen	356 TEUR	338 TEUR	+5 %
Finanzergebnis	-33 TEUR	-42 TEUR	keine Angabe
Steuerergebnis	-78 TEUR	-107 TEUR	keine Angabe
Ergebnis	-1.611 TEUR	-985 TEUR	keine Angabe

NanoFocus-Pressemitteilungen im neuen Geschäftsjahr 2014

Oberhausen, 15. Januar 2014: Effiziente Großmotoren durch die NanoFocus-Messtechnik. Die M. Jürgenssen GmbH & Co. KG nutzt das Messsystem μ surf mobile zur Optimierung von Zylinderlaufflächen bei Großmotoren.

Oberhausen, 31. Januar 2014: Die NanoFocus AG erhält eine Auszeichnung vom NRW-Wirtschaftsministerium. Die ministerielle Auszeichnung bezieht sich auf die Bestleistung „*Technologieführer in der optischen 3D-Oberflächenmesstechnik*“.

Oberhausen, 03. März 2014: Die NanoFocus AG platziert bei institutionellen Investoren eine Wandelanleihe über 1,35 Mio. €. Mit Wirkung zum 07. Februar 2014 hat die NanoFocus AG unter Nutzung der durch die Hauptversammlung am 11. Juli 2012 erteilten Ermächtigung eine Wandelanleihe im Gesamtnennbetrag von 1,35 Mio. € mit einer Laufzeit bis zum 06. Februar 2019 begeben. Die Wandelanleihe schließt das Bezugsrecht der Altaktionäre aus und wurde deshalb vollständig durch institutionelle Investoren gezeichnet. Die Anleihe sieht anfangs einen jährlichen Festzinssatz von 5 % vor. Die Investoren sind berechtigt, die Wandelanleihe in bis zu 300.000 Aktien zu wandeln. Damit fließen NanoFocus liquide Mittel in Höhe von 1,35 Mio. € brutto zu.

NanoFocus AG: Die Wachstumstreiber in den nächsten Jahren			
Powertrain	Semiconductor	Appearance	Implant
Innovative Antriebstechnologien	Neue Halbleiterverfahren	Lackierte Oberflächen	Medizinische Implantate
µsurf cylinder	µsprint	µsurf, µscan	µsrufl implant
Gesamtumsatzziel bis 2018: rund 18 Mio. €. Höhere Produktivität mit: Durchlaufzeiten verkürzen, Lagerkosten minimieren, Qualität steigern			

NanoFocus AG: Ausblick 2014 in den wichtigsten Bereichen	
Geschäftsbereich	Hauptsächliche Ziele im Überblick
Finanzen	Umsatzwachstum: 11 Mio. €, Ergebnis: rund 3 %
Kunden	Produktführerschaft – Kundenverbundenheit – Operationale Exzellenz
Prozesse	Auftragsabwicklung und Auftragsplanung; Durchlaufzeiten verkürzen, Lagerkosten minimieren, Qualität steigern
Lernen & Entwicklung	Innovation: Produkt- und Projektmanagement in strategisch wichtigen Bereichen Know-how: Regelmäßige Schulungen (Theorie & Praxis) der Mitarbeiter; Multiplikation von Know-how-Trägern durch Dokumentation und Dopplung wichtiger Positionen

Operative Ziele und Planungen für das laufende Jahr 2014		
Produktbereich	Weiterentwicklung µsprint	Vollautomat µsurf cylinder
µsurf expert (Launch im Standardgerätebereich)	Förderprojekt/Weiterentwicklung bis 2016	Machbarkeitsstudie Vollautomation µsurf cylinder in Arbeit für die Automobilproduktion (Industrie 4.0)
Präsentation im Mai auf der Hauptmesse CONTROL in Stuttgart	Ausbau der µsprint-Umsätze 2014 auf mindestens 2 Mio. Euro	

Die wichtigsten Kennziffern von NanoFocus AG (WKN: 540 066; ISIN: DE000 540 066 7) Auswertung Börse Online, 09. April 2014

Branche: Industrietaugliche Oberflächenstrukturen (Industriestandards) für Automotive, Großmotoren, Solar, Gerichtsmedizin (Forensik), Medizintechnik, Elektronik und Kunst, nanostrukturierte 3D-Funktionsoberflächen und Oberflächenmesstechnik

Kurzanalyse: 2006 stieg der Aktienkurs schon einmal für kurze Zeit auf 18 €, um im Zuge der Weltwirtschaftskrise 2008/2009 auf deutlich unter 3 € abzusacken. Nach einem Höhenflug Ende 2010 bis auf rund 6 € kam es zu einem erneuten Abwärtstrend, der von einer Erholungsphase und der aktuellen Korrektur abgelöst wird. Derzeit notiert die Aktie in einer Bandbreite zwischen 3,50 und 4 €.

Börsenlisting: 14. November 2005, Entry Standard (Open Market); außerdem: m:access, das Qualitätssegment für den Mittelstand der Börse München

Börsenwert: rund 11,1 Mio. €

Streubesitz: 48,6 %

Eigenkapitalquote: 75 %

Kurs-Buchwert-Verhältnis je Aktie: 1,11 (je niedriger, umso günstiger)

52-Wochen-Hoch/Tief: 4,40 €/2,15 €

Kursentwicklung: ¼ Jahr: +8 %, ½ J.: +28 %, 1 J.: +49 %, 3 J.: -17 %, 5 J.: +18 %

KGV für 2013: 10,0

Erwartetes KGV 2014: 11,2

Kurs am 09. April 2014: 3,50 € (XETRA)

Dividende: 0,0 €

Ergebnis pro Aktie: 2011: +0,10 €, 2012: -0,25 €, 2013(e): -0,15 €, 2014(e): -0,05 €

Hauptversammlung: 09. Juli 2014 in Oberhausen

Vorstand: CTO/Sprecher: Jürgen Valentin COO Marcus Grigat

Vorstand: CFO Joachim Sorg **E-Mail:** sorg@nanofocus.de

Kontakt: IR-Manager Kevin Strewginski **E-Mail:** strewginski@nanofocus.de

Kontakt-E-Mail: ir@nanofocus.de **Internet:** www.nanofocus.de

Anschrift: NanoFocus AG Lindner Straße 98 46149 Oberhausen

Drei Fragen an CFO Joachim Sorg im Rahmen seiner beeindruckenden, mit viel Beifall honorierten Präsentation in spannender freier Rede, getragen von hoher Kompetenz und Engagement

- 1. Der demografische Wandel führt zur ständig steigenden Lebenserwartung: in Deutschland im Schnitt pro Tag 6 Stunden, im Jahr 3 Monate, im Jahrzehnt 2,5 Jahre. Dies ist jedoch kein Quell der Glückseligkeit, sondern führt in der letzten Lebensphase zum erhöhten Bedarf in Richtung „Der Mensch als Ersatzteillager“. Sie erweitern als Spezialist ultrapräziser Messtechnologie Ihre Produkt-Accounts um „usurf implant“ und haben als einen der*

weltmarktführenden amerikanischen Medizintechnik-Konzernen ZIMMER als Kunden gewonnen.

a) Mögen Sie etwas zu Ihren Aussichten in dieser zukunftssträchtigen Branche sagen? Wie sehen hier Ihre Umsatz- und Ertragserwartungen in den nächsten Jahren aus?

Antwort NanoFocus-Vorstand: Der Implantate-Bereich ist für uns grundsätzlich kein neuer Sektor. So zählt schon seit Jahren der Schweizer Innovationsführer **Straumann** zu unseren Kunden. Allerdings haben wir – angeregt durch Anfragen aus der Wirtschaft – jetzt beschlossen, strategisch die Sparte Implantate strategisch zu fokussieren, nachdem wir hier sehr interessante Lösungen anbieten können.

So konnten wir 2013 einen international namhaften Kunden sowie einen der Weltmarktführer als Neukunden gewinnen. Folgebestellungen sind denkbar. Da das Oberflächenthema immer wichtiger wird, sehen wir hier nachhaltige Umsatzchancen. Für 2014 planen wir in diesem Bereich einen moderaten Umsatz von rund 300.000 Euro, 2015 bereits eine Verdoppelung.

b) Wollen Sie nicht nur bei Gelenk-Implantaten Ihre hochklassige Messtechnologie einsetzen, nachdem sich wahrscheinlich für NanoFocus noch weitere Absatzchancen in der Medizintechnik ergeben?

Antwort NanoFocus-Vorstand: Gelenkimplantate sind schon im Hinblick auf die steigende Lebenserwartung verbunden mit den Belastungen des Alterns ein besonders interessanter Bereich. In der Medizin zeichnen sich weitere Anwendungen ab, da Rauheit, Funktion, Messmittelfähigkeit und Zuverlässigkeit einen hohen Stellenwert haben.

c) Wie sieht es mit bedeutenden Wettbewerbern im In- und Ausland aus?

Antwort NanoFocus-Vorstand: Im Laborbereich sind es die klassischen Mikroskopbauer **Olympus**, **Leica** und **Keyence**. Im industriellen Sektor nennen wir vor allem **Mahr** und **Alicona**. Allerdings ist der Individualisierungsgrad der Messgeräte bei den Wettbewerbern begrenzt. Normkonformes Messen steht für unsere Kunden zunehmend im Focus.

d) Was tut sich bei Ihnen in der Gerichtsmedizin, der Forensik?

Antwort NanoFocus-Vorstand: Dieser Bereich bildet eine stabile Säule, die mit jährlich rund 1 Mio. Euro ein gut planbares Geschäft generiert. Hier sind jederzeit auch außerordentliche Aufträge denkbar. Dieses anspruchsvolle Geschäft sollte sich für 2014 auf etwa gleichem Niveau bewegen.

2. 3D steht für dreidimensional. Dies gilt sowohl für neuartige Druck- als auch Messtechnologie. Die 3D-Drucktechnik löste im privaten Lebensbereich einen Boom aus, zunächst anspringende Börsenkurse, danach Rückgang. Der

dreidimensionale Druck erscheint jedoch mittel- und langfristig vor allem im Industriesektor chancenreich. Ergeben sich dadurch für Sie neue Anwendungsmöglichkeiten? Ist eine Zusammenarbeit mit Herstellern und Kunden denkbar?

Antwort NanoFocus-Vorstand: Wir beobachten diesen sehr interessanten Trend. Allerdings sehen wir aktuell noch keine kurzfristigen Ansatzpunkte. Möglicherweise entwickeln sich in der Implantate-Medizin zukunftssträchtige Anwendungen.

3. In Ihrem Präsentationskasten Nr. 4 mit dem Titel „NanoFocus – Auf einen Blick“ fehlt der für Sie früher so wichtige Solarstrombereich. Rechnen Sie hier mit einem Comeback?

Antwort NanoFocus-Vorstand: Die marktführenden Photovoltaik-Konzerne aus China, den USA, aber auch aus Deutschland verzeichnen im ersten Quartal 2014 bereits deutlich steigende Auftragseingänge. Dies gilt auch für Maschinen- und Anlagenbauer wie den neuen TecDAX-Aufsteiger **MANZ**, für **Centrotherm** und **Roth & Rau**. Wir beobachten die Entwicklung aufmerksam und werden sich bietende Marktchancen nutzen.

Beate Sander *KREATIVTEXT*

Börsenbuchautorin, Finanzjournalistin und Dozentin

☎ 0731-26 59 96, Pommernweg 55, 89075 Ulm

E-Mail: Beate.S.Sander@t-online.de

Beate Sander: „NEUE BÖRSENSTRATEGIEN FÜR PRIVATANLEGER – Richtig handeln in jeder Marktsituation“, FinanzBuch Verlag

Komplette Neubearbeitung des Klassik-Bestsellers, 486 S., erschienen im Spätherbst 2010, Nachdruck, 2. Auflage: August 2011, 30 Euro

Beate Sander: „GOLD – SILBER – PLATIN – Diamanten“. Mehr Sicherheit in unruhigen Zeiten“

FinanzBuch Verlag, Zweifarbendruck, schöne, lesefreundliche, bebilderte Ausstattung, druckfrisch, 2. Auflage, Ende März 2013, 290 S., 25 Euro

Beate Sander: „Der Aktien- und Börsenführerschein“, 5. Auflage, 2013

Der Klassik-Bestseller in 5. komplett neu bearbeiteter und erweiterter Auflage, Mitte Juli 2013 erschienen; 272 S., reich bebildert, Großformat, Mehrfarbendruck, Leistungstests mit Lösungen, Prüfung und Zertifikat/Urkunde, 30 €

Beate Sander: „Warum ich das Singen und Lachen verlernte – ein biografischer Roman gespannt über eine Brücke von 75 Jahren“

Zum Jahresende 2012 erschienen: Athene Media Verlag, Hardcover, gebunden, 300 Seiten, Preis 25 €, Bestellung bei mir möglich, mit persönlicher Widmung oder Signatur; Beate.S.Sander@t-online.de

Ankündigung für Juni 2014: Prof. Dr. Jürgen Hannemann – Beate Sander: „Die gesunde Geldanlage – mit Biotech, Medtech und Pharma auf Börsenerfolgskurs“

Münchener Verlagsgruppe, FinanzBuch Verlag (FVB), gebundene Ausgabe, ca. 300 S., vermutlich 30 €; Vorbestellung schon jetzt möglich
